



Samenwerkingsreglement

2014



INHOUDSOPGAVE

1. Inleiding	4
2. Definities	5
3. Garantie, product retour en terugkopen	8
4. Bonusstructuur/Marketingplan	10
5. Manager Status en Kwalificaties	13
6. Leadership Bonus (LB)	14
7. Overige Incentives	15
8. Manager en hogere Awards	16
9. Gem Bonus	18
10. Earned Incentive Program (Carplan)	19
11. Chairman's Bonus	20
12. Forever Global Rally	23
13. Bestelprocedures	24
14. Beleid betreffende hersponsoring	25
15. Internationaal Sponsoringbeleid	25
16. Verboden activiteiten	26
17. Samenwerkingsreglement	29
18. Juridisch	32
19. Beperkende Verbonden	35
20. Vertrouwelijke informatie en geheimhoudingsovereenkomst	36

NB. Daar waar wij in de hij-vorm schrijven wordt ook de zij-vorm bedoeld.

De informatie in het Samenwerkingsreglement is onder voorbehoud van drukfouten en wijzigingen.

1 INLEIDING

- 1.01**
- (a) Forever Living Products (hierna te noemen Forever) is een Internationale familie van ondernemingen die exclusieve gezondheids- en schoonheidsproducten produceert en wereldwijd op de markt brengt middels haar unieke concept die het gebruik en de detailhandelsverkoop van haar producten stimuleert en ondersteunt via onafhankelijke Distributeurs. Forever voorziet haar Distributeurs van de meest hoogwaardige producten, ondersteunende medewerkers en het beste Marketingplan binnen de branche. De aangesloten ondernemingen en hun producten bieden voor consumenten en Distributeurs een mogelijkheid om de kwaliteit van hun leven te verbeteren door het gebruik van de producten van Forever en tevens gelijke kansen op succes voor iedereen die bereid is om te werken met het zakelijke Forever-concept. In tegenstelling tot de meeste zakelijke mogelijkheden, is het financiële risico voor deelnemers aan het Forever programma klein, aangezien er geen minimum kapitaalinvestering vereist is en de onderneming een ruim terugkoopbeleid hanteert.
 - (b) Forever pretendeert niet dat een Distributeur financieel succes kan boeken zonder te werken, of door uitsluitend op de inspanningen van anderen te vertrouwen. Vergoeding is binnen Forever gebaseerd op de verkoop van de producten. Forever Distributeurs zijn onafhankelijke contractanten, wiens succes of falen afhangt van hun persoonlijke inspanningen.
 - (c) Forever kent een lange succes-historie. Het fundamentele doel van Forever's Marketingplan is het stimuleren van de verkoop en het gebruik van hoogwaardige producten aan consumenten. Het primaire doel van Distributeurs is het opbouwen van een verkooporganisatie, die de verkoop aan -en het gebruik van- deze producten aan consumenten stimuleert.
 - (d) Onafhankelijke Distributeurs op alle posities van het Forever Marketingplan worden aangemoedigd om elke maand detailhandelsverkoop te realiseren en gegevens over dergelijke verkopen bij te houden.
 - (e) Succesvolle Distributeurs verzamelen actuele kennis van de markt door het bijwonen van trainingen en bijeenkomsten, het onderhouden van de relatie met hun eigen klanten en het stimuleren van anderen om producten te gaan verkopen.
 - (f) Distributeurs die vragen hebben of behoefte hebben aan meer duidelijkheid kunnen contact opnemen met Distributor Support via het gratis telefoonnummer (0)0800-3673837 (1) of door een e-mail te sturen naar support@foreverliving.nl. Op onze website www.foreverliving.com kunt u alle informatie terugvinden.
- 1.02**
- (a) Het Samenwerkingsreglement is geïmplementeerd om beperkingen, regels en voorschriften vast te leggen voor correcte verkoop- en marketingprocedures en ter voorkoming van incorrecte, corrupte of illegale activiteiten. Dit Samenwerkingsreglement wordt van tijd tot tijd herzien, gewijzigd en uitgebreid.
 - (b) Elke Distributeur is verplicht kennis te nemen van het Samenwerkingsreglement.
 - (c) Elke Distributeur stemt, door ondertekening van het Formulier Aanvraag Distributeurschap, in met naleving van het Samenwerkingsreglement van Forever. De desbetreffende tekst verwijst specifiek naar de contractuele verplichting van de Distributeur ten aanzien van naleving van het Samenwerkingsreglement van Forever. Het plaatsen van orders voor producten bij Forever is een herbevestiging van deze verplichting tot naleving van het Samenwerkingsreglement.

2 DEFINITIES

- 2.01 15% Kortingsprijs (of Nieuwe Distributeursprijs):** de prijs exclusief omzetbelasting, ongeacht de positie in het Marketingplan, die door een Distributeur wordt betaald die zich nog niet heeft gekwalificeerd voor de 30% Kortingsprijs (groothandelsprijs).
- 2.02 30% Kortingsprijs:** (groothandelsprijs) de prijs, exclusief omzetbelasting, waartegen producten worden verkocht aan Distributeurs die zich gekwalificeerd hebben voor deze 30% Korting op de Aanbevolen Verkoopprijs (SRP).
- 2.03 30% Korting Gekwalificeerd:** het recht om producten te kopen met 30% Korting op de Aanbevolen Verkoopprijs (SRP). Een Distributeur is 30% Korting Gekwalificeerd wanneer hij binnen een periode van twee aaneengesloten maanden ten minste twee Case Credits aan Persoonlijk Toerekenbare Verkopen heeft gerealiseerd.
- 2.04 Actieve Sales Leader:** een Sales Leader die 4 of meer Actieve Case Credits in zijn Woonland heeft gerealiseerd gedurende een kalendermaand, waarvan ten minste 1 een Persoonlijke Case Credit is. De Actieve status van een Sales Leader wordt elke maand vastgesteld en is onderdeel van de kwalificatie-eis om voor Volume- en Leadership Bonussen, Gem Bonus, Earned Incentive betalingen, Eagle Manager status, Rally vergoedingen en Chairman's Bonus in aanmerking te komen.
- 2.05 Bonus:** een betaling van Forever aan de Distributeur:
- (a) Persoonlijke Bonus (PB):** een betaling aan een Assistant Supervisor, een Supervisor, een Assistant Manager of een Manager, van 5-18% van de SRP over aan hem Persoonlijk Toerekenbare Verkopen (zie ook 4.01(b)-(e)).
 - (b) Nieuwe Distributeur Bonus (NDB):** een betaling aan een Assistant Supervisor, een Supervisor, een Assistant Manager of een Manager van 5-18% van de SRP over de Persoonlijk Toerekenbare Verkopen van een door hem gesponsorde Distributeur (of van een Downline Distributeur van een dergelijke Distributeur), zolang die Distributeur de positie heeft van Nieuwe Distributeur (zie ook 4.01(b) (e)).
 - (c) Volume Bonus (VB):** een betaling aan een gekwalificeerde Sales Leader van 3-13% van de SRP over de Persoonlijk Toerekenbare Verkopen van een Downline Distributeur die zich niet onder een Actieve Downline Manager bevindt (zie ook 4.01(b)-(e)).
 - (d) Leadership Bonus (LB):** een betaling aan een gekwalificeerde Manager van 2-6% van de SRP over de Persoonlijk Toerekenbare Verkopen van Downline Managers en de Distributeurs onder die Downline Managers (zie 6.04).
- 2.06 Carplan (of Earned Incentive):** (zie 2.12).
- 2.07 Case Credit:** een waarde, toegekend aan elk product, om de verkoopactiviteit vast te stellen, welke gebruikt wordt om positiestijgingen, Bonussen, prijzen en Earned Incentive betalingen, zoals omschreven in het Forever Marketingplan, uit te rekenen. De Case Credit waarde van een bepaald product is vermeld bij de producten die bij Forever gekocht worden. Alle Case Credits worden op maandbasis berekend.
- (a) Actieve Case Credits:** Persoonlijke Case Credits plus Nieuwe Distributeur Case Credits. Deze worden bepaald om elke maand de Actieve status van een Sales Leader te bepalen.
 - (b) Leadership Case Credits:** Case Credits toegekend aan een Actieve, LB gekwalificeerde Manager, berekend tegen 40%, 20% of 10% van de Persoonlijke en Non-Manager Case Credits van respectievelijk zijn 1e, 2e of 3e generatie Actieve Managers.

- (c) Nieuwe Distributeur Case Credits:** Case Credits over de Persoonlijk Toerekenbare Verkopen van een persoonlijk-gesponsorde Distributeur, of zijn Downline Distributeurs, zolang hij op de positie van Nieuwe Distributeur inkoop.
 - (d) Non-Manager Case Credits:** Case Credits over de Persoonlijk Toerekenbare Verkopen van een Downline Distributeur die niet onder een Downline Manager valt.
 - (e) Doorgeef Case Credits:** Case Credits over de Persoonlijk Toerekenbare Verkopen van een Downline Non-Manager die door een Inactieve Manager worden 'doorgegeven'.
 - (f) Persoonlijke Case Credits:** Case Credits over de Persoonlijk Toerekenbare Verkopen van de Distributeur in kwestie.
 - (g) Totale Case Credits:** de som van de verschillende typen Case Credits van de Distributeur in kwestie.
 - (h) NIEUWE Case Credits:** Case Credits van een persoonlijk gesponsorde distributeur en / of zijn Downline die meetellen gedurende 12 maanden vanaf het moment van sponsoring (inclusief de maand waarin de distributeur is gesponsord), of tot het moment dat de distributeur de positie Manager bereikt, indien dit eerder plaatsvindt.
- 2.08 CC:** Case Credit (zie 2.07)
 - 2.09 Distributeur:** elk persoon wiens naam is vermeld op het Formulier Aanvraag Distributeurschap dat door Forever is geaccepteerd, ongeacht de huidige positie in het Marketingplan.
 - 2.10 Downline:** alle Distributeurs die worden gesponsord onder een Distributeur, ongeacht het aantal generaties naar beneden.
 - 2.11 Eagle Manager:** een Manager die de status van Eagle Manager heeft bereikt (zie 8.04).
 - 2.12 Earned Incentive (wordt ook wel Carplan genoemd):** een beloningsprogramma op basis waarvan gekwalificeerde Distributeurs een extra betaling, gedurende 36 maanden, kunnen ontvangen (zie 10.01).
 - 2.13 Erkend Manager (of Recognized Manager):** (zie 5.01).
 - 2.14 Forever Kantoor:** het Forever kantoor waar één, of meerdere, landen een enkele database gebruiken om de positiestijgingen in het Marketingplan, de Bonusbetalingen en de aanmoedigingskwalificaties te bepalen.
 - 2.14.1 Deelnemend land:** Een land of landenorganisatie dat zich heeft gekwalificeerd om deel te nemen aan de Profit Sharing Incentive door minimaal 3.000 CC gedurende drie willekeurige maanden van het voorgaande kalenderjaar te realiseren (3.000 CC gedurende twee willekeurige maanden bij herkwalificatie), en die minimaal één Chairman's Bonus gekwalificeerde Distributeur voortbrengt.
 - 2.14.2 Kwalificerend land:** Elk willekeurig Deelnemend land dat door een distributeur wordt gebruikt als het land voor persoonlijke kwalificatie voor de Profit Sharing Incentive
 - 2.15 Gem Manager:** een Manager die ten minste negen eerste generatie Erkende Managers heeft gesponsord (zie 8.07).
 - 2.16 Gesponsorde Manager:** (zie 5.03).
 - 2.17 Getransfereerde Manager (of Transferred Manager):** (zie 5.04).
 - 2.18 Hersponsorde Distributeur:** een Distributeur die van Sponsor is gewijzigd nadat hij twee jaar niet actief is geweest (zie 14.01).
 - 2.19 Inherited Manager:** (zie 5.04)
 - 2.20 Klant (of Retail Customer):** ieder persoon die geen Distributeur is en producten koopt voor eigen gebruik.

- 2.21 Leadership Bonus (LB) gekwalificeerd:** een Erkend Manager (of Recognized Manager) die zich heeft gekwalificeerd om Leadership Bonus over de maand te ontvangen (zie 6.02).
- 2.22 Maand:** een kalendermaand (bijvoorbeeld: van 1 januari tot en met 31 januari).
- 2.23 NDB:** Nieuwe Distributeur Bonus (zie 2.05(b)).
- 2.24 NDP Profit (of Sponsormarge):** (zie 2.36).
- 2.25 Niet Erkend Manager (of Unrecognized Manager):** (zie 5.02).
- 2.26 Nieuwe Distributeur:** een Distributeur die nog niet de positie van Assistant Supervisor heeft bereikt.
- 2.27 Nieuwe Distributeursprijs (of 15% Kortingsprijs):** (zie 2.01).
- 2.28 Positie:** elk van de verschillende niveaus bereikt met behulp van cumulatieve Case Credits door een Distributeur en zijn Downline. Dit is inclusief Assistant Supervisors, Supervisors, Assistant Managers en Managers (zie 4.01(b)-(e)).
- 2.29 PB:** Persoonlijke Bonus (zie 2.05(a)).
- 2.30 Persoonlijk Toerekenbare Verkopen:** de SRP of de Case Credits welke behoren bij de verkoopactiviteiten van een Distributeur, zoals blijkt uit de aankopen die op zijn naam gedaan zijn.
- 2.31 Recognized Manager (of Erkend Manager):** (zie 5.01).
- 2.32 Regio:** de regio waar een Distributeur's Woonland toe behoort. Regio's zijn onder andere Noord-Amerika, Latijns-Amerika, Afrika, Europa en Azië.
- 2.33 Retail Customer (of Klant):** (zie 2.20)
- 2.34 Sales Leader:** een Distributeur met de positie Supervisor of hoger.
- 2.35 Sponsor:** een Distributeur die persoonlijk een andere Distributeur inschrijft.
- 2.36 Sponsormarge:** (internationaal NDP Profit genoemd) Het verschil tussen 15% Kortingsprijs en 30% Kortingsprijs die betaald wordt aan de directe Upline sponsor over de Persoonlijk Toerekenbare Verkopen van een Distributeur die zich nog niet heeft gekwalificeerd voor de 30% Kortingsprijs.
- 2.37 SRP:** Suggested Retail Price oftewel de Aanbevolen Verkoopprijs (zie 2.38).
- 2.38 Suggested Retail Price (SRP):** de prijs, exclusief omzetbelasting, die Forever aanbeveelt om producten aan klanten te verkopen. Deze prijs wordt als basis voor de Bonusberekeningen gebruikt (Aanbevolen Verkoopprijs). Op grond van de Belgische fiscale wetgeving is dit tevens de maximaal toegestane verkoopprijs voor Belgische Distributeurs.
- 2.39 Toerekenbare verkopen:** alle verkoopactiviteiten zoals bepaald door de Case Credits van orders die bij Forever zijn geplaatst.
- 2.40 Transferred Manager (of Getransfereerde Manager):** (zie 5.04).
- 2.41 Upline:** Distributeurs in de stamboom van de Distributeur.
- 2.42 Unrecognized Manager (of Niet Erkend Manager):** (zie 5.02).
- 2.43 Verdiende Reis:** een beloningsreis voor twee personen welke bestemd is voor een Distributeur die een bepaald aanmoedigings programma (incentive) uit het Marketingplan heeft volbracht. Wanneer de partner van een distributeur niet deelneemt aan de Verdiende Reis mag de distributeur een gast meenemen, mits deze gast ofwel een distributeur is, ofwel gerechtigd is om distributeur te worden. Verdiende Reizen zijn gelimiteerd tot de volgende: 1.500 CC en hoger Global Rally, Eagle Managers Retreat, Sapphire, Diamond Sapphire, Diamond, Double Diamond en Triple Diamond Reizen.
- 2.44 VB:** Volume Bonus (zie 2.05(c)).

- 2.45 Waiver / Vrijstelling (VB & LB):** een berichtgeving van het Woonland van een gekwalificeerde Manager welke hem vrijstelt van zijn betreffende verplichtingen om Volume en Leadership Bonussen te kunnen ontvangen uit alle andere landen (zie 15.01(c)-(d)).
- 2.46 Web Shop:** de officiële website voor online winkelen is te vinden via www.foreverliving.com.
- 2.47 Webstore profits:** de winst uit verkoop die door u gerealiseerd wordt door online verkopen via de Forever webwinkel voor uw klanten. (zie 17.10)
- 2.48 Woonland:** het land waar de Distributeur het grootste deel van de tijd verblijft. Dit is het land waar de Managers zich moeten kwalificeren voor hun Volume- en Leadership Bonus kwalificatievrijstellingen voor alle andere Forever landen.
- 2.48.1 Incentive Aandelen:** De Totale Case Credits gegenereerd, in overeenstemming met de Chairman's Bonus regels, die worden gebruikt om het distributeurs deel van hun bonus pool(s) te bepalen.

3 GARANTIE, PRODUCT RETOUR EN TERUGKOPEN.

- 3.01** De volgende tijdperiodes zullen van toepassing zijn, behalve indien deze uit hoofde van plaatselijke wetgeving moeten worden aangepast.
- 3.02** Forever garandeert tevredenheid en garandeert dat haar producten vrij zijn van gebreken en dat deze voldoen aan de productspecificaties. Voor alle Forever producten, behalve literatuur en promotionele producten, geldt deze garantie voor een periode die dertig (30) dagen na de aankoopdatum eindigt.

Klanten:

- 3.03** Aan klanten wordt 100% producttevredenheid gegarandeerd. Binnen dertig (30) dagen na de aankoopdatum kan een klant
- (a) een nieuw, vervangend product ontvangen voor een product dat gebreken vertoont; of
 - (b) de aankoop annuleren, het product retour zenden en een volledige restitutie ontvangen.
- In alle gevallen dient hiervan op correcte wijze melding te worden gedaan en is een bewijs van de aankoopdatum en het tijdstip retour zenden van het product vereist, in te leveren bij de aankoopbron. Forever behoudt zich het recht voor om herhaaldelijke retourzendingen te weigeren.
- 3.04** Als Forever producten worden gekocht van of via een Forever-Distributeur, is die Distributeur primair verantwoordelijk voor het tevredenstellen van de klant door het omruilen van het product of restitutie van het geld. In het geval dat er een verschil van mening ontstaat, zal Forever vaststellen wat de feiten zijn en het probleem oplossen. Indien geld wordt gerestitueerd door Forever, wordt hetzelfde bedrag in rekening gebracht aan de Forever-Distributeurs die van de productverkoop hebben geprofiteerd.

Restitutie- en terugkoopprocedure voor Distributeurs:

- 3.05** Gedurende de respectievelijk genoemde garantieperiodes biedt Forever een nieuw exemplaar van hetzelfde product ter vervanging van het gebreken vertonende product of voor een product dat, omdat het niet aan de verwachtingen voldeed, door een klant werd geretourneerd aan een Distributeur. Een dergelijke vervanging is altijd afhankelijk van validatie van het overlegde bewijs van de datum van aankoop. Een dergelijke aankoop dient te zijn gedaan door de Distributeur die het product retourneert. Bovendien dienen, bij vervanging van producten aan een Distributeur ter vervanging van producten die werden geretourneerd door de klant, een bewijs van verkoop aan de klant en schriftelijk bewijs van de annulering samen met een ondertekend ontvangstbewijs voor restitutie van geld en het geretourneerde

product of lege productverpakkingen te worden overlegd. Herhaaldelijke retourneringen van producten door dezelfde partijen zullen worden geweigerd.

- 3.06** (a) Forever koopt (met uitzondering van promotiemateriaal) alle onverkochte, verkoopbare Forever producten terug die binnen de afgelopen twaalf (12) maanden werden aangekocht, van elke Forever Distributeur die zijn Forever Distributeurschap beëindigt. Een dergelijke terugkoop vindt plaats nadat de beëindigende Distributeur aan Forever een schriftelijke mededeling heeft gedaan van zijn voornemen om zijn Forever Distributeurschap te beëindigen en afstand doet van alle rechten en privileges in verband hiermee. De beëindigende Distributeur dient een Uitschrijvingsformulier in te vullen en alle producten waarvoor terugbetaling wordt aangevraagd aan Forever te retourneren, samen met het aankoopbewijs. De Distributeur dient, indien nodig, het bewijs van verzending te kunnen overhandigen aan Forever. Na verificatie van de feiten, ontvangt de Distributeur een terugbetaling van Forever ten bedrage van de kosten die de Distributeur heeft gemaakt voor aankoop van de geretourneerde producten, minus de door hen persoonlijk ontvangen Bonussen uit de oorspronkelijke aankoop en de kosten voor afhandeling en verzending, inclusief 10% magazijnkosten en eventuele andere van toepassing zijnde verrekeningen.
- (b) Als de producten die geretourneerd worden door een beëindigende Distributeur zijn gekocht tegen de 15% Kortingsprijs, dan zal de uitbetaalde Sponsormarge worden verrekend met de directe Upline Sponsor, en wanneer de hoeveelheid geretourneerde producten meer dan één CC is, dan zullen alle Bonussen en Case Credits behorende bij deze producten worden verrekend met de Upline van de beëindigende Distributeur. Wanneer de Case Credits gebruikt zijn voor move-ups van de Distributeur of Upline, dan kunnen deze move-ups opnieuw berekend worden om vast te stellen of deze moveups van kracht dienen te blijven.
- (c) Wanneer een beëindigende Distributeur een Start Your Biz Bestsellers Box, Touch of Forever Box of een andere combinatiebox retourneert die niet compleet is, zal de terugbetaling, zoals ook de Bonuscorrecties van de Upline, worden berekend alsof de gehele combinatiebox is geretourneerd. Vervolgens zal de 30% of de 15% kortingswaarde van ontbrekende producten in mindering worden gebracht op de terugbetaling.
- (d) Forever zal de beëindigende Distributeur uit het Forever Marketingplan verwijderen, en zijn volledige Downline-organisatie schuift direct onder de sponsor van de beëindigende Distributeur in de huidige volgorde.

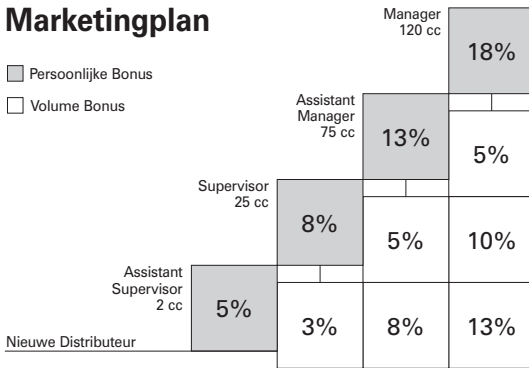
- 3.07** De "Terugkoopregeling" is bedoeld om de sponsor en de onderneming te doordringen van hun verplichting om ervoor te zorgen dat de gesponsorde Distributeur op een verstandige manier producten koopt. De sponsor dient alles in het werk te stellen om de Distributeur te voorzien van aanbevolen richtlijnen, zodat de Distributeur slechts zoveel producten koopt als noodzakelijk is om te voldoen aan de onmiddellijke verkoopbehoefte. Producten die eerder werden aangemerkt als zijnde verkocht, geconsumeerd of gebruikt komen niet in aanmerking voor restitutie uit hoofde van de "Terugkoopregeling"

4 BONUSSTRUCTUUR / MARKETINGPLAN

4.01 Het Forever Marketingplan wordt als volgt uitgelegd:

Marketingplan

- Persoonlijke Bonus
- Volume Bonus



(a) **Nieuwe Distributeur. Forever betaalt:**

- 1) Sponsormarge op de Persoonlijk Toerekenbare Verkopen van persoonlijk gesponsorde Distributeurs die zich nog niet hebben gekwalificeerd voor de 30% Korting.

(b) **Assistant Supervisor wordt bereikt door het genereren van totaal 2 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits (in de Benelux) in 2 aaneengesloten kalendermaanden. Forever betaalt:**

- 1) Sponsormarge op de Persoonlijk Toerekenbare Verkopen van persoonlijk gesponsorde Distributeurs die zich nog niet hebben gekwalificeerd voor de 30% Korting.
- 2) 5% Nieuwe Distributeur Bonus op Persoonlijk Toerekenbare Verkopen van persoonlijk gesponsorde Nieuwe Distributeurs en hun Downline.
- 3) 5% Persoonlijke Bonus op Persoonlijk Toerekenbare Verkopen.

(c) **Supervisor wordt bereikt door het genereren van totaal 25 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits (in de Benelux) in 2 aaneengesloten kalendermaanden. Forever betaalt:**

- 1) Sponsormarge op de Persoonlijk Toerekenbare Verkopen van persoonlijk gesponsorde Distributeurs die zich nog niet hebben gekwalificeerd voor de 30% Korting.
- 2) 8% Nieuwe Distributeur Bonus op de Persoonlijk Toerekenbare Verkopen van persoonlijk gesponsorde Nieuwe Distributeurs en hun Downline.
- 3) 8% Persoonlijke Bonus op Persoonlijk Toerekenbare Verkopen.
- 4) 3% Volume Bonus op de Persoonlijke Toerekenbare Verkopen van persoonlijk gesponsorde Assistant Supervisors en hun Downline.

(d) **Assistant Manager wordt bereikt door het genereren van totaal 75 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits (in de Benelux) in 2 aaneengesloten kalendermaanden. Forever betaalt:**

- 1) Sponsormarge op de Persoonlijk Toerekenbare Verkopen van persoonlijk gesponsorde Distributeurs die zich nog niet hebben gekwalificeerd voor de 30% Korting.
- 2) 13% Nieuwe Distributeur Bonus op de Persoonlijk Toerekenbare Verkopen van persoonlijk gesponsorde Nieuwe Distributeurs en hun Downline.
- 3) 13% Persoonlijke Bonus op Persoonlijk Toerekenbare Verkopen.

- 4) 5% Volume Bonus op de Persoonlijke Toerekenbare Verkopen van persoonlijk gesponsorde Supervisors en hun Downline.
 - 5) 8% Volume Bonus op de Persoonlijke Toerekenbare Verkopen van persoonlijk gesponsorde Assistant Supervisors en hun Downline.
- (e) **Manager wordt bereikt door het genereren van totaal 120 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits (in de Benelux) in 2 aaneengesloten kalendermaanden. Forever betaalt:**
- 1) Sponsormarge op de Persoonlijk Toerekenbare Verkopen van persoonlijk gesponsorde Distributeurs die zich nog niet hebben gekwalificeerd voor de 30% Korting.
 - 2) 18% Nieuwe Distributeur Bonus op de Persoonlijk Toerekenbare Verkopen van persoonlijk gesponsorde Nieuwe Distributeurs en hun Downline.
 - 3) 18% Persoonlijke Bonus op Persoonlijk Toerekenbare Verkopen.
 - 4) 5% Volume Bonus op de Persoonlijke Toerekenbare Verkopen van persoonlijk gesponsorde Assistant Managers en hun Downline.
 - 5) 10% Volume Bonus op de Persoonlijke Toerekenbare Verkopen van persoonlijk gesponsorde Supervisors en hun Downline.
 - 6) 13% Volume Bonus op de Persoonlijke Toerekenbare Verkopen van persoonlijk gesponsorde Assistant Supervisors en hun Downline.
- (f) Elke afzonderlijke maand of twee aaneengesloten maanden kunnen worden gebruikt om de Case Credits te verzamelen die noodzakelijk zijn voor het bereiken van de posities Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager of Manager. Alle stijgingen gaan in op de datum waarop voldoende Case Credits worden verzameld om de desbetreffende positie te bereiken.
- (g) Behalve waar meerdere landen gebruik maken van hetzelfde Forever Kantoor, kunnen Case Credits die zijn verdiend in de ene Forever landenorganisatie niet gecombineerd worden met die welke zijn verdiend in een andere Forever landenorganisatie, om hogere posities te bereiken.
- (h) De Binnenlandse Persoonlijke Case Credits van een Nieuwe Distributeur tellen ook mee als Nieuwe Distributeur Case Credits van al zijn Upline Sponsors inclusief de eerste Upline Sponsor die de positie van Assistant Supervisor of hoger heeft bereikt.
- (i) Een Sponsor ontvangt de volle Case Credits van iedere persoonlijk gesponsorde Distributeur en de daaruit voortvloeiende Downline totdat deze Distributeur de positie Manager bereikt. Als de Sponsor vervolgens Leadership gekwalificeerd is, zal hij Leadership Case Credits ontvangen die gelijk is aan 40% van de Persoonlijke en Non-Manager Case Credits van de eerst gekwalificeerde Manager in iedere gesponsorde lijn, 20% van de Persoonlijke en Non-Manager Case Credits van de tweede gekwalificeerde Manager in iedere gesponsorde lijn, en 10% van de Persoonlijke en Non-Manager Case Credits van de derde gekwalificeerde Manager in iedere gesponsorde lijn.
- (j) Een Distributeur kan zijn Sponsor nooit inhalen bij het bereiken van een volgende positie.
- (k) Als deze posities eenmaal behaald zijn, is het niet meer noodzakelijk zich hiervoor opnieuw te kwalificeren, behalve wanneer het Distributeurschap werd beëindigd of de Distributeur opnieuw wordt gesponsord.

4.02 Nieuwe Distributeur 6-maanden beleid

- (a) Een Distributeur die zes volle kalendermaanden geleden gesponsord is en die nog niet de positie

Assistant Supervisor heeft bereikt, is bevoegd om een nieuwe Sponsor te kiezen.

- (b) Distributeurs die voor een nieuwe Sponsor kiezen, verliezen alle voormalige Downlines, alsmede alle reeds vergaarde move-up Case Credits. Voor de nieuwe Sponsor zullen ze voor alle van toepassing zijnde incentives als "nieuw gesponsord" meetellen.

4.03 Kwalificatie voor Actieve Status

- (a) Om te kwalificeren voor alle Bonussen en Incentives, behalve Persoonlijke Bonus, Nieuwe Distributeur Bonus en Sponsormarge, dient een Sales Leader zich te kwalificeren als Actieve Distributeur, en te voldoen aan alle andere eisen van het Marketingplan tijdens de kalendermaand waarin de Bonussen zijn opgebouwd.
- (b) Om Actief te zijn in de Maand, moet een Sales Leader totaal 4 Actieve Case Credits in zijn Woonland realiseren gedurende die Maand, waarvan tenminste 1 een Persoonlijke Case Credit is.
- (c) Een Sales Leader die niet de Actieve Status bereikt, zal geen Volume Bonus ontvangen uit zijn groep in die Maand, en zal niet worden beschouwd als een Actieve Sales Leader. Elke onverdiende Volume Bonus zal betaald worden aan de eerstvolgende Actieve Upline Sales Leader. Als gevolg zal de Bonus van deze eerstvolgende Actieve Sales Leader weer worden betaald aan de daaropvolgende Actieve Upline Sales Leader en zo verder.
- (d) Een Sales Leader die zijn Volume Bonus verbeurt kan zich de volgende maand opnieuw kwalificeren (niet met terugwerkende kracht) als een Actieve Sales Leader.

4.04 Bonus Calculaties en Betalingen.

- (a) Alle Bonussen worden berekend over de Suggested Retail Price (SRP; Aanbevolen Verkoopprijs excl. btw), zoals gemeld in de maandelijkse Recap voor Distributeurs.
- (b) Bonussen worden berekend op basis van posities binnen het Marketingplan en worden uitbetaald conform de huidige bereikte positie. Voorbeeld: indien een Assistant Supervisor in 2 aaneengesloten maanden 30 Totale Case Credits behaalt, verdient hij 5% over alle Persoonlijk Toerekenbare Verkopingen binnen de eerste 25 Case Credits en 8% over alle Persoonlijk Toerekenbare Verkopingen binnen de resterende 5 Case Credits.
- (c) Een Sales Leader ontvangt geen VB van andere Distributeurs en hun gesponsorde groep die zich in het Marketingplan op dezelfde positie bevindt. Echter, zij ontvangen de volledige Case Credits uit dergelijke bronnen om te stijgen binnen het Marketingplan en andere Incentives.
- (d) Bonusbetalingen worden overgemaakt op de vijftiende van de maand volgend op de maand waarin het product is gekocht van Forever. Voorbeeld: Bonussen voor Toerekenbare Verkoop uit januari worden op 15 februari voldaan.
- (e) Wanneer een Distributeur is geregistreerd met een bankrekeningnummer, zal zijn Sponsormarge en Webstore profits overgemaakt worden op de eerstvolgende werkdag van de 10e, 20e en laatste dag van de maand

5 MANAGER STATUS EN KWALIFICATIES

5.01 Recognized Manager:

- (a) Een Distributeur kwalificeert zich voor een "Recognized" Manager en ontvangt een gouden Manager pin wanneer

- 1) hij en zijn Downline groep 120 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits realiseert binnen 2 aaneengesloten kalendermaanden, en
 - 2) hij gedurende dezelfde periode iedere Maand een Actieve Sales Leader is, en
 - 3) er geen andere Distributeur uit zijn Downline zich gedurende dezelfde periode kwalificeert als Manager.
- (b) Indien een Downline Distributeur van de Distributeur zich ook kwalificeert als Recognized Manager, in elk willekeurig land, gedurende dezelfde periode, zal de Distributeur Recognized Manager worden indien
- 1) hij iedere Maand een Actieve Sales Leader is gedurende dezelfde periode
 - 2) hij ten minste 25 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits in zijn Woonland realiseert in de laatste kwalificatiemaand van Distributeurs in andere Downlines dan de Downline van de Manager die in dezelfde maand stijgt.

5.02 Unrecognized Manager:

- (a) Wanneer een Distributeur met zijn Downline 120 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits realiseert binnen 2 aaneengesloten kalendermaanden, en de Distributeur voldoet niet aan de vereiste voor Recognized Manager, zal hij Unrecognized Manager worden.
- (b) Een Unrecognized Manager kan zich kwalificeren voor Persoonlijke, Nieuwe Distributeur en Volume Bonus, maar kan zich niet kwalificeren voor Leadership Bonus of iedere andere Manager Incentive.
- (c) Een Unrecognized Manager kan zich kwalificeren als Recognized Manager door aan de volgende vereisten te voldoen:
- 1) Realiseer een totaal van 120 Persoonlijke- en Non-Manager Case Credits binnen 2 aaneengesloten kalendermaanden, en
 - 2) u dient iedere Maand een Actieve Sales Leader te zijn gedurende dezelfde periode.
- (d) Vanaf de datum dat een Unrecognized Manager 120 Persoonlijke- en Non-Manager Case Credits heeft gerealiseerd, wordt hij Recognized Manager en zal hij Leadership Bonussen en Leadership Case Credits beginnen te verzamelen op Toerekenbare Verkopen zolang als hij LB gekwalificeerd is.
- (e) Als de kwalificatie direct de volgende Maand plaatsvindt nadat hij Unrecognized Manager is geworden, kan hij de Case Credits, die niet afkomstig zijn van een Downline Manager gedurende de Maand waarin hij steeg naar de positie van Unrecognized Manager, meetellen voor de Recognized Manager kwalificatie.

5.03 Gesponsorde Manager/Sponsored Manager:

- (a) Een Manager wordt een Gesponsorde Manager voor zijn directe Upline Sponsor door
- 1) zich te kwalificeren als Recognized Manager, of
 - 2) zich te kwalificeren als een Gesponsorde Manager van de Inherited (Geërfde) of Transferred (Getransfereerde) Manager Status.
- (b) Een Gesponsorde Manager kan meegeteld worden voor de kwalificatie van zijn Upline Manager voor de Gem Bonus, Gem Manager Status, en voor iedere andere incentive die Gesponsorde Managers nodig hebben.

5.04 Inherited (Geërfde) en Transferred (Getransfereerde) Manager

- (a) Indien een Manager de overeenkomst wil beëindigen, schuift de volledige Downline organisatie direct

- onder de huidige Sponsor van de geëindigde Manager en behoudt deze de actuele generatievolgorde.
- (b) Indien de geëindigde Manager een Gesponsorde Recognized Manager is en ook 1e generatie Recognized Managers in zijn organisatie heeft, worden deze Managers in de 1e generatie van de nieuw aangewezen Sponsor beschouwd als Inherited Managers. Één van deze Managers kan echter worden gekozen als Gesponsorde Manager, ter vervanging van de geëindigde 1e generatie Manager.
 - (c) Het feit "Inherited Manager" te zijn, heeft geen invloed op de Volume- of Leadership Bonussen die worden uitbetaald aan een Manager of zijn Upline. De activiteit van een Inherited Manager telt echter niet mee voor kwalificatie van zijn Upline Manager voor de Gem Bonus, Case Credit verlaging voor het Earned Incentive Program, of voor het bereiken van de status van Gem Manager.
 - (d) Een Manager die internationaal sponsort in een ander land dan het land waarin hij oorspronkelijk sponsorde, is een Transferred Manager. De activiteit van een Transferred Manager telt echter niet mee voor kwalificatie van zijn Upline Manager voor de Gem Bonus, Case Credit verlaging voor het Earned Incentive Program, of voor het bereiken van de status van Gem Manager.
 - (e) Een Inherited of Transferred Manager kan zich opnieuw kwalificeren als Gesponsorde Manager door te voldoen aan de volgende vereisten:
 - 1) Genereer een totaal van 120 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits binnen 2 aaneengesloten kalendermaanden.
 - 2) Zorg er voor dat u een Actieve Sales Leader bent gedurende dezelfde periode.
 - 3) Indien u zich in het buitenland opnieuw wilt kwalificeren, dient u ofwel in uw eigen land (het land waar u woonachtig bent) of in het land waar u de status van Gesponsorde Manager wilt bereiken, een Actieve Sales Leader te zijn.

6 LEADERSHIP BONUS (LB)

- 6.01** Nadat een Distributeur Recognized Manager is geworden, kan hij zich kwalificeren voor Leadership Bonussen door het ontwikkelen en ondersteunen van Downline Managers, en verder door het Sponsoren en trainen van Distributeurs in zijn Non-Manager Downlines.
- 6.02** (a) Een Recognized Manager moet gekwalificeerd zijn voor Leadership Bonus om vervolgens Leadership Bonus te ontvangen die gerealiseerd zijn tijdens de overeenkomstige maand.
- (b) Een Recognized Manager kan zich kwalificeren voor Leadership Bonus door aan de volgende vereisten te voldoen:
- 1) Zorg dat u Actief bent en Toerekenbare Verkopen heeft van 12 Persoonlijke- en Non-Manager Case Credits gerealiseerd in uw Woonland gedurende de Maand.
 - 2) Zorg dat u Actief bent en Toerekenbare Verkopen heeft van 8 Persoonlijke- en Non-Manager Case Credits gerealiseerd in uw Woonland gedurende de Maand. In dat geval moet u ook twee Actieve Recognized Managers hebben, elk in afzonderlijke Downlines, die elk Toerekenbare Verkopen heeft gerealiseerd van 25 Totale Case Credits in zijn Woonland zoals weergegeven op de Bonus Recap over de afgelopen Maand van de Downline Managers.
 - 3) Zorg dat u Actief bent en Toerekenbare Verkopen heeft van 4 Persoonlijke- en Nieuwe Distributeur Case Credits gerealiseerd in uw Woonland gedurende de Maand. In dat geval moet u ook drie Actieve Recognized Managers hebben, elk in afzonderlijke Downlines, die elk Toerekenbare Verkopen

heeft gerealiseerd van 25 Totale Case Credits in zijn Woonland zoals weergegeven op de Bonus Recap over de afgelopen Maand van de Downline Managers.

- 6.03** Een Actieve Recognized Manager die Toerekenbare Verkopen heeft gerealiseerd in zijn Woonland van ten minste 25 Totale Case Credits, tellen de volgende maand mee voor de verlaging van 12-naar-8 CC of 12-naar-4 CC in de Leadership Bonus Kwalificatie van al zijn Upline Managers.
- 6.04** Een Leadership Bonus , gebaseerd op de totale SRP van een Manager zijn Persoonlijke- en Non-Manager Toerekenbare Verkopen van de kwalificatie maand, worden uitbetaald aan zijn Upline Leadership Bonus Gekwalificeerde Managers in de volgende percentages:
- 6% Bonus wordt uitbetaald aan de 1e Upline Leadership Bonus Gekwalificeerde Manager.
 - 3% Bonus wordt uitbetaald aan de 2e Upline Leadership Bonus Gekwalificeerde Manager.
 - 2% Bonus wordt uitbetaald aan de 3e Upline Leadership Bonus Gekwalificeerde Manager.
- 6.05** (a) Indien een Recognized Manager niet actief is gedurende drie of meer aaneengesloten maanden, kan hij niet in aanmerking komen voor een Leadership Bonus.
- (b) Een Recognized Manager die niet meer in aanmerking komt voor Leadership Bonus kan zich opnieuw kwalificeren voor Leadership Bonus en hiervoor in aanmerking komen door te voldoen aan de volgende vereisten:
- 1) Genereer een totaal van 12 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits in uw Woonland per maand gedurende een periode van 3 aaneengesloten Maanden. (Zelfs wanneer deze geen Managers heeft in zijn downline).
 - 2) Zorg dat u iedere Maand Actief bent voor dezelfde periode.
- (c) Na het opnieuw kwalificeren voor Leadership Bonus, zal de Leadership Bonus weer iedere maand uitbetaald worden op het moment dat de Manager daarna weer Leadership Bonus Gekwalificeerd is, dit begint met de 4e Maand, die uitbetaald zal worden op de 15e van de 5e Maand

7 OVERIGE INCENTIVES

- 7.01** Alle Incentive Programma's van de Forever zijn bedoeld om gedegen principes voor het opbouwen van een onderneming te stimuleren. Hieronder valt onder andere het op een correcte manier sponsoren en het verkopen van producten in bruikbare, verkoopbare hoeveelheden. Case Credits en prijzen zijn niet overdraagbaar en worden uitsluitend toegekend aan Distributeurs die zich hiervoor kwalificeren door het opbouwen van hun onderneming in overeenstemming met de letter en de geest van het Forever Marketingplan en het Samenwerkingsreglement.
- 7.02** Recognition-pins worden uitsluitend toegekend aan het Distributeurschap zoals ingevuld op het Formulier Aanvraag Distributeurschap dat bij het hoofdkantoor in het archief aanwezig is.
- 7.03** (a) Indien de partner van een Distributeur niet deelneemt aan een reis die toegekend wordt, dan mag de Distributeur een gast meenemen op voorwaarde dat de gast ofwel een Distributeur is ofwel in aanmerking komt om een Distributeur te worden.
- (b) Verdienende reizen zijn beperkt tot het volgende: 1.500 CC en hoger Global Rally, Eagle Manager Retreat, Sapphire, Diamond Sapphire, Diamond, Double Diamond en Triple Diamond reizen.

8 MANAGER EN HOGERE AWARDS

- 8.01** Een Manager kan alle eerste generatie "Recognized Managers" uit alle landen combineren om te voldoen aan de eisen en erkend te worden voor Senior tot en met Diamond Centurion Manager. Echter, elke eerste generatie Manager kan slechts één keer geteld worden.
- 8.02** Alle Recognition-pins voor de positie Manager en hoger worden alleen maar uitgereikt tijdens een Success Day of op een andere, erkende bijeenkomst welke wordt gehouden door een door Forever erkende afgevaardigde.
- 8.03 Recognized Manager:** wanneer een Distributeur zich kwalificeert onder de voorwaarden zoals beschreven in 5.01, wordt hij erkend als Recognized Manager en ontvangt een gouden pin.
- 8.04 Eagle Manager Status:**
- (a) De status van Eagle Manager wordt elk jaar verdiend en vernieuwd door het voldoen aan de volgende vereisten gedurende de periode 1 mei tot 30 april volgend op de kwalificatie als een Recognized Manager:
 - 1) Zorg dat u actief bent en u kwalificeert voor Leadership Bonus gedurende elke maand. (Zelfs wanneer deze geen Managers heeft in zijn downline).
 - 2) Verzamel ten minste 720 Totale Case Credits, inclusief ten minste 100 NIEUWE Case Credits.
 - 3) Sponsor persoonlijk en ontwikkel ten minste twee nieuwe Supervisor lijnen.
 - 4) Ondersteun en bezoek lokale en regionale Forever bijeenkomsten.
 - (b) Aanvullend op de vereisten zoals hierboven genoemd, dienen Senior Managers en hoger ook Downline Eagle Managers te ontwikkelen en te behouden volgens onderstaand schema. Elke Downline Eagle Manager moet zich in een aparte Sponsorlijn bevinden, ongeacht hoeveel generaties naar beneden. De hieronder genoemde vereisten gelden voor de Managerpositie van het begin van het kalenderjaar.
 - 1) Senior Manager: 1 Downline Eagle Manager.
 - 2) Soaring Manager: 3 Downline Eagle Managers.
 - 3) Sapphire Manager: 6 Downline Eagle Managers.
 - 4) Diamond-Sapphire: 10 Downline Eagle Managers.
 - 5) Diamond Manager: 15 Downline Eagle Managers.
 - 6) Double-Diamond Manager: 25 Downline Eagle Managers.
 - 7) Triple-Diamond Manager: 35 Downline Eagle Managers.
 - 8) Centurion-Diamond Manager: 45 Downline Eagle Managers.
 - (c) Alle vereisten dienen gerealiseerd te worden binnen Forever Benelux, met uitzondering van de NIEUWE Case Credits vereisten en de Downline Eagle Manager vereisten zoals hieronder wordt toegelicht.
 - (d) Gehersponsorde Distributeurs zijn opgenomen in de NIEUWE Supervisor en nieuwe Case Credit vereiste.
 - (e) Een Manager kan NIEUWE Case Credits van verschillende landen combineren om aan het 100 NIEUWE Case Credit vereiste te voldoen.
 - (f) Een Manager kan zijn Downline Eagle Managers van verschillende landen combineren om aan de Eagle Manager status kwalificatie te voldoen.
 - (g) Zodra een Distributeur de positie Manager behaalt vanaf het begin van de kwalificatieperiode:
 - 1) Tellen alle nieuw Distributeurs die gesponsord werden, gedurende de maand waarin deze move-up

(Manager) plaatsvond mee voor de NIEUWE te sponsoren en nieuwe Case Credit vereisten van het Eagle Manager Programma gedurende het desbetreffende kalenderjaar.

- 2) Worden de Eagle Manager vereisten niet prorato aangepast, maar dienen de 720 CC Totaal/ 100 CC nieuwe Case Credits en de twee NIEUWE Supervisors gedurende de rest van het kalenderjaar nadat de positie Manager is bereikt, behaald te worden.
- (h) Na voltooiing van alle voorwaarden voor het bereiken van de Eagle Manager status, zal het Distributeurschap worden beloond met een Verdienende Reis naar het jaarlijkse Eagle Managers Retreat gelegen in zijn eigen Regio. Dit omvat:
- 1) Vervoer voor twee dagen en drie nachten accommodatie.
 - 2) Een uitnodiging voor de exclusieve Eagle Managers Training.
 - 3) Toegang aan alle evenementen die gerelateerd zijn aan het Eagle Managers Retreat.

8.04.1 Eagle Summit

- (a) Eagle Summit wordt ieder jaar verdiend en vernieuwd door 7.500 Totale Case Credits te genereren gedurende het kalenderjaar na kwalificatie als een Recognized Manager.
- (b) Managers die Eagle Summit hebben bereikt, zullen uitgenodigd worden voor een exclusief global retreat, en zullen de Eagle Summit Erkenning en Awards ontvangen op de Global Rally.
- (c) Managers moeten op de Global Rally aanwezig zijn om de Eagle Summit Awards te ontvangen.

8.05 Senior Manager: Wanneer een Manager twee (2) 1e generatie gesponsorde Recognized Managers heeft ontwikkeld, wordt hij erkend als Senior Manager en ontvangt hij een gouden pin bezet met twee granaatstenen.

8.06 Soaring Manager: Wanneer een Manager vijf (5) 1e generatie gesponsorde Recognized Managers heeft ontwikkeld, wordt hij erkend als Soaring Manager en ontvangt hij een gouden pin bezet met vier granaatstenen

8.07 GEM MANAGER AWARDS

- (a) **Sapphire Manager:** Wanneer een Manager negen (9) eerste generatie gesponsorde Recognized Managers heeft ontwikkeld, wordt hij erkend als Sapphire Manager en zal hij het volgende ontvangen:
 - 1) Een gouden pin met vier saffieren
 - 2) Een vierdaagse, drie nachten, volledig verzorgde reis naar een locatie binnen zijn Regio.
- (b) **Diamond-Sapphire Manager:** Wanneer een Manager zeventien (17) eerste generatie Recognized Managers heeft ontwikkeld, wordt hij erkend als Diamond-Sapphire Manager en zal hij het volgende ontvangen:
 - 1) Een gouden pin met twee diamanten en twee saffieren.
 - 2) Een speciaal ontworpen beeld.
 - 3) Een vijfdaagse, vier nachten, volledig verzorgde reis naar een luxe locatie binnen zijn Regio.
- (c) **Diamond Manager:** Wanneer een Manager vijfentwintig (25) eerste generatie gesponsorde Recognized Managers heeft ontwikkeld, wordt hij erkend als Diamond Manager en zal hij het volgende ontvangen:
 - 1) Een gouden pin met één grote diamant.
 - 2) Een schitterend ontworpen diamanten ring.

- 3) Vrijstelling voor alle Case Credit vereisten voor het Earned Incentive Program (Carplan) en Volume Bonussen, wanneer ten minste minimaal vijftig (25)) eerste generatie gesponsorde Recognized Managers elke maand actief zijn.
 - 4) Een zevendaagse, 6 nachten, volledig verzorgde reis naar een luxe locatie buiten zijn Regio.
- (d) **Double Diamond Manager:** Wanneer een Manager vijftig (50) eerste generatie gesponsorde Recognized Managers heeft ontwikkeld, wordt hij erkend als Double Diamond Manager en zal hij het volgende ontvangen:
- 1) Een speciaal ontworpen gouden pin met twee grote diamanten.
 - 2) Een tiendaagse, 9 nachten, volledig verzorgde reis naar Zuid-Afrika.
 - 3) Een exclusieve pen, versiert met prachtige diamanten.
- (e) **Triple Diamond Manager:** Wanneer een Manager vijfenzeventig (75) eerste generatie gesponsorde Recognized Managers heeft ontwikkeld, wordt hij erkend als Triple Diamond Manager en zal hij het volgende ontvangen:
- 1) Een speciaal ontworpen gouden pin met drie grote diamanten.
 - 2) Een veertiendaagse, 13 nachten, volledig verzorgde wereldreis.
 - 3) Een exclusief en gepersonaliseerd horloge (uitgezocht door Forever).
 - 4) Een speciaal ontworpen beeld (uitgezocht door Forever).
- (f) **Diamond Centurion Manager:** Wanneer een Manager honderd (100) eerste generatie gesponsorde Recognized Managers heeft ontwikkeld, wordt hij erkend als Diamond Centurion Manager en zal hij het volgende ontvangen:
- 1) Een speciaal ontworpen gouden pin met vier grote diamanten.

9 GEM BONUS

- 9.01** (a) Een Leadership Bonus Gekwalificeerde Gem Manager die het vereiste aantal Actieve 1e Generatie Gesponsorde Managers heeft gedurende een maand in het land van kwalificatie, zal een Gem Bonus ontvangen gebaseerd op de totale SRP van zijn 1e, 2e en 3e Generatie Managers en hun Persoonlijke en Non-Manager Toerekenbare Verkopen verzameld in hun Woonland van die maand, volgens het volgende schema:
- 1) 9 Managers = 1%
 - 2) 17 Managers = 2%
 - 3) 25 Managers = 3%
- (b) Een Manager mag een Buitenlandse eerste Generatie Manager meetellen ten aanzien van zijn kwalificatie voor de Gem Bonus, indien de Buitenlandse Manager zich heeft gekwalificeerd als een Gesponsorde Manager in het desbetreffende land waar de Manager zich kwalificeert voor Gem Bonus. Nadat de Buitenlandse Manager zich heeft gekwalificeerd als een Gesponsorde Manager, zal hij meetellen voor de Upline voor de kwalificatie voor de Gem Bonus gedurende de maanden dat de Buitenlandse Manager vrijstelling heeft van de Actieve Status vanuit zijn Woonland.
- (c) Gem Bonus wordt door elk land uitbetaald op basis van de Persoonlijke- en Non-Manager Toerekenbare Verkoop activiteiten van de Manager in het desbetreffende land. Voor kwalificatie voor een Gem Bonus van een ander land, dient een Manager het vereiste aantal actieve 1e generatie gesponsorde

Managers gevestigd in het desbetreffende land te hebben, voor de maand waarin hij zich voor een Gem Bonus kwalificeert.

10 EARNED INCENTIVE PROGRAM (Carplan)

- 10.01** (a) Een Actieve Recognized Manager komt in aanmerking voor deelname aan het Earned Incentive Program.
- (b) Er zijn drie levels van het Earned Incentive Program beschikbaar:
- 1) **Level 1:** de onderneming (Forever) betaalt maximaal € 400,00 per maand gedurende maximaal 36 aaneengesloten maanden.
 - 2) **Level 2:** de onderneming (Forever) betaalt maximaal € 600,00 per maand gedurende maximaal 36 aaneengesloten maanden.
 - 3) **Level 3:** de onderneming (Forever) betaalt maximaal € 800,00 per maand gedurende maximaal 36 aaneengesloten maanden.
- (c) Er zijn drie (3) aaneengesloten maanden vereist om zich hiervoor te kwalificeren, zoals beschreven in de volgende tabel.

Maand	Level 1	Level 2	Level 3
	Totale Case Credits	Totale Case Credits	Totale Case Credits
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

- (d) Gedurende de periode van 36 maanden die direct volgen na kwalificatie, zal de Manager iedere Maand het maximale uitbetalingsbedrag ontvangen voor het bereikte Level wanneer het vereiste aantal Case Credits van Maand 3 wordt geëvenaard.
- (e) Indien de Totale Case Credits van de Manager in een bepaalde maand onder het vereiste aantal daalt van Maand 3, zal de maandelijkse Earned Incentive Bonus als volgt berekend worden nl. € 2,66 maal de Totale Case Credits van de Manager voor die Maand.
- (f) Indien de Totale Case Credits van de Manager in een bepaalde maand tot onder 50 Case Credits daalt, wordt de Earned Incentive Bonus over die maand niet uitbetaald. Indien in de volgende maanden het aantal Case Credits van de gekwalificeerde Manager stijgt tot 50 of meer, wordt de Earned Incentive uitbetaald conform het reglement zoals hierboven beschreven.
- (g) Een Manager die vijf (5) persoonlijk gesponsorde Actieve Recognized Managers heeft gedurende de derde kwalificatiemaand, of elke Maand gedurende de periode van 36 maanden, zal het vereiste

aantal Case Credits van Maand 3 mogen verlagen naar 110, 175 of 240 Totale Case Credits voor respectievelijk Level 1, 2 en 3.

- (h) Voor elke vijf (5) extra persoonlijk gesponsorde Actieve Recognized Managers gedurende de derde kwalificatiemaand of elke Maand gedurende de periode van 36 maanden, zal het vereiste aantal Case Credits van Maand 3 extra verlaagd worden met 40, 50 of 60 Case Credits voor respectievelijk Level 1, 2 en 3.
- (i) Case Credits zullen meetellen voor de kwalificatie en het onderhouden van de vereisten alleen gedurende de maanden waarin de Manager Actief is.
- (j) De Case Credits die gegenereerd zijn door een Actieve Distributeur voordat hij een Recognized Manager is geworden, zullen meetellen voor zijn Earned Incentive kwalificatie.
- (k) Nadat de derde kwalificatiemaand voor een Earned Incentive is afgerond, kan een Manager zich in de direct daarop volgende maand kwalificeren voor een hoger Level. Bijvoorbeeld, als een Manager zich kwalificeert in januari, februari en maart voor Level 1 met 50, 100 en 150 CC, en hij genereert 225 CC in april, zal zijn Level 1 betaal periode worden vervangen met een nieuwe periode van 36 maanden voor Level 2
- (l) Aan het einde van de periode van 36 maanden, kan een Manager zich opnieuw kwalificeren voor een nieuwe Earned Incentive op basis van dezelfde kwalificaties als hierboven omschreven. Deze nieuwe kwalificatie kan gedurende 3 willekeurige aaneengesloten maanden worden opgebouwd in de periode van 6 maanden die direct voorafgaat aan het einde van de oorspronkelijke periode van 36 maanden.

11 CHAIRMAN'S BONUS

11.01 (a) **Algemene Vereisten voor alle Levels.** De volgende vereisten moeten **ALLEMAAL** worden behaald in het Woonland, of het Kwalificerende Land. Ze kunnen niet worden gecombineerd uit verschillende landen.

- 1) Zorg dat u elke maand een Actieve Recognized Manager bent met 4 Actieve Case Credits gedurende de incentive-periode; of, als een Distributeur zich kwalificeert als een Recognized Manager gedurende de incentive-periode, dient u daarna elke volle maand Actief te zijn.
- 2) Zorg dat u elke maand Leadership Bonus Gekwalificeerd bent gedurende de incentive-periode (zelfs wanneer deze geen Managers heeft in zijn downline) of, als een Distributeur zich kwalificeert als een Recognized Manager gedurende de incentive-periode, dient u daarna elke volle maand Leadership Bonus Gekwalificeerd te zijn (zelfs wanneer deze geen Managers heeft in zijn downline).
- 3) De volgende vereisten mogen behaald worden in ieder Deelnemend Land:
 - Zorg dat u gekwalificeerd bent voor het Earned Incentive Program
 - Koop producten zoals vereist pas nadat u 75% van de oude productvoorraad heeft gebruikt of verkocht.
 - Bouw uw eigen Forever-business overeenkomstig correcte netwerkmarketingprincipes en overeenkomstig het Samenwerkingsreglement.
 - Bezoek en ondersteun de door Forever gesponsorde bijeenkomsten en trainingen.
- 4) Voor deelname aan de Chairman's Bonus Incentive dient u toestemming te krijgen van het Executive Committee in Amerika. Het Executive Committee zal rekening houden met alle bepalingen in het Samenwerkingsreglement, hierbij inbegrepen maar niet beperkt tot alle clausules in sectie 16.02

van het samenwerkingsreglement.

(b) **Chairman's Bonus Manager Level 1.** In aanvulling op de Algemene Vereisten, dient het volgende behaald te worden in het Kwalificerende Land, tenzij anders vermeld:

- 1) Verzamel gedurende de incentive-periode 700 persoonlijke en Non-Manager Case Credits nadat u Recognized Manager bent geworden...
- 2) ...inclusief minimaal 150 NIEUWE Case Credits. Deze 150 NIEUWE Case Credits mogen worden gerealiseerd in en opgeteld voor alle landen waarin de Distributeur als Sponsor actief is. Echter, NIEUWE Case Credits die verzameld zijn uit een ander land dan het Kwalificerende Land, zullen niet meetellen in de berekening van de Incentive Aandelen.
- 3) De overige persoonlijke- en Non-Manager Case Credits moeten worden verzameld in het Kwalificerende Land.
- 4) U dient één van het volgende te ontwikkelen in een willekeurige generatie:
 - Een Downline Recognized Manager in uw Kwalificerende land die 600 of meer totale groep Case Credits verzamelt gedurende de incentive-periode nadat hij Recognized Manager is geworden. Deze Manager mag een bestaande Manager zijn of een nieuw ontwikkelde Manager gedurende de incentive-periode.

Of,

- Een Downline Chairman's Bonus Manager in een willekeurige Deelnemend Land.
- 5) De Case Credits van de 600 CC Manager zullen niet bij uw Case Credits worden toegevoegd voor toewijzing van de Incentive Aandelen.
 - 6) Alleen de Case Credits voor de maanden waarin uw 600 CC Manager zich kwalificeert voor de Actieve Status zullen meetellen voor deze vereiste.
 - 7) Hersponorde Distributeurs tellen voor alle Level 1 vereisten, behalve voor de 150 NIEUWE Case Credits.
 - 8) Wanneer een Distributeur het level van Manager behaalt tijdens de kwalificatieperiode, zal elke Nieuwe Distributeur die door hem is gesponsord gedurende de laatste maand van de positiestijging meetellen voor de NIEUWE Case Credit eisen van het Chairman's Bonus programma van die kwalificatieperiode.

(c) **Chairman's Bonus Manager Manager Level 2.** In aanvulling op de Algemene Vereisten, dient het volgende behaald te worden in het Kwalificerende Land, tenzij anders vermeldt:

- 1) Verzamel gedurende de incentive-periode 600 persoonlijke en Non-Manager Case Credits nadat u Recognized Manager bent geworden...
- 2) ...inclusief minimaal 100 NIEUWE Case Credits. Deze 100 NIEUWE Case Credits mogen worden gerealiseerd en opgeteld voor alle landen waarin de Distributeur als Sponsor actief is. Echter, NIEUWE Case Credits die verzameld zijn uit een ander land dan het Kwalificerende Land, zullen niet meetellen in de berekening van de Incentive Aandelen.
- 3) De overige persoonlijke- en Non-Manager Case Credits moeten worden verzameld in het Kwalificerende Land.
- 4) Ontwikkel 3 Chairman's Bonus Managers in een willekeurige generatie, uit drie verschillende Downlines in, gelijk welk Deelnemend Land.

- 5) Hersponsorde Distributeurs tellen voor alle Level 2 vereisten, behalve voor de 100 NIEUWE Case Credits.
 - 6) Wanneer een Distributeur het level van Manager behaalt tijdens de kwalificatieperiode, zal elke Nieuwe Distributeur die door hem is gesponsord gedurende de laatste maand van de positiestijging meetellen voor de NIEUWE Case Credit eisen van het Chairman's Bonus programma van die kwalificatieperiode.
- (d) **Chairman's Bonus Manager Manager Level 3.** In aanvulling op de Algemene Vereisten, dient het volgende behaald te worden in het Kwalificerende Land, tenzij anders vermeldt:
- 1) Verzamel gedurende de incentive-periode 500 persoonlijke en Non-Manager Case Credits nadat u Recognized Manager bent geworden...
 - 2) ...inclusief minimaal 100 NIEUWE Case Credits. Deze 100 NIEUWE Case Credits mogen worden gerealiseerd en opgeteld voor alle landen waarin de Distributeur als Sponsor actief is. Echter, NIEUWE Case Credits die verzameld zijn uit een ander land dan het Kwalificerende Land, zullen niet meetellen in de berekening van de Incentive Aandelen.
 - 3) De overige persoonlijke- en Non-Manager Case Credits moeten worden verzameld in het Kwalificerende Land.
 - 4) Ontwikkel 6 Chairman's Bonus Managers in een willekeurige generatie, ieder in een verschillende Downline in, gelijk welk Deelnemend Land.
 - 5) Hersponsorde Distributeurs tellen voor alle Level 3 vereisten, behalve voor de 100 NIEUWE Case Credits.
 - 6) Wanneer een Distributeur het level van Manager behaalt tijdens de kwalificatieperiode, zal elke Nieuwe Distributeur die door hem is gesponsord gedurende de laatste maand van de positiestijging meetellen voor de NIEUWE Case Credit eisen van het Chairman's Bonus-programma van die kwalificatieperiode.
- (e) **Chairman's Bonus Incentive Calculatie.**
- 1) Een globale Bonus pool wordt vastgesteld en wordt dan als volgt verdeeld:
 - De helft van de pool wordt betaald aan degenen die zich voor Level 1 kwalificeren.
 - Een derde van de pool wordt betaald aan degenen die zich voor Level 2 kwalificeren.
 - Een zesde van de pool wordt betaald aan degenen die zich voor Level 3 kwalificeren.
 - 2) De kwalificerende distributeur zal een Incentive Aandeel ontvangen voor elke Totale Case Credit die hij gegenereerd heeft in het Kwalificerende Land (exclusief de NIEUWE Case Credits die verzameld zijn uit een ander land dan het Kwalificerende Land), plus de Incentive Aandelen gegenereerd door de eerst Chairman's Bonus Manager in elk van zijn sponsorschap lijnen in gelijk welk Deelnemend Land.
 - 3) Elk deel van de pool zal worden gedeeld door het totale aantal Incentive Aandelen van alle Distributeurs die zich gekwalificeerd hebben voor dat deel van de pool om te bepalen wat de geldfactor is voor de verdeling. Deze geldfactor zal vermenigvuldigd worden met de Incentive van elke individuele Distributeur om te komen tot het totaal te betalen bedrag van de Incentive.
- (f) **Chairman's Bonus Global Rally Award.**
- 1) Tenzij zij zich kwalificeren voor een 1.500 CC, of hoger, Global Rally Onderscheiding verdienen Chairman's Bonus Managers een reis naar de Forever Global Rally waar ze erkend zullen worden en deze bonus zullen ontvangen. De reis voor twee personen is inclusief:

- Vliegreis, overnachtingen en maaltijden voor vijf dagen en vier nachten.
- \$ 250 zakgeld.
- \$ 200 activiteiten bijdrage.

12 FOREVER GLOBAL RALLY

- 12.01** (a) Een Distributeur kan zich kwalificeren voor een reis voor twee naar de FLP Global Rally, inclusief vliegreis, verblijf, maaltijden, activiteiten en zakgeld, door 1.500 of meer Totale Case Credits te verzamelen van 1 Januari tot en met 31 december van elk jaar. Kwalificatie voor deze Incentive geeft de kwalificerende Distributeur het recht om deel te nemen aan de training en motivatie-bijeenkomsten van de eerstvolgende Global Rally na de kwalificatieperiode.
- (b) Om de vereiste van 1.500 Case Credits en hogere Global Rally Awards te verzamelen, mag een Distributeur Case Credits combineren uit alle landen waar hij een groep heeft. De Distributeur is zelf verantwoordelijk voor het overleggen van bewijs van de in andere landen verdiende Case Credits aan het Benelux hoofdkantoor, dit bewijs dient vóór 31 januari overlegd te zijn.
- (c) Non Manager Case Credits die verzameld zijn gedurende een Maand dat een Distributeur niet Actief is, en Leadership Case Credits die verzameld zijn gedurende een Maand dat een Manager niet Leadership Gekwalificeerd is, zullen niet meetellen voor de Global Rally Awards; echter zullen de totale Active Case Credits die verzameld zijn door de Distributor wel meetellen, ongeacht de Actieve Status.
- (d) Een Distributeur kwalificeert zich door Totale Case Credits te genereren, en ontvangt Global Rally Awards, zoals hieronder beschreven. Elke gekwalificeerde Distributeur zal of door het bedrijf verzorgde maaltijden ontvangen, of zal een maaltijdvergoeding ontvangen waarvan de hoogte zal zijn gerelateerd aan zijn kwalificatie. De Distributeur moet de Rally bezoeken om de Awards te ontvangen.
- (e) Chairman's Bonus Manager (minder dan 1.500 cc):
- 1) Vliegreis, overnachtingen en maaltijden voor vijf dagen en vier nachten.
 - 2) \$ 250 zakgeld.
 - 3) \$ 200 zakgeld.
- (f) 1.500 Totale Case Credits (1,5K):
- 1) Vliegreis, overnachtingen en maaltijden voor zes dagen en vijf nachten.
 - 2) \$ 500 zakgeld.
 - 3) \$ 300 activiteiten bijdrage.
- (g) 2.500 Totale Case Credits (2,5K):
- 1) Vliegreis, overnachtingen en maaltijden voor acht dagen en zeven nachten.
 - 2) \$ 1.000 zakgeld.
 - 3) \$ 500 activiteiten bijdrage.
- (h) 5.000 Totale Case Credits (5K):
- 1) Vliegreis, overnachtingen en maaltijden voor negen dagen en acht nachten.
 - 2) \$ 2.000 zakgeld.
 - 3) \$ 500 activiteiten bijdrage.
 - 4) U kunt gebruik maken van de VIP Kassa in de Rally Shopping Area.
- (i) 7.500 Totale Case Credits (7,5K):

- 1) Vliegreis, overnachtingen en maaltijden voor negen dagen en acht nachten.
 - 2) \$ 3.000 zakgeld.
 - 3) \$ 600 activiteiten bijdrage.
 - 4) U kunt gebruik maken van de VIP Kassa in de Rally Shopping Area.
- (j) 10.000 Totale Case Credits (10K):
- 1) Vliegreis, overnachtingen en maaltijden voor negen dagen en acht nachten.
 - 2) Business Class van en naar de Rally vliegen.
 - 3) \$ 3.000 zakgeld.
 - 4) \$ 600 activiteiten bijdrage.
 - 5) U kunt gebruik maken van de VIP Kassa in de Rally Shopping Area.
- (k) 12.500 Totale Case Credits (12.5K):
- 1) Vliegreis, overnachtingen en maaltijden voor negen dagen en acht nachten.
 - 2) Business Class van en naar de Rally vliegen.
 - 3) \$ 12.500 zakgeld.
 - 4) \$ 600 activiteiten bijdrage.
 - 5) U kunt gebruik maken van de VIP Kassa in de Rally Shopping Area.

13 BESTELPROCEDURES

- 13.01** (a) Een Distributeur (ongeacht zijn positie in het Marketingplan) bestelt rechtstreeks bij Forever tegen de 15% Kortingsprijs (Nieuwe Distributeursprijs), totdat hij Persoonlijke Toerekenbare Verkopen heeft van 2 Case Credits binnen 2 aaneengesloten kalendermaanden. Daarna, koopt hij tegen de 30% Kortingsprijs (groothandelsprijs).
- (b) Om te kwalificeren voor een Bonus die voor een bepaalde maand gegenereerd wordt, dienen alle orders met passende betaling geplaatst en afgerond te worden bij Forever Living Products Benelux uiterlijk op de laatste kalenderdag (vòòr 23.59 uur) van de van toepassing zijnde maand.
- (c) Alle orders moeten vergezeld gaan met een betalingswijze zoals Automatische Incasso (Domiciliëring), Contante Betaling, Bankoverschrijving (iDeal)¹ of Credit Card (Visa of MasterCard).
- ¹ *Alleen beschikbaar in Nederland*
- (d) Ieder verschil in conditie of hoeveelheden van uw order moeten binnen 8 dagen na ontvangst van uw order zijn gemeld aan Distributor Support.
- (e) Een Distributeur mag zonder voorafgaande toestemming van het Benelux hoofdkantoor binnen een kalendermaand geen orders plaatsen voor meer dan 25 Case Credits.
- (f) Het minimum orderbedrag van Distributeurs is € 50,00 (exclusief BTW).
- (g) Alle orders zijn onderworpen aan, en alle leveringen vinden plaats op voorwaarde van definitieve acceptatie door het Benelux hoofdkantoor van Forever. Uw ontvangst van een Bonus is bewijs van acceptatie door het Benelux hoofdkantoor.
- (h) Bij het plaatsen van een order voor een product dat ook via een voorgaande order werd besteld, verklaart de Distributeur aan Forever dat 75% van de voorgaande order van dat product is verkocht, gebruikt of anderszins benut binnen zijn organisatie.

14 BELEID BETREFFENDE HERSPONSORING

- 14.01** (a) Een bestaande Distributeur kan gehersponsord worden onder een andere Sponsor indien hij in de voorgaande 24 maanden:
- 1) een Distributeur is geweest, en
 - 2) geen Forever-producten heeft gekocht of ontvangen niet van de onderneming noch van enige andere bron, en
 - 3) geen enkele andere betaling heeft ontvangen van een Forever-Distributeur, en
 - 4) geen andere personen binnen Forever heeft gesponsord.
- (b) De Distributeur die opnieuw wordt gesponsord, dient een verklaring te overleggen ten aanzien van het hierboven beschreven beleid, alvorens de hernieuwde sponsoring in overweging wordt genomen. Er dient eveneens een door zowel de Distributeur als de beoogde Sponsor ondertekend wijzigingsformulier te worden overlegd.
- (c) Een Hersponsorde Distributeur begint opnieuw op de positie van Distributeur onder zijn nieuwe Sponsor en verliest zijn volledige Downline in alle landen waar hij gesponsord werd. Ze zullen niet meetellen voor wat betreft de "nieuwe" Case Credits eisen voor wat betreft het Chairman's Bonus Incentive Program. Echter, ze zullen wel meetellen voor wat betreft de sponsoringeisen voor de Eagle Manager Incentive.

15 INTERNATIONAAL SPONSORINGBELEID

- 15.01** (a) Dit beleid is van toepassing op alle Internationale Sponsoring na 22 mei 2002.
- (b) De procedures en het beleid voor Internationale Sponsoring zijn als volgt:
- 1) De Distributeur dient contact op te nemen met het Forever Benelux hoofdkantoor met het verzoek om internationaal gesponsord te worden in elk gewenst land.
 - 2) Het originele distributeurnummer van de Distributeur zal gebruikt worden in alle landen waar hij internationaal gesponsord is.
 - 3) De Sponsor van de Distributeur is de persoon die als sponsor op het originele Inschrijvingsformulier is opgenomen, welke is geaccepteerd door Forever.
 - 4) De Distributeur start automatisch op zijn huidige verkooppositie in alle landen waar hij internationaal gesponsord is.
 - 5) Case Credits die gegeneerd zijn in één Forever Kantoor kunnen niet gecombineerd worden met Case Credits die gegeneerd zijn in een ander Forever Kantoor om een nieuwe positie te behalen of zich te kwalificeren voor Bonus of Earned Incentive betalingen. Echter, ze mogen wel gecombineerd worden voor de kwalificatie van 1.500 CC of hoger voor de Global Rally Incentive, en de nieuwe Case Credit vereisten van Chairman's Bonus en de Eagle Manager Incentive.
 - 6) Een Sales Leader die nog niet de Manager positie heeft bereikt binnen zijn Woonland, zal in ieder land waar hij internationaal gesponsord is de Actieve Status moeten bereiken om een Bonus uit die landen te ontvangen.
 - 7) Wanneer een Distributeur een bepaalde positie bereikt in een land, zal dit de volgende maand in alle andere landen zichtbaar zijn.
 - 8) Wanneer een Distributeur, die nog niet de positie Manager heeft bereikt in zijn Woonland, zich

kwalificeert voor de positie Manager in een ander land, moet hij Actief zijn gedurende de kwalificatieperiode en tenminste 25 Persoonlijke en Non-Manager Case Credits in de laatste maand realiseren in zijn Woonland of in het land waar hij zich kwalificeert voor Manager om Recognized Manager te worden.

- 9) Wanneer een Distributeur zijn Woonland verandert, moet hij zijn "oude" Woonland in kennis stellen, zodat zijn adres kan worden gewijzigd en een nieuw Woonland wordt toegewezen.
- (c) Een Manager die Actief is gedurende de Maand in zijn Woonland zal de volgende maand vrijgesteld worden voor zijn Actieve Status in alle landen om zich te kwalificeren voor Volume Bonussen in deze landen. Bijvoorbeeld: indien een Manager actief is in zijn Woonland gedurende de maand januari, is hij in de maand februari vrijgesteld van de vereisten voor de actieve status in alle andere landen.
- (d) Een Manager die Leadership Bonus Gekwalificeerd is gedurende de Maand in zijn Woonland zal hij de volgende maand vrijgesteld worden voor zijn Leadership Bonus Kwalificatie in alle landen om zich te kwalificeren voor Leadership Bonussen in deze landen. Bijvoorbeeld: indien een Manager zich in zijn Woonland gedurende de maand januari kwalificeert voor een Leadership Bonus, is hij in de maand februari vrijgesteld van de vereisten voor de Leadership Bonus in alle andere landen.

16 VERBODEN ACTIVITEITEN

- 16.01** De beslissing van het Executive Committee betreffende beëindiging van een Distributeurschap of het afwijzen, opnieuw verdelen of aanpassen van Bonussen, Case Credits, vergoedingen of Incentive prijzen als gevolg van de betrokkenheid van een Distributeur bij activiteiten of bij nagelaten activiteiten die in strijd zijn met het Samenwerkingsreglement, is definitief. Het opzettelijk nalaten van handelingen en negeren van het Samenwerkingsreglement door een Distributeur worden zeer ernstig opgenomen en kunnen leiden tot beëindiging en juridische stappen ter verkrijging van schadevergoeding.
- 16.02** Verboden activiteiten die grond vormen voor beëindiging en aansprakelijkheid voor de eventuele schade die deze activiteiten met zich meebrengen, omvatten maar zijn niet beperkt tot, het volgende gedrag:
- (a) Frauduleuze Sponsoring: Het is voor een Distributeur ten strengste verboden om individuen te sponsoren zonder de kennis en/of uitvoering van een Onafhankelijke Distributeur Aanvraag en een Overeenkomst door dergelijke individuen; de frauduleuze inschrijving van een individu als een Distributeur, of de inschrijving of poging tot inschrijving van niet bestaande individuen als Distributeurs of Klanten om zich te kwalificeren voor commissies of Bonussen.
- (b) Bonus Kopen: Het is voor een Distributeur ten strengste verboden om meer producten te kopen dan nodig is om te voldoen aan de onmiddellijke verkoop behoeften, en aanvullende producten mogen pas worden gekocht nadat 75% van de voorraad van dat product is verkocht of anderszins aangewend. Het is Distributeurs ten strengste verboden om andere Distributeurs te stimuleren om producten te kopen met als enige doel het kwalificeren voor Bonussen, en van het gebruik van enig ander mechanisme waarmee strategische aankopen worden gedaan om commissies of Bonussen te maximaliseren wanneer een Distributeur geen bona fide doel heeft voor de gekochte producten. Teneinde te waarborgen dat er geen te grote voorraden ontstaan, geldt het volgende:
- 1) Elke Distributeur die een product bestelt dat ook in een voorgaande order werd besteld, verklaart en garandeert aan de onderneming dat 75% van de voorgaande order van dat product is verkocht

of anderszins gebruikt. Distributeurs dienen hun maandelijkse verkopen aan hun klanten nauwkeurig vast te leggen. De documentatie kan, na een redelijke opdraagtermijn, worden opgevraagd voor inspectie door de onderneming. Deze documentatie dient een inventarisatie van de aanwezige voorraad aan het einde van de maand te omvatten.

- 2) De onderneming stelt zich liberaal op ten aanzien van het terugkoopbeleid bij beëindiging van een Distributeurschap, maar Forever koopt geen producten terug en geeft geen restitutie voor producten die eerder werden gewaarmerkt als zijnde verbruikt of verkocht. Een incorrecte weergave van de hoeveelheid verkochte of verbruikte producten, met als doel stijging binnen het Marketingplan, is reden voor beëindiging.
 - 3) Teneinde Distributeurs te weerhouden van het stimuleren van andere Distributeurs om het verbod op het aanleggen van te grote voorraden te negeren, brengt de onderneming eventuele uitbetaalde Bonussen over door een beëindigde Distributeur geretourneerde producten in rekening aan de Upline van een beëindigde Distributeur.
- (c) Gevolmachtigd kopen. Het is voor een Distributeur ten strengste verboden om de aankoop van een product vanuit een andere naam te doen dan hun eigen naam.
 - (d) Verkopen aan andere Distributeurs. Naast de productverkopen aan consumenten mogen Distributeurs alleen producten verkopen aan hun persoonlijk gesponsorde Distributeurs, maar niet onder de door hen betaalde inkoopprijs. Elke andere verkoop aan een andere Distributeur, al dan niet rechtstreeks, is een verboden transactie voor zowel de verkopende als voor de aankopende Distributeur. Het equivalent aan Case Credits van een dergelijke verboden verkoop zal niet meegeteld mogen worden met als doel om aan de vereisten voor het actief-zijn, of voor een kwalificatievereiste voor willekeurig welke beloning uit het Marketingprogramma te voldoen. Wanneer aan bovenstaande regel niet wordt voldaan, zullen de nodige aanpassingen plaats vinden. Tevens zullen de betrokken Distributeurs de kans lopen als Distributeur getermineerd te worden.
 - (e) Het is voor een Distributeur ten strengste verboden om deel te nemen aan activiteiten die verboden zijn zoals uiteengezet in paragraaf 17.10, 18.02 en 19.01.
 - (f) Het is voor een Distributeur ten strengste verboden om te verschijnen in, genoemd worden in, of toestaan dat de naam of foto van een Distributeur wordt gebruikt of genoemd in enig promotie-, wervings- of sollicitatiemateriaal voor een andere Netwerk Marketing onderneming.
 - (g) Elke handeling of nagelaten handeling door een Distributeur die bewijs vormen voor opzettelijke niet-naleving en/of ernstige nalatigheid ten aanzien van het Samenwerkingsreglement is verboden.
 - (h) Verkoop in Winkels.
 - 1) Behalve zoals hierin voorzien is in deze onderstaande Sectie, is het voor een Distributeur ten strengste verboden om producten van de onderneming te verkopen of uit te stallen in winkels, militaire handelsposten, op ruilbeurzen, vlooiemarkten, of dergelijke evenementen. Echter, uitstallingen gedurende een periode van minder dan een week binnen een periode van twaalf maanden binnen dezelfde locatie worden beschouwd als tijdelijk en zijn daarom toegestaan na het ontvangen van goedkeuring van het hoofdkantoor van Forever Benelux.
 - 2) Een Distributeur met servicegerichte gelegenheden zoals kapperszaken, schoonheidssalons en fitness clubs zijn hiervan uitgezonderd en mogen producten uitstallen en verkopen binnen hun

shops of clubs. Externe borden of etalages van deze Distributeurs, bedoeld voor het adverteren van de onderneming of zijn producten, zijn echter niet toegestaan.

- 3) Producten mogen in restaurants per glas of portie worden gepromoot en geserveerd. Behalve zoals hierboven aangegeven, mag geen enkele Distributeur de producten van Forever verkopen of aanbieden anders dan in de oorspronkelijke verpakking.
- (i) Gebruik van Niet-goedgekeurd Literatuur. Er is voorafgaande schriftelijke toestemming van de onderneming vereist voor het gebruik, de productie of de verkoop van enige verkoop hulpmiddelen of -materialen, behalve datgene dat door Forever zelf is voorzien.
 - (j) Online verkopen. Het is voor een Distributeur ten strengste verboden om producten te verkopen middels online marketingmedia, online winkels, of veilingssites, waaronder begrepen, maar niet beperkt tot eBay of Amazon.com.
 - (k) Verkopen aan anderen voor wederverkoop. Het is voor een Distributeur ten strengste verboden om producten van Forever aan anderen te verkopen met als doel die door te verkopen noch anderen toestaan de producten van Forever te verkopen.
 - (l) Forever Distributeurs sponsoring in andere ondernemingen. Het is voor een Distributeur ten strengste verboden om direct of indirect met een Distributeur van Forever, klant van Forever of iemand die gedurende de laatste twaalf (12) maanden een Distributeur of Klant van Forever is geweest contact op te nemen, hem uit te lokken, te overreden, in te schrijven, te sponsoren of te accepteren voor een andere Direct Sales onderneming dan Forever of een dergelijke persoon op enigerlei wijze de mogelijkheden van de marketingprogramma's van een andere direct sales onderneming dan Forever te promoten.
 - (m) Het is voor een Distributeur ten strengste verboden om andere Distributeurs, de producten/diensten van Forever, het Marketing- en Compensatieplan, of werknemers van Forever te kleineren tegenover andere Distributeurs of derde partijen. Vragen, suggesties of opmerkingen met betrekking tot deze kwesties dienen slechts schriftelijk gericht te worden aan het hoofdkantoor van Forever.
 - (n) Productclaims maken. Het is ten strengste verboden voor een Distributeur om beweringen te uiten met betrekking tot de therapeutische, veiligheids- of helende eigenschappen van de producten. Slechts de verklaringen of beweringen die officieel toegestaan worden door Forever of die vermeld worden in de officiële documentatie van Forever mogen geuit of gebruikt worden. Een Distributeur mag geen beweringen uiten dat producten van Forever nuttig zijn voor de behandeling, preventie, diagnose of genezing van enige ziekte. Medische beweringen met betrekking tot de producten van Forever zijn strikt verboden. Distributeurs dienen klanten die onder behandeling zijn van een arts, of een medische behandeling ondergaan, aan te raden hun arts om advies te vragen voordat ze hun voedingsregime wijzigen.
 - (o) Inkomensclaims maken. Behalve wanneer er vooraf schriftelijk toestemming van Forever verkregen werd, zijn inkomensprognoses en potentiële inkomensopgaven strikt verboden. Het financiële succes van een Distributeur hangt geheel af van de individuele inspanningen en toewijding van die Distributeur en de training en begeleiding die de Distributeur verschafft aan zijn Downline en hun Forever business.
 - (p) Bedrijfsactiviteiten bij Volmacht. Een Distributeurschap en eventueel daaruit ontstane Downlines,

opgebouwd of in stand gehouden bij volmacht, opzettelijk of onbedoeld, is niet toegestaan en zal door het Executive Committee worden aangepast conform het Samenwerkingsreglement.

- (q) Producten exporteren. Een Distributeur is gerechtigd om producten te kopen met als doel deze producten binnen zijn activiteiten te gebruiken en voor persoonlijk gebruik in het land waarin hij woonachtig is. Een Distributeur is niet gerechtigd om producten te kopen met als doel de desbetreffende producten naar een land buiten het land waar hij woonachtig is te exporteren, behalve voor eigen en gezinsgebruik in een land waar geen geautoriseerde Forever-vestiging aanwezig is, zonder schriftelijke toestemming van het hoofdkantoor in Scottsdale, Arizona, USA.

17 SAMENWERKINGSREGLEMENT

- 17.01** (a) De relatie tussen de Distributeur en Forever is van contractuele aard. Uitsluitend volwassen personen van 18 jaar of ouder kunnen met Forever een contract aangaan om Distributeur te worden.
- (b) Een Distributeur wordt beschouwd als onafhankelijke contractant. Hij dient zijn activiteiten uit te voeren binnen de bepalingen van de Samenwerkingsovereenkomst en conform het Samenwerkingsreglement dat van toepassing is in het land waarin hij zijn activiteiten uitvoert.
- (c) Een Forever-Distributeurschap bestaat uit de Distributeur en de partner van de Distributeur, of de afzonderlijke persoon zoals deze wordt genoemd op het Formulier Aanvraag Distributeurschap dat werd ingediend bij het hoofdkantoor.
- (d) Partners worden samen gesponsord op hetzelfde Formulier Aanvraag Distributeurschap. Partners kunnen elkaar niet sponsoren. Indien een van de partners verkiest geen Forever-Distributeur te zijn, weet en erkent de partner die optreedt als Forever-Distributeur uitdrukkelijk dat zijn Distributeurschap kan worden beëindigd als gevolg van eventuele activiteiten van de partner die geen Distributeur is en die het Samenwerkingsreglement zouden schenden.
- (e) Distributeurs die in het huwelijk treden of een samenlevingscontract aangaan met een andere Distributeur, kunnen hun Distributeurschap dat voor het huwelijk of samenlevingscontract al was opgebouwd, afzonderlijk in stand houden.
- (f) In het geval dat een Distributeur in het huwelijk treedt of een samenlevingscontract aangaat met een niet-Distributeur, dient deze Distributeur een wijzigingsformulier in te dienen, ondertekend door zowel de bestaande Distributeur als zijn of haar partner, waarin de interesse van de nieuwe partner in het Distributeurschap wordt uiteengezet. Ongeacht of er door de nieuwe partner al dan niet een COS-formulier wordt ingevuld, weet en erkent de bestaande Distributeur uitdrukkelijk dat zijn Distributeurschap kan worden beëindigd als gevolg van activiteiten van zijn of haar partner die in strijd zijn met het Samenwerkingsreglement, net zoals wanneer de nieuwe partner een Forever-Distributeur zou zijn.
- (g) In het geval dat de Downlines van een Distributeur sponsoren in het buitenland en hij in het desbetreffende land niet eerder werd gesponsord, wordt de Distributeur in het desbetreffende land automatisch gesponsord en stemt hij in met het toepasselijke beleid en de lokaal geldende wetgeving van het desbetreffende land.
- 17.02** Forever stemt ermee in om aan de Distributeur producten te verkopen en Volume Bonussen uit te betalen zoals beschreven in het Marketingplan van de onderneming, mits de Distributeur het

Samenwerkingsreglement met Forever niet schendt.

- 17.03** Een Forever Distributeur mag zijn eigen marketingtechnieken ontwikkelen, zo lang ze maar niet strijdig zijn met de regels, voorschriften of wetten van alle autoriteiten en overheden.
- 17.04** Overdracht van een Forever Distributeurschap, anders dan door overerving, is in strijd met het Samenwerkingsreglement. Zonder voorafgaande toestemming van de onderneming is een dergelijke overdracht nietig. Vanwege deze bepaling zal de wijziging in de begunstigde partij bij een Forever Distributeurschap dat ondergebracht is in een trust, behandeld worden als een overdracht, die alleen met schriftelijke goedkeuring van de onderneming geldig is.
- 17.05** Behalve in het geval van goedgekeurde hersponsoring, is het in strijd met het Samenwerkingsreglement indien een Distributeur, direct of indirect, van Sponsor wijzigt. Forever houdt uitsluitend rekening met de eerste geldige Formulier Aanvraag Distributeurschap die door het Benelux hoofdkantoor werd ontvangen. Latere aanvragen worden genegeerd.
- 17.06** Wanneer een Distributeur zijn Woonland verandert, moet hij zijn "oude" Woonland in kennis stellen, zodat zijn adres kan worden gewijzigd en een nieuw Woonland wordt toegewezen.
- 17.07** Fouten of vragen. Een Distributeur dient Forever binnen zestig (60) dagen te berichten indien hij vragen heeft of van mening is dat er fouten gemaakt zijn met betrekking tot Bonussen, Downline activiteitenrapportages, kosten, of wijzigingen, met daarbij de datum van de beweerde fout of het incident in kwestie. Forever is niet verantwoordelijk voor fouten, omissies of problemen die niet binnen zestig (60) dagen gemeld zijn.
- 17.08 Vrijwillige beëindiging:**
- (a) Indien een Distributeur zijn Distributeurschap wil beëindigen, dient hij hiervan schriftelijk mededeling (aangetekend) te doen en deze te ondertekenen. De effectieve beëindigingsdatum is de datum waarop het Benelux hoofdkantoor het verzoek tot beëindiging accepteert. De beëindigende Distributeur verbeurt de huidige verkooppositie en alle Downlines, inclusief die in de andere landen, die op dat moment zijn opgebouwd.
- (b) Zodra het Distributeurschap wordt beëindigd, wordt de zakelijke relatie met de echtgenoot (indien van toepassing) ook als beëindigd beschouwd.
- (c) Na twee jaar kan een Distributeur opnieuw een aanvraag indienen, die door het Benelux hoofdkantoor dient te worden goedgekeurd. Nadat toestemming is verleend zal de Distributeur opnieuw op de positie Distributeur beginnen en zijn voormalige Downline zal niet hersteld worden.
- 17.09 Schorsing en beëindiging op lange termijn**
- (a) Beëindiging betekent het opzeggen van alle nationale en internationale privileges en contractuele rechten die een Forever-Distributeur heeft, inclusief het privilege van kopen en distribueren van de producten. Door de beëindiging kan niet meer in aanmerking worden gekomen voor Bonussen en komt een einde aan de deelname aan alle andere voordeelprogramma's die door de onderneming worden georganiseerd.
- (b) Een beëindigde Distributeur is, na vordering hiertoe door Forever, aansprakelijk voor het terugbetalen of terugsturen van of compenseren aan Forever van eventuele voordeelprogramma's, prijzen, voorraad of Bonussen die van Forever werden ontvangen op en vanaf de datum van de activiteiten die in deze beëindiging hebben geresulteerd. Na vergoeding van eventuele kosten of schade als gevolg van het gedrag van

- de beëindigde Distributeur, worden verbeurde Bonussen, als gevolg van deze beëindiging, uitbetaald aan de eerste gekwalificeerde Distributeur in de Upline, die het samenwerkingsreglement niet heeft geschonden.
- (c) Na twee jaar mag een vrijwillig gestopte Distributeur het hoofdkantoor verzoeken opnieuw ingeschreven te worden. Wanneer dit verzoek wordt ingewilligd, zal de Distributeur als nieuwe Distributeur beginnen en zijn voormalige Downline zal niet hersteld worden.
 - (d) Schorsing is een tijdelijke status waarbij het de Distributeur niet is toegestaan om een order te plaatsen, bonussen en winsten te ontvangen, en om andere Distributeurs te sponsoren.
 - (e) De winsten en bonussen van een geschorste Distributeur zullen worden vastgehouden totdat de schorsing van Distributeur is opgeheven, of totdat het Distributeurschap wordt beëindigd. In geval van het opheffen van de schorsing zullen de vastgehouden bedragen betaald worden aan de Distributeur; in het andere geval zullen de vastgehouden bedragen worden verdeeld conform het Marketingplan.

17.10 Internet Beleid

(a) Door Forever beschikbaar gestelde websites

Elke onafhankelijke Forever Living Products (Forever) Distributeur heeft de mogelijkheid een goedgekeurde website, voorzien van alle benodigde templates, te creëren via foreverliving.com (MyFLPBiz). Dit stelt de Distributeur in staat een website te bouwen voor de online marketing, promotie en verkoop van Forever (producten). Online orders zullen door Forever rechtstreeks op deze website afgehandeld worden. Alle online verkopen aan eindgebruikers via deze website zullen door Forever gratis worden verwerkt. De CC's en de verkoopmarge worden toegerekend en uitbetaald aan de distributeur. E-commerce verkoop, in de breedste zin van het woord, door distributeurs is alleen toegestaan via de officiële Forever website www.foreverliving.com en/of haar MyFLPBiz functionaliteit. Elke inhoudelijke wijziging of toevoeging aan de MyFLPBiz website dient in overeenstemming te zijn met het Samenwerkingsreglement en dient te zijn goedgekeurd door Forever. Om de integriteit van de merknaam, productlijn en de Distributeur/klantrelatie van Forever te behouden, mogen Distributeurs geen merkproducten van Forever online verkopen middels hun eigen onafhankelijke website. Het is niet toegestaan distributeurs online in te schrijven op een andere manier dan via www.foreverliving.com en/of haar MyFLPBiz functionaliteit.

(b) Eigen websites en URL's gecreëerd door distributeurs

1. Eigen Business Opportunity pagina

Websites welke door distributeurs zelf zijn gecreëerd en die het werven of sponsoren van distributeurs tot doel hebben, of de Business Opportunity promoten, zijn toegestaan, zolang deze geen Forever productbeschrijvingen bevatten of producten adverteren of promoten. Slechts een algemene beschrijving van het totale productassortiment, die door Forever is opgesteld, is toegestaan. Eigen Business Opportunity websites mogen geen link bevatten naar de officiële Forever webshop op www.foreverliving.com, en dienen in overeenstemming te zijn met Forever's Samenwerkingsreglement. Wel mag de eigen Business Opportunity website een link bevatten naar een MyFLPBiz website, zolang er binnen de MyFLPBiz functionaliteit is gekozen voor een Business Opportunity (Kans) template. Websites, gecreëerd door Distributeurs, die Forever's Business Opportunity promoten zijn slechts toegestaan indien:

- zij geen misleidende claims en beweringen bevatten;

- zij alléén de door Forever opgestelde beschrijving van het productassortiment bevatten (deze algemene beschrijving is op te vragen bij de afdeling Distributor Support en bevat geen specifieke productinformatie);

- zij geen prijzen van producten tonen en geen directe link bevatten naar de webshop.

Verder dienen zij te voldoen aan alle bepalingen in het meest recent (online) gepubliceerde Samenwerkingsreglement. Dergelijke websites dienen vooraf door Forever te worden goedgekeurd. Dit alles omwille van de bescherming van de naam, de merken en de goodwill, welke zijn verbonden aan Forever alsmede ter bescherming van consumenten en distributeurs.

2. Eigen URL direct doorlinken naar MyFLPBiz pagina of officiële webshop

- Een eigen domeinnaam mag direct doorlinken naar een MyFLPBiz pagina of naar de officiële webshop op www.foreverliving.com wanneer er wordt voldaan aan lid 17.10 d. Hierbij is een landingspagina expliciet niet toegestaan.

(c) Misleiding

Distributeurs mogen de bezoekers niet misleiden of in verwarring brengen, wanneer bezoekers de website of een sociale media omgeving van de distributeur bezoeken. Het moet te allen tijde duidelijk zijn dat het een online omgeving betreft van een Zelfstandig Distributeur en niet de online omgeving van Forever Living Products. Forever stelt hiervoor een Forever Zelfstandig Distributeur logo beschikbaar.

(d) Intellectueel eigendom

De productnamen en de handelsmerken van Forever zijn Forever's exclusieve eigendom en mogen niet worden gebruikt als, of in, de naam van een website, de titel van een Sociale Media website/uiting, een e-mailadres, een URL, een gesponsorde link zoals bijvoorbeeld een Google advertentie, of voor elk ander ongeautoriseerd gebruik. Dit is inclusief het gebruik van de naam "Forever Living Products", "Forever" en/of al haar handelsmerken, handelsnamen, productnamen, domeinnamen of variaties daarop. Voor online gebruik van Forever materiaal van willekeurig welke bron geldt dat hier voorafgaand toestemming van het hoofdkantoor gevraagd moet worden.

(e) Websites en sociale media van de eigen Forever Business

Websites en sociale media gemaakt door distributeurs, die specifiek de eigen Forever business promoten, dienen expliciet de vermelding te bevatten dat de Distributeur een zelfstandig Forever Distributeur is. Bovendien dienen uitingen via deze media slechts en exclusief Forever te promoten, en er naar door te verwijzen.

(f) Online product verkoop

Het adverteren, de verkopen, promoten of marketeren van de producten via online marketing media, eigen websites van distributeurs of derden, online verkooplocaties of veilingen zoals bijvoorbeeld eBay of Marktplaats, zijn verboden om de belangen van Distributeurs en consumenten te beschermen. Distributeurs mogen Forever producten niet doorverkopen aan personen die deze op hun beurt willen doorverkopen, noch mogen zij anderen Forever producten laten verkopen. Overtreding van deze regel zal kunnen resulteren in het termineren van het distributeurschap.

(g) Online advertenties

Online advertenties over de Business Opportunity zijn toegestaan, mits zij voldoen aan de voorwaarden uit het Samenwerkingsreglement alsmede de wettelijke eisen. Deze uitingen dienen van te voren

goedgekeurd te zijn door het hoofdkantoor in Baarn en mogen geen links bevatten naar de officiële webshop op www.foreverliving.com.

Alle productgerelateerde online-banners, display advertenties op -of links naar - shops en sites van derden zijn niet toegestaan. De enige uitzondering hierop zijn standaard uitingen die door het hoofdkantoor ter beschikking worden gesteld. Deze mogen onveranderd worden geplaatst met een link naar de eigen MyFLPBiz pagina.

(h) Gebruik van Social Media

De promotie van de business opportunity en/of producten is toegestaan via Social Media websites zoals bijvoorbeeld Facebook, Twitter en YouTube. Deze sites / pagina's mogen echter geen medische of financiële claims bevatten, noch mogen zij de gebruiker of consumenten aanleiding geven te geloven dat het een social media uiting betreft van het bedrijf Forever. Er dient duidelijk vermeld te worden dat het een uiting is van een Zelfstandig Distributeur en de site of pagina dient te voldoen aan alle regels inzake advertenties, zoals genoemd in 17.10 g. De Social Media pagina of site kan doorlinken naar de Forever webshop op www.foreverliving.com, zolang aan alle voorwaarden wordt voldaan. Social Media kan tevens gebruikt worden om de Business Opportunity te adverteren, zolang ze voldoen aan alle wettelijke eisen.

Het is de volledige verantwoordelijkheid van de Distributeur die de sites creëert en beheert om zich ervan te verzekeren dat alle berichten welke door hen, of door een derde, worden geplaatst aan alle voorwaarden voldoen. Geplaatste berichten die niet aan de voorwaarden voldoen, dienen per omgaande verwijderd te worden.

Commerciële advertenties op sociale media sites (zoals op Facebook, waar dergelijke advertenties op meerdere pagina's of sites zichtbaar zijn), zijn alleen toegestaan voor zover het Business Opportunity advertenties betreft, en voldoen aan het in 17.10.b.1. gestelde.

18 JURIDISCH

18.01 Geschillenbeslechting/afstand van het recht op juryrechtspraak.

- (a) Indien een controverse of claim die voortkomt uit of betrekking heeft op de distributeurrelatie of producten van Forever niet door onderhandelingen opgelost kan worden, komen de Onderneming en de Distributeur overeen dat ze, om zoveel als redelijkerwijs mogelijk een wederzijdse oplossing in der minne van het geschil op een tijdige, efficiënte en kostendekkende wijze te bevorderen, afstand zullen doen van hun respectievelijke rechten op een rechtelijke uitspraak en hun geschil zullen oplossen door het geschil aanhangig te maken bij de American Arbitration Association (AAA) voor bindende arbitrage in Maricopa County, Arizona, in overeenstemming met de schriftelijke procedures die door Forever aangenomen zijn voor de beslechting van geschillen. Maricopa County, Arizona zal geacht worden de enige en exclusieve plaats te zijn voor jurisdictie en rechtsgebied van enig geschil tussen de onderneming en de Onafhankelijke Distributeur en, indien van toepassing onder de procedures van Forever voor geschillenbeslechting, een bevoegde rechterlijke instantie in de Staat Arizona, Maricopa County. De wetten van de Staat Arizona zullen in alle opzichten van toepassing zijn op de Onafhankelijke Distributeuraanvraag en -Overeenkomst.
- (b) Deelname aan het internationale sponsoringprogramma is een privilege dat iedere Distributeur de

kans geeft te profiteren van Forever's internationaal netwerk van bedrijven. Toezicht op het internationale sponsoringprogramma wordt gehouden vanuit het hoofdkantoor van Forever in Maricopa County, Arizona. Een Distributeur die deelneemt aan het internationale sponsoringprogramma stemt ermee in en geeft ervoor toestemming dat eventuele geschillen die ontstaan uit of in verband met de distributeurrelatie of de producten van Forever, waarbij één bij de Forever aangesloten onderneming betrokken is, opgelost zullen worden middels bindende arbitrage in Maricopa County, Arizona, volgens het huidige beleid voor geschillenbeslechting van Forever Living Products Netherlands B.V. en Forever Living Products International LLC zoals dat hierboven uiteengezet werd en vermeld wordt op de website van het hoofdkantoor van Forever via www.foreverliving.com

18.02 Testamentaire overdracht:

- (a) De overdracht of toekenning van een Distributeurschap is verboden, behalve in geval van overlijden of (echt)scheiding.
- (b) De erfelijke rechten op een Distributeurschap zijn als volgt gelimiteerd en beperkt:
 - 1) De erfgenaam dient een persoon te zijn die als Distributeur in aanmerking kan komen.
 - 2) Aangezien de erfgenaam een volwassen persoon dient te zijn, kan het noodzakelijk zijn om een trust op te richten of een voogd aan te stellen voor meerdere erfgenamen of minderjarige kinderen. In het geval dat een trust wordt opgericht, dient een kopie van de oprichtingsakte aan Forever te worden overlegd. De bepalingen van de trust dienen de trustbeheerder de mogelijkheid te bieden om op te treden als Distributeur. Een voogd of trustbeheerder van een testamentaire trust dient te worden aangesteld door een hiertoe bevoegde rechtbank en specifieke goedkeuring te verkrijgen om ten behoeve van de minderjarigen op te treden als Distributeur.
 - 3) Een trustbeheerder of voogd behoudt de status van Distributeur zolang de Samenwerkingsovereenkomst niet wordt geschonden, tot de rechthebbenden meerderjarig zijn geworden en een erfgenaam de verantwoordelijkheid voor het in stand houden van het Distributeurschap met voorafgaande goedkeuring van de rechtbank accepteert.
 - 4) Een trustbeheerder, voogd, partner of andere rechtsgeldige vertegenwoordigende persoon is verantwoordelijk voor de activiteiten van de rechthebbende, pupil of zijn of haar partner betreffende naleving van de beleidsbepalingen uit de Samenwerkingsovereenkomst. Schending van het Samenwerkingsreglement door een van de hierboven genoemde personen kan beëindiging van het Distributeurschap tot gevolg hebben.
 - 5) De overerfbare positie van het Distributeurschap binnen het Marketingplan van Forever beperkt zich tot en met de erkenning van de positie Manager. Echter, Bonussen zullen worden uitbetaald volgens dezelfde berekeningen en voorwaarden als welke van kracht waren voor de overledene. Posities onder die van Manager zullen op dezelfde positie overerven.
- (c) Alle door Forever ontvangen Formulieren Aanvraag Distributeurschap die twee handtekeningen bevatten, ongeacht wanneer deze werden gezet, zullen worden beschouwd als GEZAMENLIJK EIGENDOM MET RECHT VAN LANGSTLEVENDE. Indien u leeft in gemeenschap van goederen, wordt dit behandeld als gemeenschap van goederen met recht van langstlevende. Na bevestiging van het overlijden van één van de twee ondertekenende Distributeurs, wordt het Distributeurschap automatisch overgedragen aan de andere nabestaande Distributeur. Dit gebeurt ongeacht de bepalingen in een testament van

de als eerste overleden Distributeur. Dit betekent ook dat indien twee personen het Forever Formulier Aanvraag Distributeurschap hebben ondertekend, de nabestaande Distributeur, na het overlijden van de andere Distributeur, de enige Distributeur is. Indien u dit niet wilt, dient u contact op te nemen met het hoofdkantoor om uw wensen mede te delen en te bepalen of aan uw wensen kan worden voldaan. Onthoud dat er bij leven geen wijzigingen in het Distributeurschap kunnen worden aangebracht, behalve in het geval van scheiding van tafel en bed of echtscheiding.

- (d) Als het Aanvraag Distributeurschap Formulier van een wettelijk gehuwde persoon of geregistreerd partnerschap, de Burgelijke Staat is aanvinkt als zijnde gehuwd/geregistreerd partnerschap, maar het aanvraagformulier bevat enkel de handtekening van één van de gehuwde/geregistreerde partijen, zal de onderneming het Distributeurschap behandelen als Gezamenlijk Eigendom met Recht van Langstlevende.
- (e) Aanvraag Distributeurschap Formulieren waarvan de Burgelijke Staat is aangevinkt met alleenstaand zal door de onderneming als volgt worden behandeld.
 - 1) Indien er een wijziging in de burgerlijke staat plaatsvindt, dient de Distributeur een wijzigingsformulier te sturen, waarin de wijziging in de burgerlijke staat wordt aangegeven, vergezeld van een kopie van de huwelijksakte of samenlevingscontract. Op dat moment beschouwt de onderneming dit Distributeurschap als een Gezamenlijk Eigendom met Recht van Langstlevende.
 - 2) Voor het overdragen van het Forever-Distributeurschap van een ongehuwde persoon dient deze Distributeur bij overlijden een testament te hebben of een door de insteller herroepbare trust in te stellen.
- (f) De onderneming beschouwt een Gezamenlijk Eigendom met Recht van Langstlevende en een door de insteller herroepbare trust als de wettelijke manier voor overdragen van eigendom bij overlijden, waarbij het eigendom kan overgaan op de beoogde erfgenaam zonder het doorlopen van verificatie-procedures.
- (g) Binnen zes (6) maanden na de datum van het overlijden van een Distributeur, de overlevende Distributeur, de zaakwaarnemer of executeur testamentair zal er voor zorgen dat het hoofdkantoor van Forever in het Woonland van dit overlijden op de hoogte wordt gesteld. Een dergelijk bericht zal vergezeld zijn van een gewaarmerkte akte van overlijden en een verklaring van erfrecht waaruit de overdracht van het Distributeurschap aan een gekwalificeerde persoon blijkt. Na zes (6) maanden volgend op de overlijdensdatum mag Forever de overledene van het Distributeurschap verwijderen. Tijdige notificatie en indienen van de benodigde documenten zullen voor de belangen van de beoogde opvolger relevant zijn, om te voorkomen dat het Distributeurschap onderbroken of beëindigd wordt. Wanneer, gebaseerd op valide redenen, een verzoek tot een redelijke verlenging van de termijn om de genoemde documentatie te overleggen, binnen de genoemde periode van zes (6) maanden bij het Forever hoofdkantoor van het Woonland wordt ingediend, zal hieraan gehoor worden gegeven. Forever behoudt zicht het recht voor om betalingen te verrichten aan de mede-erfgenaam, de zaakwaarnemer of een voor de erfenis gemachtigd persoon van de overleden Distributeur, totdat de correcte documentatie als hierboven genoemd is overlegd.

18.03 Overdracht als gevolg van echtscheiding:

- (a) Gedurende een lopende echtscheidingsprocedure of onderhandelingen over een boedelscheiding,

blijft Forever betalingen doen aan de geregistreerde Distributeur, net zoals vóór de lopende procedures het geval was.

- (b) In geval van echtscheiding of een scheiding van tafel en bed, kan door middel van een wettelijk uitvoerbare boedelscheidingsovereenkomst worden bepaald dat het Distributeurschap wordt toegekend aan één van de partners. Het Distributeurschap kan echter niet worden verdeeld. Slechts één volwassen persoon heeft recht op de huidige Downline van dit Distributeurschap. De andere partner kan ervoor kiezen zijn eigen Distributeurschap op te zetten op dezelfde positie in het Marketingplan als werd opgebouwd met de ex-partner. Deze andere partner dient de originele Sponsor te gebruiken. Het nieuwe Distributeurschap van de andere partner wordt door de Sponsor behandeld als Inherited, totdat hij zich opnieuw heeft gekwalificeerd.

19 BEPERKENDE VERBODEN

19.01 Binnen het kader van toepasselijk recht zijn Forever, haar directeuren, leidinggevenden, aandeelhouders, medewerkers, cessionarissen en agenten (gezamenlijk Associates genoemd) niet aansprakelijk voor, en vrijwaren de distributeurs Forever en haar Associates van en doen zij afstand van enigerlei claims, voor enige verliezen of winsten, indirecte, directe, bijzondere of gevolgschaden, en voor enige andere verliezen veroorzaakt of geleden door Distributeurs als gevolg van: (a) het schenden door een Distributeur van de Forever Samenwerkingsovereenkomst of het Forever Samenwerkingsreglement en -procedures; (b) het promoten of in stand houden van het Forever Distributeurschap van de Distributeur en de activiteiten van de Distributeur in verband hiermee; (c) door de Distributeur aan Forever of haar Associates verstrekte incorrecte of onjuiste gegevens of informatie; of (d) het onvermogen van de Distributeur betreffende het leveren van enige informatie of gegevens die voor Forever noodzakelijk zijn voor het uitvoeren van haar activiteiten, inclusief maar niet beperkt tot het opnemen en accepteren van de Distributeur binnen het Forever Marketingplan en de betaling van Volume Bonussen. Elke Distributeur gaat ermee akkoord, dat de aansprakelijkheid van Forever en haar Associates ten aanzien van enigerlei claim in verband met de onderhavige relatie, inclusief maar niet beperkt tot enigerlei activiteit die betrekking heeft op de overeenkomst een onrechtmatige daad of billijkheid, niet hoger zal zijn dan, en beperkt zal zijn tot, het bedrag van de producten die de Distributeur heeft gekocht van Forever en die in een verkoopbare staat verkeren.

19.02 Beperkte licentie voor het gebruik van bedrijfsmerken.

- (a) De naam "Forever Living Products" en symbolen van Forever en andere namen die door Forever gebruikt kunnen worden inclusief Productnamen van Forever zijn auteursrechtelijk beschermde handelsnamen en/of handelsmerken van de Onderneming.
- (b) Iedere Distributeur verkrijgt hierbij de licentie van Forever om de geregistreerde handelsmerken, dienstmerken, en andere merken (hierna gezamenlijk aangeduid met "Merken") van Forever te gebruiken, in verband met de uitvoering van de taken en verplichtingen van de Distributeur onder de Distributeursovereenkomst en het bijbehorende beleid en de procedures. Alle Merken zijn en blijven het exclusieve eigendom van "Forever". De Merken mogen alleen gebruikt worden zoals geautoriseerd door de Distributeursovereenkomst en het bijbehorende beleid en de procedures van Forever. De licentie die hierbij verleend wordt zal geldig zijn zo lang als de Distributeur gerespecteerd is en het beleid en de procedures van Forever volledig naleeft. Het is echter verboden voor een Distributeur

enig eigendom van de Merken van Forever op te eisen (d.w.z. de registratie van een domeinnaam door gebruik te maken van de naam "Forever", "Forever Living", of een ander Merk van Forever op enigerlei andere wijze) behalve wanneer Forever dit schriftelijk goedgekeurd heeft. Deze Merken zijn van grote waarde voor Forever en worden aan iedere Distributeur verschaft voor slechts het gebruik op een uitdrukkelijk geautoriseerde manier.

- (c) Distributeurs mogen producten van Forever op geen enkele wijze adverteren behalve door middel van het reclame- of promotiemateriaal dat door Forever beschikbaar gemaakt is aan Distributeurs en materiaal dat van te voren goedgekeurd werd door een geautoriseerde werknemer van Forever. Distributeurs stemmen ermee in enig schriftelijk, gedrukt, opgenomen of enig ander materiaal niet te gebruiken in reclame, promotie of beschrijvingen van het product of het marketingprogramma van Forever, of op enige andere wijze, enig materiaal dat niet auteursrechtelijk beschermd werd door Forever en door Forever verschaft werd, behalve wanneer dergelijk materiaal ingediend werd bij Forever en door Forever schriftelijk goedgekeurd werd alvorens verspreid, gepubliceerd of vertoond te worden. Forever Distributeurs komen hierbij overeen geen geringschattende beweringen te uiten over Forever, de producten, het Forever-compensatieplan of het inkomenspotentieel.

20 VERTROUWELIJKE INFORMATIE EN GEHEIMHOUDINGSOVEREENKOMST

- 20.01** (a) Downline rapporten en alle andere rapporten en genealogische informatie, waaronder begrepen, maar niet beperkt tot informatie m.b.t. de Downline verkooporganisatie en afschriften met vermelde commissies, zijn niet openbaar, eigendom van en vertrouwelijk voor Forever.
- (b) Iedere onafhankelijke Distributeur aan wie dergelijke informatie verschaft wordt dient deze informatie als niet-openbaar en vertrouwelijk te behandelen en ervoor te zorgen dat haar vertrouwelijkheid behouden blijft en zich te onthouden van het gebruik daarvan voor enig ander doeleinde dan het beheer van zijn of haar Downline verkooporganisatie.
- (c) Als gevolg van uw Forever Distributeurschap kunt u toegang hebben tot niet openbare en Vertrouwelijke Informatie waarvan u erkent dat ze het eigendom is van Forever, hoogst gevoelig is en waardevol is voor de onderneming van Forever en ze wordt alleen en exclusief aan u openbaar gemaakt met als doel de verkoop van Forever producten te bevorderen en te zoeken naar, derde partijen die mogelijkterwijs een onafhankelijke Forever Distributeur willen worden en ze te trainen en te sponsoren en om uw Forever onderneming verder op te bouwen en te promoten.
- (d) "Handelsgeheim" of "Vertrouwelijke Informatie" zal tevens informatie inhouden zoals formules, patronen, compilaties, programma's, apparaten, methodes, technieken of processen welke:
- 1) Onafhankelijke economische waarde, daadwerkelijk of potentieel, ontlenuen aan het niet algemeen bekend zijn bij andere personen die economische waarde kunnen verkrijgen door de openbaarmaking of het gebruik ervan; en
 - 2) Het resultaat is van inspanningen, waarvan, onder de gegeven omstandigheden, geheimhouding redelijkerwijs verondersteld kan worden.
- (e) Wanneer Forever informatie beschikbaar maakt aan de onafhankelijke Forever-Distributeur zal dit gebeuren met als enige doel het voeren van de Forever onderneming.

- (f) Het is voor een Distributeur ten strengste verboden om zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van Forever, de Distributeur Handelsgeheimen of Vertrouwelijke Informatie te gebruiken, openbaar maken, dupliceren of anderszins beschikbaar maken aan personen die geen onafhankelijke Distributeurs van Forever zijn.
- (g) Het is voor een Distributeur ten strengste verboden om Handelsgeheimen of Vertrouwelijke Informatie direct of indirect te gebruiken, uit te buiten of te benutten voor zijn eigen voordeel, of ten voordele van iemand anders, behalve voor het doel van het voeren van zijn onderneming voor Forever.
- (h) De Distributeur zal de vertrouwelijkheid en veiligheid van de Handelsgeheimen en Vertrouwelijke Informatie die in zijn bezit is behouden en beschermen tegen openbaarmaking, misbruik, verduistering of enige andere handeling die in strijd is met de rechten van Forever.
- (i) Overige beperkende convenants. Rekening houdend met Forever, stemt de Distributeur er inherent mee in m.b.t. de ontvangst van Handelsgeheimen of Vertrouwelijke Informatie, dat hij voor de duur van het Forever Distributeurschap geen actie onderneemt of een actie stimuleert waarvan het doel of het effect zal zijn inbreuk te maken op de waarde of het voordeel van Forever's contractuele relatie met een Forever Distributeur of die te ontduiken, bemoeilijken of verslechteren. Zonder de algemeenheid van het voorgaande te beperken stemt de Distributeur ermee in dat hij, voor de duur van het Distributeurschap, niet direct of indirect met een Distributeur van Forever, klant van Forever of iemand die gedurende de laatste twaalf (12) maanden een Distributeur of Klant van Forever is geweest contact op zal nemen, hem zal uitlokken, overreden, inschrijven, sponsoren of accepteren, of een dergelijke persoon op enigerlei wijze zal aanmoedigen de mogelijkheden te promoten van marketingprogramma's van een andere direct sales onderneming dan Forever.
- (j) De overeenkomsten uit het "Vertrouwelijke Informatie" gedeelte van dit beleid zullen voor altijd en eeuwig blijven duren. De overeenkomsten uit het "Overige Beperkende Convenanten" gedeelte van dit beleid zullen volledig van kracht zijn en blijven tijdens de duur van de eerder uitgevoerde Distributeursovereenkomst tussen Forever en de Distributeur, en daarna tot één (1) jaar na de laatste ontvangst van enige Vertrouwelijke Informatie of twaalf (12) maanden na de afloop en beëindiging van een dergelijke Distributeursovereenkomst.

15% Kortingsprijs
 (Nieuwe Distributeursprijs), **5**
 30% Korting Gekwalificeerd, **5**
 6-maanden beleid, **12**
 75% opnieuw bestel beleid, **31**
 Actieve Status vereiste, **12**
 Adres wijzigen, **26**
 Beëindigen: op lange termijn, Vrijwillig, **30**
 Bestelprocedure: 25 CC Limiet/Minimaal
 Orderbedrag, **24**
 Bestelprocedure: 75% opnieuw bestelbeleid **24**
 Bestelprocedure: aankoop vanuit een
 andere naam **27**
 Beurzen, **27**
 Bonus Calculatie, **12**
 Bonusbetaling, **12**
 Chairman's Bonus, **20**
 Claims: verdiensten: medisch: product, **28**
 Diamond Centurion Manager, **18**
 Diamond Manager, **18**
 Diamond Sapphire Manager, **18**
 Distributeur Aanvraag, **6**
 Distributeur, vereisten van, **4**
 Distributor Support, **4**
 Double Diamond Manager, **18**
 Eagle Manager, **16**
 Earned Incentive (Carplan), **18**
 (Echt)Scheiding, **35**
 Erfbare rechten, **33**
 Garantie, **8**
 Gehuwd/Geregistreerd Partnerschap, **34**
 Gem Bonus, **18**
 Gem Manager, **6**
 Geschillenbeslechting, **32**
 Gesponsorde Manager, **6**
 Gezamenlijk Eigendom met Recht
 van Langstlevende, **33**
 Global Rally, **23**
 Handelsmerken, **35**
 Hersponsoring, **25**
 Inherited Manager (Geërfde Manager), **7, 14**
 Internationale Sponsoring, **25**
 Internet Beleid, **31**
 Leadership Bonus (LB), **14**
 Literatuur, **28**
 Minimaal Orderbedrag, **24**
 Nieuwe Distributeur Bonus (NDB), **5**
 Persoonlijke Bonus, **5**
 Producten exporteren, **29**
 Profit Sharing, **20**
 Promoten van andere ondernemingen **28**
 Reclame maken op het Internet, **32**
 Recognized Manager (Erkend Manager), **6**
 Restitutie, **8**
 Sapphire Manager, **17**
 Senior Manager, **17**
 Soaring Manager, **17**
 Sponsoring: Forever Distributeurs in andere
 landen, Frauduleuze, Internationaal, via het
 Internet, **25**
 Sponsormarge (NDP Profit), **7**
 Transferred Manager
 (Getransfereerde Manager), **14**
 Triple Diamond Manager, **18**
 Unrecognized Manager (Niet-erkend Manager), **13**
 Verkopen: in originele verpakking, in winkels,
 op het internet, aan andere Distributeurs, aan
 anderen voor Wederverkoop, **26**
 Vertrouwelijke Informatie, **29**
 Volmacht, handelen in, **29**
 Volume Bonus (VB), **5**
 Website, Onderneming, Distributeur, **31**

