

Handbuch für im Ausland tätige FM Distributoren und Leader

VORWORT**FM GROUP WORLD IST EINE WELTWEIT TÄTIGE FIRMA.**

Sie ist mit ihren Niederlassungen in mehreren Dutzend Ländern auf allen Kontinenten vertreten und ständig dabei, weitere Filialen zu eröffnen. Jedes FM GROUP Clubmitglied kann wirtschaftlich aktiv werden und neue Distributoren an jedem beliebigen Ort der Welt sponsern. Dies steigert zweifellos die Attraktivität des Angebots von FM GROUP, bürdet der Firma und allen Distributoren jedoch gleichzeitig die Verantwortung für den ethischen Aspekt des Sponserns auf internationalem Niveau auf.

Dieses Handbuch wurde erarbeitet, um den Sponserprozess und die Strukturentwicklung auf den ausländischen Märkten zu erleichtern. Wir hoffen, dass Du nach dem Durchlesen dieses Handbuchs Lust bekommst, ein internationaler FM Leader zu werden.

WO KANN MAN SEINE STRUKTUR AUSBAUEN?

Eine Liste mit allen FM GROUP Niederlassungen und ihren Kontaktdaten findest Du auf der Seite www.fmworld.com sowie auf den Seiten der einzelnen FM GROUP Niederlassungen unter der Rubrik „FM GROUP weltweit“.

Wenn Du Dich für eine wirtschaftliche Tätigkeit in einem bestimmten Land interessierst, solltest Du Dich mit den Regeln vertraut machen, die für die Distributoren in der konkreten Niederlassung gelten. Nur so kannst Du den Distributoren in Deiner Struktur eine kompetente und glaubwürdige Auskunft erteilen und international erfolgreich sein.

Lies Dir das nachfolgende Handbuch durch. Wenn Du nähere Einzelheiten erfahren möchtest, kannst Du auf der Internetseite der betreffenden Niederlassung mit dem für das jeweilige Land verantwortlichen Betreuer in der FM GROUP World Zentrale (info@fmworld.com) oder mit den Vertretern der Dich interessierenden Niederlassung Kontakt aufnehmen.

Die wichtigsten Regeln für FM GROUP Distributoren sind in allen Ländern gleich. Unterschiede, auf die Du oder Deine Distributoren treffen können, hängen mit dem geltenden Recht, der Eigenart oder der Kultur des betreffenden Landes zusammen. Aus diesem Grund ist es sehr wichtig, sich mit den Grundregeln der Zusammenarbeit der jeweiligen Niederlassung vertraut zu machen*, um eventuelle Missverständnisse zu vermeiden.

* Wir möchten darauf hinweisen, dass es sich hierbei um einen stetigen Prozess handelt, da die sich weiterentwickelnden Niederlassungen immer wieder ihren Betreuungsstandard erhöhen (z.B. durch Verlängerung der Arbeitszeit) und Angaben, wie z.B. die Produktpreise sich ändern können.

FM GROUP NIEDERLASSUNGEN – GEMEINSAMKEITEN UND UNTERSCHIEDE

FM GROUP Niederlassungen auf der ganzen Welt sind autonome Unternehmen, die sich hinsichtlich mehrerer Aspekte voneinander unterscheiden. Es gibt jedoch Bereiche, in denen die Firma FM GROUP World weltweit eine einheitliche Firmenpolitik verfolgt.

Alle FM GROUP Niederlassungen haben folgendes gemeinsam:

- > Marketingplan
- > Schablone des Distributorenvertrags
- > Schablone des Produktkatalogs
- > FM Düsengebot
- > Mindesteinkaufswert, der für das Auszahlen einer Provision erforderlich ist (34,42 Punkte monatlich)
- > Mindesteinkaufswert, der erforderlich ist, um weiterhin ein aktiver Distributor bleiben zu dürfen (103,26 Punkte jährlich)

In Abhängigkeit von der jeweiligen FM GROUP Niederlassung unterscheiden sich:

- > Preise der FM Produkte, u.a. der Startpakete
- > Punktwerte der einzelnen FM Produkte
- > Produktangebot außer den Parfümen (vor allem die Werbegeschenke)
- > Versandkosten
- > Motivationsprogramme und Werbeaktionen (mit Ausnahme der Programme, die direkt von FM GROUP World weltweit organisiert werden)
- > Möglichkeit der Online-Registrierung
- > Zugangspasswort zur Internetseite der Niederlassung
- > Möglichkeit eines Einkaufs im Online-Shop
- > Art der Provisionsauszahlung
- > Höhe und Möglichkeit der Rabattekumulation
- > Arbeitszeiten der Niederlassung

Die Besonderheiten der jeweiligen Niederlassung sind in der Clubordnung festgelegt. Diese Clubordnung stellt eine grundlegende und bindende Informationsquelle dar, in der alle in der FM GROUP Vertretung des jeweiligen Landes geltenden Regeln festgeschrieben sind. Im Interesse eines jeden FM GROUP Clubmitglieds sollte es daher sein, sich mit der Clubordnung der Niederlassung vertraut zu machen, mit der er oder seine Struktur eine Zusammenarbeit plant.

BÜROS IM AUSLAND

Gleich zu Beginn möchten wir darauf hinweisen, dass jedes FM GROUP Büro andere Arbeitszeiten haben kann. In den einzelnen Ländern kann es vollkommen andere Feiertage geben oder werden bestimmte Feiertage an unterschiedlichen Tagen gefeiert. Außerdem sollte man die Zeitunterschiede der einzelnen Zeitzonen berücksichtigen! Die Arbeitszeiten der jeweiligen Büros der Niederlassungen sind auf den Internetseiten der jeweiligen Niederlassungen angegeben.

EINE WIRTSCHAFTLICHE TÄTIGKEIT IN EINEM LAND, IN DEM ES KEINE FM GROUP NIEDERLASSUNG GIBT

Sollte es in dem von Dir gewählten Land noch keine FM GROUP Niederlassung geben, solltest Du mit einem Vertreter der nächstgelegenen FM GROUP Niederlassung oder der FM GROUP World Zentrale (info@fmworld.com) Kontakt aufnehmen und Dich über die Möglichkeiten der Zusammenarbeit informieren.

REGELN FÜR DIE ZUSAMMENARBEIT

Um die Arbeit der Distributoren auf den internationalen Märkten zu unterstützen und zu erleichtern, möchten wir im Folgenden die wichtigsten Regeln vorstellen, die in allen FM GROUP World Niederlassungen gelten. Wir weisen gleichzeitig darauf hin, dass Änderungen vorbehalten sind.

Tabelle 1 - REGELN FÜR DIE ZUSAMMENARBEIT MIT FM GROUP NIEDERLASSUNGEN

LAND (Währung)	VERSAND-KOSTEN	PORTOFREIE WARENSENDUNG AB (Punktzahl, Anzahl der Parfüme, Bestellwert)	ART UND PREIS DES STARTPAKETS	VORAUSSETZUNG FÜR DIE AUSZAHLUNG DER PROVISION	RABATTE
Ägypten (Pfund)	10-40 EGP	Bei mehr als 300 Punkten	20 Proben – 90 EGP; 30 Proben (Lux) – 150 EGP; 100 Proben – 300 EGP; 163 Proben – 450 EGP	Noch kein MLM-System vorhanden	
Argentinien (Peso)	40-64 ARS	360 Punkte	20 Proben – 67,5 ARS; 100 Proben – 217,5 ARS; 137 Proben – 300 ARS	Honorarvertrag oder wirtschaftliche Tätigkeit	Rabatt bis zu 95% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge möglich
Armenien (Dram)	Individuelle Berechnung der Versandkosten	Individuelle Berechnung der Versandkosten	20 Proben – 7 000 AMD; 137 Proben – 27 000 AMD	Distributorenvertrag; Provisionen werden den Distributoren ab einer Effektivitätsstufe von 9% ausgezahlt (bis 9% nur in Form von Rabatten)	Rabatt bis zu 100% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge möglich
Australien (Dollar)	7-10 AUD	240 Punkte	200 Proben (einschließlich älterer Düfte) – 165 AUD; 20 Proben – 34,95 AUD	Distributorenvertrag und australische Steuernummer	Rabatt bis zu 100% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge möglich
Belgien (Euro)	6 EUR	500 Punkte	163 Proben – 51 EUR	Distributorenvertrag; Provisionen werden ab 30 EUR ausgezahlt; Niederlassung fertigt eine jährliche Lohnaufstellung jedes Distributors an	Rabatt bis zu 90% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge möglich
Bosnien Herzegowina (Mark)	8,5-11,5 KM	439 Punkte	137 Proben – 84,5 KM	Distributorenvertrag	Rabatt bis zu 90% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge möglich
Bulgarien (Lew)	6-9 BGN	200 Punkte	20 Proben – 20 BGN; 100 Proben – 50 BGN; 161 Proben – 84 BGN	Distributorenvertrag	Rabatt bis zu 90% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge möglich
Deutschland (Euro)	3,90 EUR	Bestellwert 100 EUR	150 Proben – 40 EUR	Distributorenvertrag; Provisionen werden ab 30 EUR ausgezahlt	Rabatt bis zu 50% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge möglich
Estland (Krone)	60-70 EEK	300 Punkte	137 Proben – 699 EEK	Wirtschaftliche Tätigkeit	Rabatt bis zu 50% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge möglich
Elfenbeinküste (Franc)	1000 XOF	5 Parfüme (Abidjan), 25 Parfüme (im übrigen Teil des Landes) zum regulären Preis	30 Proben Lux – 25 000 XOF; 100 Proben – 30 000 XOF	Distributorenvertrag; Provisionen werden ab 20 000 XOF ausgezahlt	Rabatt bis zu 50% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge möglich
Gabun (Franc)	portofreie Warensendung	Portofreie Warensendung	20 Proben – 29 500 XAF; 100 Proben – 69 000 XAF; 163 Proben – 119 000 XAF	Noch kein MLM-System vorhanden	
Griechenland (Euro)	4-8 EUR	550 Punkte	30 Proben Lux – 19,5 EUR 137 Proben – 43 EUR	Honorarvertrag oder wirtschaftliche Tätigkeit	Rabatt bis zu 90% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge möglich
Großbritannien (Pfund)	3-5 GBP	580 Punkte	100 Proben – 24,5 GBP; 161 Proben – 42,5 GBP	Distributorenvertrag	Rabatt bis zu 50% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge möglich
Irland (Euro)	8-14 EUR	290 Punkte	163 Proben – 53 EUR	Distributorenvertrag + PPS Nr. (oder Reisepass-Nr.); Provisionen werden ab 100 Euro ausgezahlt	Rabatt bis zu 50% des Bestellwerts, Kumulation der Beträge bis zu 6 Monate möglich
Israel (Schekel)	13-28 NIS	570 Punkte	100 Proben – 200 NIS; 161 Proben – 340 NIS	Distributorenvertrag; Provisionen werden ab 400 NIS ausgezahlt	Rabatt bis zu 50% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge
Italien (Euro)	10 -16 EUR	439,5 Punkte	163 Proben – 50,80 EUR	Distributorenvertrag; Provisionen werden ab 50 EUR ausgezahlt; einmal pro Jahr werden alle Provisionen ausgezahlt	Keine Rabatte vorhanden
Kanada (Dollar)	8-15 CAD	480 Punkte	100 Proben – 65 CAD + MwSt. (je nach Provinz)	Distributorenvertrag; Provisionen werden ab 100 CAD ausgezahlt	Rabatt bis zu 100% des Bestellwerts, Kumulation der Beträge bis zu 6 Monate möglich
Kroatien (Kuna)	33,58 – 59,48 HRK	30 Parfüme zum regulären Preis	137 Proben – 308,25 HRK	Distributorenvertrag	Rabatt bis zu 50% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge möglich
Litauen (Litas)	9-15 LTL	249,59 Punkte	20 Proben – 35 LTL; 100 Proben – 100 LTL; 163 Proben – 160 LTL	Wirtschaftliche Tätigkeit	Rabatt bis zu 50% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge möglich
Lettland (Lats)	7-9 LVL	210 Punkte	163 Proben – 39 LVL	Wirtschaftliche Tätigkeit	Rabatt bis zu 50% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge möglich
Mazedonien (Denar)	200 MKD	231 Punkte	137 Proben - 2650 MKD	Distributorenvertrag	Rabatt bis zu 50% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge möglich
Marokko (Dirham)	45 MAD	10 Parfüme zum regulären Preis	100 Proben – 250 MAD; 163 Proben – 450 MAD	Noch kein MLM-System vorhanden	
Mexiko (Peso)	50-80 MXN	250 Punkte	20 Proben – 399 MXN; 100 Proben – 699 MXN	Distributorenvertrag + ausgefülltes Formular von der Internetseite	Keine Rabatte vorhanden

Montenegro (Euro)	2-10 EUR	30 Parfüme zum regulären Preis	137 Proben – 42,5 EUR	Distributorenvertrag	Rabatt bis zu 50% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge möglich
Niederlande (Euro)	6 EUR	480 Punkte	163 Proben – 51 EUR	Distributorenvertrag; Provisionen werden ab 30 Euro ausbezahlt	Rabatt bis zu 90% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge möglich
Niederländische Antillen (Curaçao, Aruba, Bonaire) (Gulden)	nur persönliche Abholung		161 Proben – 125 ANG	Distributorenvertrag; Provisionen werden ab 100 ANG ausbezahlt	Rabatt bis zu 90% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge möglich
Nigeria (Naira)	ab 1 500 NGN	10 Parfüme zum regulären Preis	100 Proben + 30 Proben Lux (+ 1 Parfüm) – 14 000 NGN	Distributorenvertrag	Rabatt bis zu 100% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge möglich
Norwegen (Krone)	29-165 NOK; Preise gelten auch für Schweden	1201 Punkte	100 Proben – 350 NOK; 161 Proben – 550 NOK	Wirtschaftliche Tätigkeit	Rabatt bis zu 60% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge möglich
Österreich (Euro)	4-8,5 EUR	243 Punkte (Bezahlung im Voraus) 351 Punkte (Bezahlung per Nachnahme)	163 Proben – 50 Euro	Wirtschaftliche Tätigkeit	Rabatt bis zu 50% des Bestellwerts, Kumulation der Beträge bis zum Ende des Kalenderjahrs möglich
Philippinen (Peso)	125-490 PHP	Bestellwert von 10 000 PHP	100 Proben -2 500 PHP	Distributorenvertrag und Steuer-ID (TIN)	rabat do 60% wartości zamówienia, kumulacja bez ograniczeń
Polen (Złoty)	18 PLN	183,6 Punkte	20 Proben – 30 PLN; 110 Proben – 103 PLN;	Honorarvertrag, wirtschaftliche Tätigkeit	Rabatt bis zu 90% des Bestellwerts, Kumulation der Beträge bis Dezember
Portugal (Euro) - wird von Spanien betreut	8 EUR	350 Punkte	20 Proben – 17 EUR 100 Proben – 27 EUR 161 Proben – 50 EUR	Honorarvertrag oder wirtschaftliche Tätigkeit	Rabatt bis zu 90% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge möglich
Republik Südafrika (Rand)	Versandkosten werden je nach Warensendung berechnet	nicht möglich	100 Proben – 530 ZAR	Distributorenvertrag, Provisionen werden ab 300 ZAR ausbezahlt	Rabatt bis zu 50% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge möglich
Rumänien (Leu)	6-16 RON	400 Punkte	100 Proben – 140 RON 163 Proben – 210 RON	Wirtschaftliche Tätigkeit	Rabatt bis zu 50% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge möglich
Russland (Rubel)	250–1 650 RUB	250 – 1 650 Punkte	100 Proben – 1 350 RUB	Distributorenvertrag	Rabatt bis zu 50% des Bestellwerts, Kumulation der Beträge bis zu 3 Monate möglich
Serbien (Dinar)	150-450 CSD	Bestellwert 13 000 CSD	137 Proben – 3 340 CSD	Distributorenvertrag	Rabatt bis zu 50% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge möglich
Slowakei (Euro)	4,98 EUR	Bestellwert 51,78 EUR	100 Proben – 36,51 EUR 163 Proben – 55,10 EUR	„živnostenský list“ (Unternehmerkarte) oder wirtschaftliche Tätigkeit	Rabatt bis zu 50% des Bestellwerts, Kumulation der Beträge bis November möglich
Slowenien (Euro)	4,61-5,34 EUR	30 Parfüme zum regulären Preis	137 Proben – 47,95 EUR	Distributorenvertrag	Rabatt bis zu 50% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge möglich
Spanien (Euro)	8-15 (Inseln) EUR	350 -590 (Inseln) Punkte	20 Proben – 17 EUR; 100 Proben – 27 EUR; 161 Proben – 50 EUR	Honorarvertrag oder wirtschaftliche Tätigkeit	Rabatt bis zu 90% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge möglich
Suriname (Dollar)	nur persönliche Abholung		161 Proben – 195 SRD	Distributorenvertrag, Provisionen werden ab 150 SRD ausbezahlt	Rabatt bis zu 100% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge möglich
Tschechien (Krone)	50-100 CZK	200 Punkte	20 Proben – 350 CZK; 100 Proben – 850 CZK; 163 Proben – 1350 CZK	„živnostenský list“ (Unternehmerkarte) oder wirtschaftliche Tätigkeit	Rabatte bis zu 50% des Bestellwerts, Kumulation der Beträge bis zu 3 Monate möglich
Türkei (Lira)	100 YTL	Bestellwert 144 YTL	100 Proben – 66 YTL; 137 Proben – 90 YTL	Honorarvertrag	Rabatt bis zu 50% des Bestellwerts, Kumulation der Beträge bis zu 3 Monate möglich
Ukraine (Hrywnja)	45 UAH	300 Punkte	100 Proben – 290 UAH	Wirtschaftliche Tätigkeit, Honorarvertrag	Rabatt bis zu 50% des Bestellwerts, Kumulation der Beträge bis Dezember möglich
Ungarn (Forint)	1500-2160 HUF	250-500 Punkte	20 Proben – 3 050 HUF; 161 Proben – 13 300 HUF	Wirtschaftliche Tätigkeit, Honorarvertrag	Rabatt bis zu 50% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge möglich
USA (Dollar)	Ca. 10-15 USD	20 Parfüme zum regulären Preis	137 Proben- 54 USD	Distributorenvertrag, Provisionen werden ab 100 USD ausbezahlt, einmal pro Jahr (im Januar) werden Provisionen unter 100 USD ausbezahlt	Rabatt bis zu 50% des Bestellwerts, Kumulation der Beträge bis Dezember möglich
Vietnam (Đồng)	14 500 –54 000 VND	10 Parfüme zum regulären Preis (Hanoi), 500 Punkte (im übrigen Teil des Landes)	20 Proben – 280 000 VND; 100 Proben – 850 000 VND; 137 Proben – 1 200 000 VND	Distributorenvertrag, Provisionen werden ab 500 000 VND ausbezahlt	Rabatt bis zu 50% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge möglich
Zypern (Euro)	3,5 – 8 EUR	586 Punkte	137 Proben – 43 Euro	Distributorenvertrag	Rabatt bis zu 90% des Bestellwerts, zeitlich unbegrenzte Kumulation der Beträge

1. ALLES ÜBER DEINEN SPONSOR

Als FM GROUP Distributor kannst Du nur einen Sponsor haben. Dein Sponsor kann einer anderen Nationalität angehören und in einer anderen FM GROUP Niederlassung registriert sein. Jeder FM GROUP Distributor, also auch Du, kann Personen aus der ganzen Welt für eine Zusammenarbeit anwerben.

Jede Niederlassung verfügt über eine internationale Datenbank mit Distributorennummern, so dass es keine Problem ist, sich bei einem ausgewählten Sponsor aus einem beliebigen Land einzutragen.

Wenn Du eine neue Person für die Zusammenarbeit gefunden hast, solltest Du nicht vergessen, Deine Distributorennummer (das heißt für diese Person die Sponsorennummer) mitzuteilen. Es ist in Deinem Interesse, die Distributorennummer vollständig und richtig anzugeben.

Gibt eine neue Person keine Sponsorennummer an, teilt die Niederlassung sie einer vom Büro angegebenen Leadergruppe zu.

Den Sponsor wählst Du nur einmal! Nur einmal registrierst Du Dich in der Datenbank von FM GROUP World! Bei der Registrierung wird immer ein Distributorenvertrag unterschrieben. Personen, die anderen Distributoren ein Sponsorwechsel vorschlagen sowie sich oder andere Distributoren ein zweites Mal (oder noch öfter) registrieren lassen, wird das Konto gesperrt (sie können so weder Einkäufe tätigen noch Provisionen erhalten) und werden anschließend aus der Distributorendatenbank entfernt. Das mehrfache Sponsoren derselben Person sowie das Überreden anderer Distributoren zum Sponsorenwechsel sind erhebliche Verstöße gegen die FM GROUP Clubordnung!

Ein Wohnortwechsel (wie auch eine Auslandsreise) erfordert nie einen Sponsorwechsel. Solltest Du auswandern, genügt es, FM GROUP World schriftlich darum zu bitten, den Auszahlungsort Deiner Vergütung zu ändern. Das entsprechende Formular hierfür findest Du auf der Internetseite: www.fmworld.com oder auf den Seiten der Niederlassungen (Einzelheiten siehe Punkt 7 AUSZAHLUNGSSORT).

Die einzige Möglichkeit, eine neue Distributorennummer zu erhalten, ist der Austritt eines Distributors aus dem FM Club (aufgrund einer schriftlichen an FM GROUP World geschickten Bitte). **Ein erneuter Beitritt zum FM Club ist dann erst wieder nach 6 Monaten ab dem Austrittsdatum möglich.** Nach einem halben Jahr darf ein Distributor erneut in jedem beliebigen Land tätig sein.

Vor Ablauf der 6 Monate darf der Distributor in keiner der FM GROUP Niederlassungen (auch in keiner neu eröffneten) erneut registriert werden. Der Beitritt zum FM Club ist kostenlos.

Ein Sponsor, der einen neuen Distributor im FM GROUP Club anmeldet, hat die Pflicht, ihm die im Land des Wohnorts des Distributors geltenden Regeln für die Zusammenarbeit vorzustellen, ihn mit den Produkten, Preisen, Werbeaktionen vertraut zu machen und ihm den Inhalt des Marketingplans zu erläutern.

Dies ist besonders dann schwierig, wenn der Sponsor und der neue Distributor aus verschiedenen Ländern stammen und sich in verschiedenen Sprachen verständigen. Man sollte nicht vergessen, dass die Clubordnung Preise, Punkte und andere Bedingungen für die Zusammenarbeit im Land des Sponsors anders sein können als im Land des Distributors (Tabelle 1). Aber hier ist es Aufgabe des Sponsors, den Distributor zu informieren und regelmäßig zu schulen.

Beispiel

Mario aus Italien hat mit Natascha aus Russland einen Distributorenvertrag abgeschlossen. Seitdem ist Natascha in der Struktur tätig, die Mario betreut. Marios Pflicht ist es, Natascha über die Regeln für die Zusammenarbeit mit FM GROUP auf dem Gebiet Russlands zu informieren. Wenn Mario nur wenig Russisch spricht, sollte er Natascha darum bitten, sich mit den Informationen der Internetseite von FM GROUP Russland (also dem Land, in dem sie tätig sein wird) vertraut zu machen. Mario sollte alle eventuellen Fragen Nataschas klären und ihr beim Aufbau ihrer eigenen Struktur in Russland behilflich sein.

2. DER VERTRAG – EINE NOTWENDIGE FORMALITÄT

Um ein FM GROUP Clubmitglied werden zu können, muss mittels eines Sponsors, der in einem beliebigen Land auf der Welt tätig ist, ein Distributorenvertrag abgeschlossen werden.

Wenn Du ein Muster für einen Distributorenvertrag erhalten möchtest, kannst Du Dich an die Zentrale von FM GROUP World (info@fmworld.com) wenden.

Ein vollständig ausgefüllter Vertrag muss die Kontaktdaten des Distributors, unter anderem die aktuelle Postanschrift, den Startpaket-Code, die Distributorennummer des Sponsors, die Nummer eines Identitätsdokuments des Distributors sowie die Unterschriften des Distributors und des Sponsors enthalten.

ACHTUNG!

Als Nummer eines Identitätsdokuments gelten: die Nummer des Personalausweises, des Reisepasses, des Führerscheins, der Versicherung oder eines anderen offiziellen, im jeweiligen Land geltenden Dokuments.

Ein neuer Distributor kann auf dem Vertragsformular eines anderen Landes gesponsert werden. Anhand dieses Vertrags wird der Distributor in das System eingegeben. Du solltest jedoch daran denken, dass er sich unbedingt mit der Clubordnung der Niederlassung des Landes vertraut machen muss, in dem er tätig sein möchte.

Die Nummer des neuen Distributors kann die Vertragsnummer sein, kann aber auch eine neue Nummer sein, die dem Distributor entsprechend der Nummeration des jeweiligen Landes zugeteilt wird (dies hängt unmittelbar von der Niederlassung ab, mit der der Vertrag geschlossen wird). Wenn Du die neue Person im „Baum“ suchst, solltest Du sie anhand des Nachnamens suchen und nicht anhand ihrer Distributorennummer.

Die Vertragsnummer kann ein aus Buchstaben und Ziffern bestehender Code sein. Die Buchstaben stehen für das jeweilige Land, wobei es für jeden Buchstaben auch eine entsprechende Ziffer gibt. Das Login, mit dem Du Dich auf der Internetseite anmeldest, setzt sich ausschließlich aus Ziffern zusammen.

In vielen Ländern besteht die Möglichkeit der Online-Registrierung. Doch auch in einem solchem Fall muss der Niederlassung später ein ausgedruckter und unterschriebener Distributorenvertrag zugeschickt werden.

Der Distributor ist dazu verpflichtet, die FM GROUP über jede Änderung der im Vertrag gemachten Angaben, z.B. Telefonnummer, Anschrift, Nachname usw. zu informieren.

* In einigen Ländern verbietet das Gesetz die Erfüllung dieser Bedingung, weshalb der Kauf eines Startpakets hier freiwillig und optional ist, z.B. in Australien, Belgien, Großbritannien.

3. STARTPAKET

Bedingung für eine FM GROUP Clubmitgliedschaft, ist der Kauf eines Startpakets*.

Jedes Startpaket ist mit einem einmaligen Code gekennzeichnet, der auf den Distributorenvertrag geklebt oder eingetragen werden muss. Die Angabe der Codenummer ist erforderlich, damit der Vertrag registriert werden kann. Verträge ohne einen Startpaket-Code oder ohne eine beliegige Bestellung für ein Startpaket werden nicht registriert.

Das Parfümangebot ist in allen FM GROUP Niederlassungen identisch. Es kann jedoch zu Zeitverschiebungen bei der Einführung eines neuen Produktangebots kommen (z.B. können die Neuheiten in einigen Ländern erst zu einem späteren Zeitpunkt erhältlich sein). Für die Einführungsstermine neuer Düfte sind die einzelnen Niederlassungen verantwortlich, die die Termine frei wählen können.

Ungeachtet des identischen Düsengebots, verfügt nicht jede FM GROUP Niederlassung über alle drei Arten des Startpakets (siehe Tabelle 1). Darauf solltest Du Deine potentiellen Distributoren hinweisen. Jede Niederlassung ist dazu verpflichtet, einen Vertrag mit dem Code eines in einer anderen FM GROUP Niederlassung gekauften Startpakets zu akzeptieren.

Beispiel:

Peter aus Berlin (Deutschland) hat Bea aus Barcelona (Spanien) als neues FM GROUP Clubmitglied angeworben. Er hat ihr den Vertrag per Fax zugeschickt. Bea hat den Vertrag unterschrieben und ist mit dem Vertrag zum Büro in Barcelona gegangen. Vor Ort hat sie das Startpaket gekauft, den Code auf den Vertrag geklebt und den Vertrag einem Mitarbeiter des Büros zur Registrierung gegeben. Der Vertrag wird in diesem Büro registriert. Wenn Peter Bea einen Vertrag geschickt hat, der in der deutschen Niederlassung gilt, muss Bea noch die spanische Clubordnung akzeptieren. Ab diesem Moment kann Bea Produkte kaufen und ihre eigene Struktur als vollwertiges FM GROUP Clubmitglied aufbauen



* In einigen Ländern verbietet das Gesetz die Erfüllung dieser Bedingung, weshalb der Kauf eines Startpakets hier freiwillig und optional ist, z.B. in Australien, Belgien, Großbritannien.

4. EINE SCHNELLE UND EINFACHE REGISTRIERUNG

Den kompletten **Vertrag** bzw. den Vertrag ohne Startpaket-Code (aber mit der Bestellung für ein Startpaket) **schickst Du direkt an die von Dir gewählte FM GROUP Niederlassung** oder an FM GROUP World (info@fmworld.com oder sendest ihn per Fax an 0048 71 327 00 35).

Jede Niederlassung ist dazu verpflichtet, einen neuen Distributor innerhalb von maximal 5 Arbeitstagen zu registrieren.

Bei per Fax oder Mail geschickten Verträgen kann es vorkommen, dass die persönlichen Angaben und Kontaktdaten nicht lesbar sind und die Niederlassung sich deshalb nicht bei dem Distributor melden kann. Dies ist der häufigste Grund für eine verspätete Registrierung. In einem solchen Fall sollte man mit der Niederlassung, an die der Vertrag geschickt wurde oder mit der Abteilung für internationale Zusammenarbeit der FM GROUP World Kontakt aufnehmen.

Wenn Du eine FM GROUP Niederlassung bezüglich eines neuen Distributors anrufst, solltest Du Dir vorher die Angaben der Person, die registriert werden sollte (Vorname, Nachname, Vertragsnummer, Wohnsitz) sowie den Nachnamen des Sponsors bereitlegen.

Nach der Registrierung bekommt jeder Distributor ein Passwort für die Internetseite, mit dem er die Entwicklung seiner Struktur, die getätigten Einkäufe, die Effektivitätsstufen seiner Distributoren und auch seine eigene Position nachverfolgen kann. Wenn Du Dein Passwort vergessen haben solltest, kannst Du es telefonisch erfragen, wobei Du jedoch Deine Identität durch die Angabe genauer Daten (Vorname, Nachname, Nummer eines Identitätsdokuments, Distributorennummer, Wohnanschrift; manchmal kann ein Büromitarbeiter auch noch detailliertere Angaben fordern, wie z.B. den Namen des Sponsors oder die Steuernummer) bestätigen musst.

Ein Distributor hat (unabhängig davon, in welchem Land sein Sponsor registriert ist) dieselben Rechte und Pflichten wie andere Distributoren im jeweiligen Land, z.B. hat er das Recht, an allen Treffen und Workshops, die von der örtlichen FM GROUP Niederlassung organisiert werden, teilzunehmen.

5. BESTELLUNG UND BESTELLAUSFÜHRUNG ZU DEN BEDINGUNGEN DER NIEDERLASSUNG

Ein Distributor kann in jedem Land mit einer FM GROUP Niederlassung Einkäufe tätigen unabhängig davon, wo er selbst registriert ist, jedoch nur bis zu der in der Clubordnung angegebenen Punktzahl von 550,8 Punkten. Er bezahlt für die Produkte den in dem Land geltenden Preis und erhält den dafür entsprechenden Punktwert.

Beispiel:

Joanna aus Polen ist zu Besuch zu ihrer Cousine nach Österreich gefahren. Dort hat sie 3 Personen getroffen, die FM Parfüme kaufen wollten. Joanna hat in der österreichischen FM GROUP Niederlassung 3 Parfüme aus der Klassik-Kollektion bestellt, 28,50 Euro für sie bezahlt (für einen Distributor beträgt in der Niederlassung in Österreich der Preis für 1 Parfüm 9,50 Euro) und 87,9 Punkte für diesen Einkauf erhalten.

Ein Distributor kann in jedem Land nicht bepunktete Produkte, wie z.B. Startpakete, die für Treffen mit Personen benötigt werden, die gern dem FM GROUP Club beitreten möchten, ohne Begrenzung kaufen. Ein Distributor, der für längere Zeit in einem anderen Land bleiben möchte, kann größere Produktmengen erst nach Änderung des Auszahlungsorts (auf eben diese Niederlassung) bestellen.

Für eine Bestellung muss ein Distributor entsprechend den Regeln zahlen, die in der jeweiligen Niederlassung gelten.

In einigen Niederlassungen muss man im Voraus für eine Bestellung bezahlen. Einige FM GROUP Niederlassungen betreuen Länder, in denen es noch keine FM GROUP Niederlassung gibt. Wieder andere Niederlassungen verschicken Warensendungen nicht in andere Länder in Anbetracht der langwierigen Prozeduren an der Grenze und den hohen Versandkosten.

Das FM GROUP Angebot kann sich geringfügig zwischen den einzelnen Niederlassungen aufgrund des Bedarfs und der landestypischen Besonderheiten unterscheiden. Das aktuelle Sortiment wird im FM GROUP Produktkatalog, der in der jeweiligen Niederlassung gilt oder auf der Internetseite der Niederlassung präsentiert. Einzelheiten zu den Bestellbedingungen und der Bestellausführung findest Du in Tabelle 1.

Keine Niederlassung darf Waren in ein Land schicken, in dem es bereits eine andere FM GROUP Niederlassung gibt. Die sich auf den Internetseiten der Niederlassung befindenden Online-Shops versorgen ausschließlich das jeweilige Land.

6. PUNKTE

Jedem Produkt ist ein bestimmter Punktwert zugeordnet. Die Punktwerte, die einem jeweiligen Produkt zugeordnet sind, können in den einzelnen FM GROUP Niederlassungen voneinander abweichen. Den Katalogpreis, den Distributorenpreis und die dem entsprechenden Punkte findest Du in den Preislisten auf den Internetseiten der einzelnen Niederlassungen (Tabelle 2).

Alle Niederlassungen arbeiten mit dem MLM Manager Programm, das einen reibungslosen Informationsfluss garantiert. Dies bedeutet, dass **die Punkte für eine ausgeführte Bestellung, die von einer Person aus Deiner Struktur im Ausland aufgegeben wurde, ebenso im „Baum“ sichtbar sind, wie die Einkäufe, die von Distributoren in Deiner Mutterniederlassung getätigt wurden.**

Tabelle 2 – PREISE FÜR PRODUKTE DER KLASSIK-KOLLEKTION

LAND	KLASSIK-KOLLEKTION 30 ml / 50 ml			
	Katalogpreis	Distributorenpreis	Währung	Punkte
ÄGYPTEN	129,00	90,00	EGP	28,00
ARGENTINIEN	80,00	60,00	ARS	24,00
ARMENIEN	8 500,00	6 000,00	AMD	24,00
AUSTRALIEN	26,95	18,90	AUD	24,00
BELGIEN	13,90	10,26	EUR	29,30
BOSNIEN HERZEGOWINA	27,80	19,45	KM	27,35
BULGARIEN	22,00	16,50	BGN	25,30
DEUTSCHLAND	13,90	9,50	EUR	29,30
ESTLAND	175,00	120,00	EEK	23,03
ELFENBEINKÜSTE	12 500,00	8 200,00	XOF	18,36
GABUN	16 150,00	11 295,00	XAF	24,00
GHANA	35,00	28,75	GHC	25,00
GRIECHENLAND	14,30	9,90	EUR	29,30
GROSSBRITANNIEN	10,50	7,00	GBP	29,00
IRLAND	13,90	9,50	EUR	29,30
ISRAEL	94,90	65,00	NIS	28,50
ITALIEN	13,90	9,50	EUR	29,30
JAPAN	2500	1750	JPY	24,00
KANADA	20,00	14,00	CAD	24,00
KROATIEN	103,00	72,00	HRK	27,44
LITAUEN	40,00	28,00	LTL	22,69
LETTLAND	8,25	5,65	LVL	24,10
MAZEDONIEN	830,00	580,00	MKD	25,75
MAROKKO	140,00	100,00	MAD	18,36
MEXIKO	219,00	169,00	MXN	18,36
MOLDAWIEN	199,50	140,00	MDL	29,30
MONTENEGRO	14,20	10,00	EUR	28,14
NIEDERLANDE	14,30	9,90	EUR	29,30
NIEDERLÄNDISCHE ANTILLEN	40,00	28,00	ANG	24,00
NIGERIA	3 375,00	2 500,00	NGN	36,00
NORWEGEN	125,00	88,00	NOK	29,30
ÖSTERREICH	13,90	9,50	EUR	29,30
PHILIPPINEN	1 220,00	850,00	PHP	24,00
POLEN	33,50	23,45	PLN	18,36
PORTUGAL	13,90	9,50	EUR	29,30

Tabelle 2 – PREISE FÜR PRODUKTE DER KLASSIK-KOLLEKTION

REPUBLIK SÜDAFRIKA	200,00	140,00	ZAR	18,36
RUMÄNIEN	49,00	35,00	RON	25,00
RUSSLAND	510,00	380,00	RUB	24,00
SERBIEN	1 220,00	850,00	CSD	25,14
SLOWAKEI	13,61	9,29	EUR	28,00
SLOWENIEN	13,90	9,50	EUR	29,30
SPANIEN	13,90	9,50	EUR	29,30
SURINAME	62,00	43,00	SRD	24,00
TSCHECHIEN	330,00	230,00	CZK	29,30
TÜRKEI	30,00	22,00	YTL	29,50
UKRAINE	119,00	85,00	UAH	36,00
UNGARN	3 620,00	2 360,00	HUF	25,00
USA	20,00	14,00	USD	24,00
VIETNAM	458 000,00	320 000,00	VND	24,00
ZYPERN	14,60	10,20	EUR	29,30

Die Punkte werden im Baum erst nach Ausführung der Bestellung angezeigt, d.h. nach Annahme der Bestellung und Herausgabe der Ware durch einen Mitarbeiter der Niederlassung. Beim Überprüfen der Daten im System solltest Du die Arbeitszeiten der Niederlassung, Verzögerungen aufgrund verschiedener Zeitzonen sowie die in der jeweiligen Niederlassung geltende Bearbeitungszeit für eine Bestellung berücksichtigen!

Die sich aus den Marketingplänen I und II ergebenden Vergütungen werden in allen Niederlassungen nach denselben Regeln in der jeweiligen geltenden Landeswährung berechnet. Wenn Du Dich auf der Internetseite der jeweiligen Niederlassung anmeldest, solltest Du nicht vergessen, dass die im Baum angezeigte Vergütung in der jeweiligen Landeswährung berechnet wurde. Den Umrechnungskurs findest Du in Tabelle 3 im Marketingplan des jeweiligen Landes.

Tabelle 3 – UMRECHNUNGSKURS FÜR DIE AUSZAHLUNG VON PROVISIONEN

LAND	UMRECHNUNGSKURS FÜR DIE AUSZAHLUNG DER PROVISION
ÄGYPTEN	1 Pkt = 2,125 EGP
ARGENTINIEN	1 Pkt = 1,05 ARS
ARMENIEN	1 Pkt = 105 AMD
AUSTRALIEN	1 Pkt = 0,41 AUD
BELGIEN	1 Pkt = 0,25 EUR
BOSNIEN HERZEGOWINA	1 Pkt = 0,49 KM
BULGARIEN	1 Pkt = 0,48 BGN
DEUTSCHLAND	1 Pkt = 0,25 EUR
ESTLAND	1 Pkt = 3,7 EEK
ELFENBEINKÜSTE	1 Pkt = 166,67 XOF
GABUN	1 Pkt = 165 XAF
GHANA	1 Pkt = 0,415 GHC
GRIECHENLAND	1 Pkt = 0,25 EUR
GROSSBRITANNIEN	1 Pkt = 0,175 GBP
IRLAND	1 Pkt = 0,25 EUR
ISRAEL	1 Pkt = 1,4 NIS
ITALIEN	1 Pkt = 0,25 EUR
JAPAN	1 Pkt = 30 JPY
KANADA	1 Pkt = 0,357 CAD
KROATIEN	1 Pkt = 1,7857 HRK
LITAUEN	1 Pkt = 0,88 LTL
LETTLAND	1 Pkt = 0,166 LVL
MAZEDONIEN	1 Pkt = 14,925 MKD
MAROKKO	1 Pkt = 2,83 MAD
MEXIKO	1 Pkt = 4,3 MXN
MOLDAWIEN	1 Pkt = 3,5 MDL
MONTENEGRO	1 Pkt = 0,25 EUR
NIEDERLANDE	1 Pkt = 0,25 EUR
NIEDERLÄNDISCHE ANTILLEN	1 Pkt = 0,6 ANG
NIGERIA	1 Pkt = 40 NGN
NORWEGEN	1 Pkt = 2,2 NOK
ÖSTERREICH	1 Pkt = 0,25 EUR
PHILIPPINEN	1 Pkt = 17,4 PHP
POLEN	1 Pkt = 1 PLN netto
PORTUGAL	1 Pkt = 0,25 EUR
REPUBLIK SÜDAFRIKA	1 Pkt = 2,8 ZAR
RUMÄNIEN	1 Pkt = 0,85 RON
RUSSLAND	1 Pkt = 9,09 RUB
SERBIEN	1 Pkt = 22,5 CSD
SLOWAKEI	1 Pkt = 0,25 EUR
SLOWENIEN	1 Pkt = 0,25 EUR
SPANIEN	1 Pkt = 0,25 EUR
SURINAME	1 Pkt = 0,91 SRD
TÜRKEI	1 Pkt = 0,434 YTL
TSCHECHIEN	1 Pkt = 0,25 EUR (Provision wird in Euro umgerechnet)
UKRAINE	1 Pkt = 1,75 UAH
UNGARN	1 Pkt = 63,47 HUF
USA	1 Pkt = 0,37 USD
VIETNAM	1 Pkt = 5950 VND
ZYPERN	1 Pkt = 0,25 EUR

7. AUSZAHLUNGORT

Bei Vertragsabschluss gibst Du Deine Kontaktdaten an, die gleichzeitig Deinen Auszahlungsort festlegen. **Bei der Registrierung wirst Du Deiner Mutterniederlassung zugeordnet.**

Wenn Du für längere Zeit ins Ausland fährst oder umziehst, änderst Du auch die Niederlassung, mit der Du zusammenarbeitest sowie den Auszahlungsort (das heißt das Land, in dem Du Rabatte und Provisionen wählen kannst). Denk daran, dass Du in jeder Niederlassung Einkäufe bis zu einer in der Clubordnung festgelegten Punktzahl tätigen kannst, jedoch nur in einem Land Rabatte und Provisionen wählen darfst. Wenn Du Einkäufe in einem Land tätigst, in dem Du nur Gast bist, erhältst Du Punkte, kannst jedoch, solange Du im FM GROUP System dieses Land nicht als Auszahlungsort angibst, keine Rabatte in Anspruch nehmen.

Beispiel:

Ania, die in der polnischen FM GROUP Niederlassung registriert ist, hat während einer mehrtägigen Reise in London (Großbritannien) 2 Parfüme in der englischen FM GROUP Niederlassung gekauft. Sie konnte jedoch keinen Rabatt in Anspruch nehmen, da sie diesen nur in Polen wählen darf. Wenn Ania für länger nach Großbritannien fahren würde und Provisionen in der englischen Niederlassung wählen möchte, müsste sie sich an FM GROUP wenden und ihren Auszahlungsort ändern lassen.

Für eine Änderung des Auszahlungsorts genügt es, eine schriftliche Bitte an FM GROUP World zu schicken. Ein entsprechendes Formular ist auf der Internetseite www.fmworld.com oder auf den Seiten der Niederlassungen zu finden. Die Änderung des Auszahlungsorts ist kostenlos und kann mehrmals vorgenommen werden. Wenn Du z.B. wieder zurückkehrst, musst Du erneut ein Formular mit den aktuellen Angaben an FM GROUP World schicken.

Eine Änderung des Auszahlungsorts kann nur anhand eines Formulars vorgenommen werden, das bis zum 20. eines jeden Monats an das FM GROUP World Büro (per E-Mail: info@fmworld.com oder per Fax: 0048 71 327 00 35) geschickt werden muss. Bereits im darauffolgenden Monat erfolgt die Auszahlung an dem im Formular angegebenen neuen Ort.

ACHTUNG!

Informiere Dich bei einer Änderung des Auszahlungsorts in der neuen Niederlassung über die Auszahlungsbedingungen von Rabatten und Provisionen, da diese von nun an auch für Dich gelten (siehe Tabelle 1).

8. WERBEAKTIONEN UND MOTIVATIONSPROGRAMME

In jeder FM GROUP Niederlassung werden zeitlich befristete Werbeaktionen und Motivationsprogramme organisiert.

Werbeaktionen und Motivationsprogramme werden von der FM GROUP World (dann gelten sie für alle Niederlassungen) oder vom jeweiligen Land (dann richten sie sich nur an die Distributoren der jeweiligen Niederlassung; siehe Punkt Nr. 7 AUSZAHLUNGSORT) organisiert.

Die Distributoren werden auf der Internetseite, durch Werbezetteln, die den Warensendungen beigelegt werden, durch Newsletter, per Telefon oder per SMS (die Art der Informationsübermittlung hängt vom jeweiligen Markt ab) über Werbeaktionen informiert.

9. REKLAMATIONEN

Den Umgang mit Reklamationen legt jede Niederlassung individuell fest. Die hierfür geltenden Regeln findest Du auf den Seiten der einzelnen Niederlassungen.

10. FM ETHIK-KODEX

FM GROUP Distributoren sind dazu verpflichtet, ehrlich zu handeln. Sie dürfen keine Distributoren sponsern, die in Strukturen anderer FM GROUP Clubmitglieder tätig sind. Sie dürfen nicht für die Konkurrenz arbeiten oder Strukturen manipulieren, um einen persönlichen Nutzen auf Kosten anderer FM GROUP Clubmitglieder zu erzielen. Wir weisen noch einmal darauf hin, dass gemäß der Clubordnung jedes FM GROUP Clubmitglied nur einen Sponsor haben darf. Jegliche Sponsorwechsel sind nicht möglich. Aus diesem Grund bitten wir darum, sich die Entscheidung gut zu überlegen. Gleichzeitig möchten wir klar stellen, dass jegliche Versuche, Personen zu sponsern, die bereits gesponsert wurden oder die Angabe falscher Informationen über die Tätigkeit der Firma FM GROUP einen Ausschluss des unehrlichen Distributors aus dem FM GROUP Club zur Folge haben.

Viel Erfolg!
FM GROUP World

KLEINES FM LEXIKON

A

Amarant, Amarantenorchidee – Auszeichnung, die einer Person erhält, die in ihrer Struktur mindestens 3 Gruppen hat, die die Effektivitätsstufe von 21% (nähere Einzelheiten im Marketingplan) erreicht haben

Ausschluss aus dem FM GROUP Club – einem FM GROUP Clubmitglied werden hierbei alle Rechte aberkannt, die sich aus der Mitgliedschaft im Club ergeben; der Ausschluss eines FM GROUP Distributors, der gegen die Regeln der FM GROUP Clubordnung verstoßen hat, ist entgültig

Auszahlungsort – ist das Land, dem der FM GROUP Distributor aktuell zugeordnet ist; der Auszahlungsort entscheidet über die Auszahlung der Provision und die Inanspruchnahme von Rabatten; er kann bei einem Umzug in ein anderes Land sowie nach dem Zusenden des entsprechenden Antragsformulars an FM GROUP World (Antrag kann auf der Internetseite www.fmworld.com heruntergeladen werden) geändert werden

B

„Baum“ – eine häufig verwendete Bezeichnung für die von einem Distributor aufgebaute Struktur und die Art ihrer Präsentation auf der Internetseite

Bepunktete Produkte – von FM GROUP ausgewählte Produkte, die einen bestimmten Punktwert haben; die Liste der bepunkteten Produkte sowie die Höhe der Punktwerte werden von jeder Niederlassung individuell (in Abstimmung mit FM GROUP World) bestimmt und den Distributoren auf eine Art und Weise mitgeteilt, die es ermöglicht, sich vor einem Einkauf darüber zu informieren

D

Diamant, Diamantenorchidee – Auszeichnung für eine Person, in deren Struktur es mindestens 5 Gruppen gibt, die in den Orchideenclub aufgenommen wurden (nähere Einzelheiten im Marketingplan)

Distributorennummer – einmalige aus Buchstaben und Ziffern oder auch nur aus Ziffern bestehende Nummer, die jedem FM GROUP Distributor bei der Registrierung zugeteilt wird; die Distributorennummer entspricht in der Regel der Nummer des von ihm unterschriebenen Distributorenvertrags

Distributorenpreis – Preis, zu dem ein FM GROUP Distributor Produkte für den Eigenbedarf oder für den Weiterverkauf an Kunden einkauft; die Preisliste für Distributoren ist auf den Internetseiten der Niederlassungen nach dem Einloggen zugänglich

Distributorenvertrag – zivilrechtlicher Vertrag zwischen einem Distributor (FM GROUP Clubmitglied) und einer FM GROUP Niederlassung, der die Regeln für die Zusammenarbeit und die Auszahlung der Vergütung festschreibt; Bedingung für die Registrierung eines Distributorenvertrags durch die Niederlassung sind die Angabe der Sponsorennummer, des Vor- und Nachnamens, der aktuellen Kontaktdaten, der Nummer eines Identitätsdokuments der gesponserten Person (des zukünftigen Distributors), des Startpaket-Codes sowie die Unterschriften des Sponsors und der gesponserten Person.

Duftölanteil – Prozentanteil einer Duftkomposition in Parfümprodukten, die über die Zuordnung der Parfümprodukte in die jeweilige Kategorie entscheidet; FM GROUP Parfüme haben einen Duftölanteil von 20%, FM GROUP Eau de Parfum hingegen 16%.

E

Effektivitätsstufe – Maß für die Effektivität der Arbeit eines FM GROUP Distributors, das anhand der im jeweiligen Monat erreichten Punkten bestimmt wird (nähere Einzelheiten im Marketingplan)

Eigener Einkauf – Kauf von bepunkteten Produkten durch einen FM GROUP Distributor; für die Auszahlung einer Prämie (Provision) muss ein eigener Einkauf in Höhe von 34,42 Punkte in dem Monat erfolgen, für den die Prämie zugesprochen wird

Ethik-Rat – eine aus mindestens sechs Leadern bestehende Gruppe, die von der FM GROUP Niederlassung einberufen wird, um Streitfragen im Zusammenhang mit der Tätigkeit und Entwicklung von Strukturen auf dem Gebiet der jeweiligen Niederlassung zu klären

F

FM GROUP Büro (FM GROUP Niederlassung) – FM GROUP Sitz in jeweiligen Land, der FM GROUP Distributoren registriert und auf dem Gebiet dieses Landes betreut; jede FM GROUP Niederlassung verfügt über ein Büro, dem mehrere örtliche Distributionszentren unterstehen können

FM GROUP Club – Gesamtheit aller FM GROUP Distributoren

FM GROUP Clubordnung – bestimmt die Rechte und Pflichten eines FM GROUP Distributors; wird von jeder einzelnen FM GROUP Niederlassung in verschiedenen Sprachen herausgegeben; die Niederlassung ist dazu verpflichtet, die Clubordnung den Distributoren zugänglich zu machen, der Distributor ist wiederum dazu verpflichtet, sich vor Aufnahme seiner Tätigkeit im jeweiligen Land mit der Clubordnung vertraut zu machen

FM GROUP Distributor – FM GROUP Clubmitglied, das dazu berechtigt ist, für FM GROUP Produkte Werbung zu machen und sie zu verkaufen sowie ein eigenes Netz für den Vertrieb von FM GROUP Produkten aufzubauen

FM GROUP Firmenseite – Internetseite mit der Adresse www.fmworld.com, die von der FM GROUP World verwaltet wird; enthält alle wichtigen Informationen, die das Profil und die Firmengeschichte betreffen sowie die aktuellen Kontaktdaten aller FM GROUP Niederlassungen

FM GROUP Newsletter – E-Mail, die über Parties und Gewinnspiele sowie Werbeaktionen und andere FM Aktionen informiert und an die Distributoren geschickt wird, die ihre E-Mail-Adresse angegeben und ihr Einverständnis für den Erhalt von Nachrichten von FM GROUP gegeben haben

FM GROUP Niederlassung – siehe FM GROUP Büro

FM GROUP Online-Shop – ein von der FM GROUP angebotener Dienst, den es zur Zeit nur in der polnischen Niederlassung gibt, in Zukunft jedoch auch in anderen Niederlassung geplant ist; ermöglicht die Aufgabe von Produktbestellungen über die Internetseite der Niederlassung

FM GROUP Produktkatalog – Zusammenstellung des Produktsortiments der jeweiligen Saison einschließlich der Katalogpreise; erhältlich in den Sprachen aller Niederlassungen

FM GROUP Punkteumsatz – kumulierter Umsatz in Punkten aller FM GROUP Niederlassungen in jeweiligen Monat

G

Gold, Goldorchidee – Auszeichnung für eine Person, die in ihrer Struktur mindestens 3 Gruppen hat, die es in den Orchideenclub geschafft haben (nähere Einzelheiten im Marketingplan)

Gruppenpunkte – Summe der Punkte, die ein FM GROUP Distributor und seine Struktur im jeweiligen Abrechnungsmonat durch den Verkauf von Produkten gesammelt haben und die seine Effektivitätsstufe bestimmt (nähere Einzelheiten im Marketingplan)

I

Identitätsdokument – ein offizielles, im jeweiligen Land geltendes Dokument, mit dem ein Bürger dieses Landes einen rechtsgültigen Vertrag, einschließlich eines FM GROUP Distributorenvertrags unterschreiben darf, z.B. Personalausweis, Reisepass, Führerschein, Versicherungspolice

info@fmworld.com – E-Mail-Adresse, unter der jeder Antworten auf Fragen erhält, die die Arbeit der FM GROUP Niederlassungen im Ausland betreffen

K

Katalogpreis – im FM GROUP Produktkatalog angegebener Preis, den ein Kunde für ein Produkt zahlt

Kumulierte Punkte – Summe der von der persönlichen Gruppe gesammelten Punkte und der Vertragspunkte; betrifft Distributoren, die sich für den 2. Marketingplan qualifizieren (nähere Einzelheiten im Marketingplan)

Kunde – Person, die nicht dem FM GROUP Club angehört und an dem Kauf eines FM Produkts interessiert ist

Kündigung der Zusammenarbeit mit FM GROUP – ein mit einem offiziellen schriftlichen Antrag des FM GROUP Distributors erklärter Rücktritt von den Rechten und Pflichten eines FM GROUP Clubmitglieds; tritt mit dem ersten Tag des darauffolgenden Monats nach Eingang des Antrags in Kraft; ein Rücktritt ist kostenlos, die einzige Pflicht des zurücktretenden FM GROUP Distributors besteht in der Klärung der finanziellen Angelegenheiten mit FM GROUP (u.a. die Wahl der ihm zustehenden Prämien)

L

Leader – FM GROUP Distributor, der sich konstant auf einer hohen Effektivitätsstufe befindet (ab 21% aufwärts)

M

Magnolien-Club – Gesamtheit aller FM GROUP Distributoren, die sich auf den Effektivitätsstufen von 0% bis 21% befinden (nähere Einzelheiten im Marketingplan)

Marge – Differenz zwischen dem Katalogpreis und dem Distributorenpreis; bestimmt den Gewinn eines FM GROUP Distributors aus dem Verkauf von FM GROUP Produkten zum Katalogpreis

Marketingplan – Regelwerk, das die Berechnungsweise und die Höhe der von den FM GROUP Distributoren erreichten Prämien festlegt; der Marketingplan liegt jedem Startpaket bei und stellt das grundlegende Arbeitsinstrument eines FM GROUP Distributors dar

Monatliches Abrechnungssystem – bei den Abrechnungen der FM GROUP Distributoren entspricht ein Abrechnungsmonat einem Kalendermonat

Motivationsprogramme – von FM GROUP World aber auch von einzelnen Niederlassungen initiierte Aktionen, die zum Ziel haben, Distributoren zu einer noch höheren Aktivität und zum Erreichen noch höherer Effektivitätsstufen anzuspornen; von der FM GROUP World durchgeführte Motivationsprogramme verpflichten jede Niederlassung zur Einhaltung einheitlicher Teilnahmeregeln und zur Vergabe derselben Gewinnprämien bzw. -preise.

Multi-Level-Marketing (MLM) – Mehrstufen-Marketing; Einzelhandelsverkaufsform, die außerhalb der Ladenketten stattfindet und auf dem direkten Kontakt des Distributors mit dem Kunden basiert; Distributoren, die im MLM-System tätig sind, bauen ihre eigene Vertriebsstruktur auf und schöpfen Gewinne aus den Umsätzen, die von den Mitgliedern ihrer Struktur erarbeitet wurden (nähere Einzelheiten im Marketingplan)

N

Nicht aktiver Distributor – FM GROUP Distributor, der innerhalb von 12 Monaten ab dem Tag bzw. ab dem Jahrestag des Beitritts zum FM GROUP Club keinen Einkauf in Höhe von 103,26 Punkten getätigt hat; diese Nicht-Aktivität hat ein Auflösen des Distributorenvertrags durch FM GROUP zur Folge

Nicht bepunktete Produkte – FM GROUP Sortiment, für das es keine Punkte gibt (z.B. Werbegeschenke, Startpakete, Proben u.ä.)

O

Orchideen-Club – eine angesehene, internationale Vereinigung von Leadern, die in der FM GROUP Hierarchie die höchsten Effektivitätsstufen Perlenorchidee, Amarantenorchidee, Goldene Orchidee und Diamantenorchidee erreicht haben

P

Perle, Perlenorchidee – Auszeichnung für eine Person, in deren Struktur mindestens eine Gruppe die 21%-Effektivitätsstufe erreicht hat und zusätzlich 20 000 Punkte von den übrigen Gruppen erwirtschaftet wurden (nähere Einzelheiten im Marketingplan)

Prämie (Provision) – Betrag, der einem Distributor aufgrund einer erreichten Effektivitätsstufe zusteht; Bedingung für den Erhalt einer Prämie ist ein vom Distributor selbst innerhalb eines monatlichen Abrechnungszeitraums getätigter Einkauf in Höhe von mindestens 34,42 Punkten (nähere Einzelheiten im Marketingplan)

Probe – eine kleine Produktmenge (Parfüm, Eau de Parfum, Eau de Toilette, Balsam u.ä.), die zusammen mit anderen Produkten (Startpakete) oder einzeln verkauft wird, um Distributoren und Kunden das jeweilige Produkt näher zu bringen

R

Rabatt – Preisnachlass, der einem FM GROUP Distributor beim Kauf von FM Produkten gewährt wird; die Regeln für die Rabattgewährung werden einzeln von jeder FM GROUP Niederlassung festgelegt

Registrierung – ermöglicht die Aufnahme der Arbeit als FM GROUP Distributor; erfolgt nach Eingang des richtig und lesbar ausgefüllten Distributorenvertrags bei einer FM GROUP Niederlassung; je nach Niederlassung kann die Registrierung bis zu 5 Arbeitstage dauern; in einigen Niederlassungen ist eine Online-Registrierung möglich (über die Internetseite)

S

Schulungen – von der FM GROUP für FM GROUP Clubmitglieder organisierte Workshops und Präsentationen (kostenpflichtige und kostenlose), die zum Ziel haben, Distributoren bei der Werbung für und dem Verkauf von FM GROUP Produkten, dem Sponsern neuer Personen und dem richtigen Aufbau einer Struktur behilflich zu sein sowie die Distributoren bei ihrer persönlichen Entwicklung zu unterstützen

Schwarzer Diamant, Schwarze Diamantenorchidee – Auszeichnung für eine Person, die in ihrer Struktur mindestens 10 Gruppen hat, von denen jede die Stufe der Diamantenorchidee sowie 1 Million Punkte Monatsumsatz (nähere Einzelheiten im Marketingplan) erzielt hat

Sponsor – FM GROUP Distributor, der es neuen Personen ermöglicht, sich FM GROUP anzuschließen; gibt Auskunft über das Angebot und die Geschäftsregeln der Firma; die Wahl des Sponsors erfolgt nur einmal und kann nicht geändert werden

Sponsorennummer – Nummer eines Distributors, der weitere Personen gesponsert hat (wird in der oberen linken Ecke eines jeden Distributorenvertrags eingetragen)

Startpaket – ein grundlegendes Arbeitsinstrument eines jeden FM GROUP Distributors, mit dessen Hilfe er das Firmensortiment präsentiert; ein Startpaket besteht aus Parfümproben, Produktkatalogen, einem Marketingplan, einem Distributorenvertrags und einer DVD mit einem Film über das Unternehmen und einer Schulung; für den Kauf eines Startpakets gibt es keine Punkte

Startpaket-Code – Code, der sich aus einer einmaligen Kombination aus Buchstaben und Ziffern besteht und jedem Startpaket beigelegt ist; beim Unterschreiben eines Distributorenvertrags muss der Code in die entsprechende Rubrik eingetragen oder geklebt werden (ohne den Startpaket-Code ist ein Vertrag ungültig)

Struktur (sog. „Baum“) – Gesamtheit einer funktional miteinander verbundenen Gruppe unabhängig voneinander tätiger Distributoren, die direkt vom jeweiligen Sponsor oder von anderen von ihm oder innerhalb der jeweiligen Gruppe gesponserten Personen zur Zusammenarbeit angeworben wurden

V

Vertragsnummer – siehe Distributorennummer; Archivierungsprozeduren in einigen FM GROUP Niederlassungen können eine Änderung der Vertragsnummer erfordern, wobei dem auf dem Vertrag registrierten Distributor eine neue Nummer zugeteilt wird

Vertragspunkte – monatlich berechnete Punkte, die einem Distributor zugesprochen werden, der sich dank der Mitglieder seiner Struktur, die eine Effektivitätsstufe von mindestens 21% erreicht haben, für den 2. Marketingplan qualifiziert

W

Werbeaktionen – von den FM GROUP Niederlassungen initiierte Aktionen, in deren Rahmen bestimmte Produkte zu niedrigeren als gewöhnlich Distributorenpreisen verkauft werden; die Bedingungen für die Werbeaktionen werden von jeder Niederlassung individuell festgelegt

Werbegeschenke – nicht bepunktetes FM GROUP Sortiment; dies können kurze Produktserien sein, die zu bestimmten Anlässen wie z.B. Feiertagen, Ferien angeboten werden (Tassen, Kugelschreiber u.ä.)

Z

Zugangspasswort zur Internetseite – Passwort, das jedem FM GROUP Distributor bei der Registrierung zugeteilt wird; notwendig für das Nutzen des Distributorenbereichs auf den Internetseiten der FM GROUP Niederlassungen