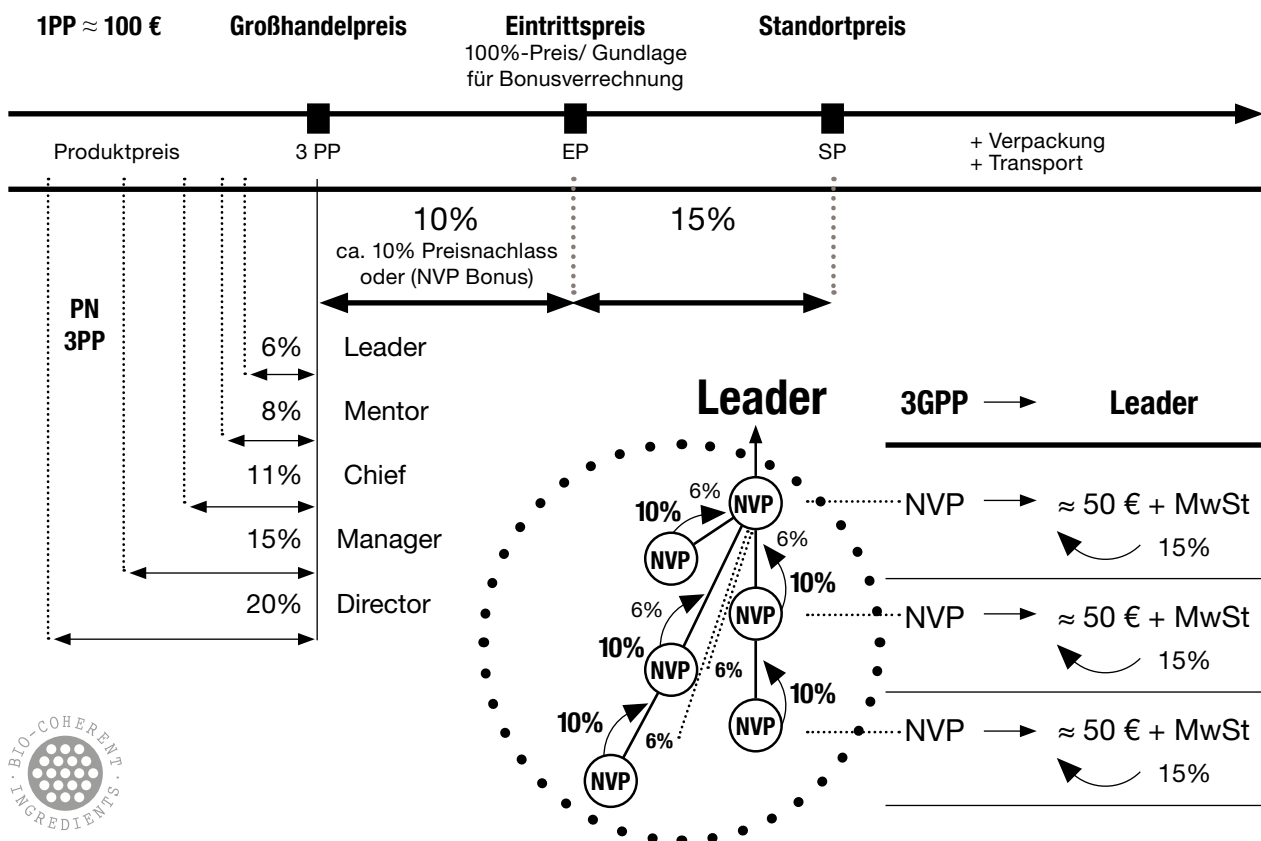


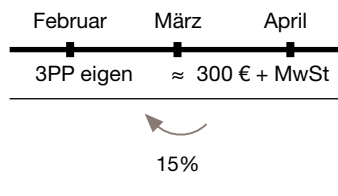
Internationale Geschäftspolitik des Vertriebs der „Zeomineral Products“ Produkte 2025

MARKETINGPLAN MIT BONUSSYSTEM



APV / Aktiver VP / Monat

	NVP	Eigen GB
a)	2 PP	+ 1 PP = 3 PP
b)	3 PP	+ 1 PP = 4 PP
c)	1 TP	+ 2 PP = 3 PP



Die Bedingungen für qualifizierte Vertriebspartner müssen nur 1x erfüllt werden.

Es gibt keinen Rücktritt von der qualifizierten Vertriebspartner-Ebene!

Internationale Geschäftspolitik des Vertriebs der „Zeomineral Products“ Produkte

Der Hersteller und Alleinvertreiber der „Zeomineral Products“ Produkte ist die Geoproduct GmbH. Die Produktfamilie wird auf einer - von der Firma entwickelte einzigartige Art - auf Mineralbasis hergestellt. Mit den Forschungsarbeiten der Bioproducte mit Zeolith begann das Unternehmen als Erstes in der Welt in den Jahren um 1970. Mehrere unserer Produkte können eine lange Erfolgsgeschichte aufweisen. Wir haben uns immer bemüht, unsere Entwicklungen den Anforderungen unserer Zeit anzupassen.

Zurzeit sichern unsere 10 tätigen Gruben die durchlaufende Grundmaterialversorgung für die Herstellung unserer Produkte. Unsere Gruben bieten für über 100 Jahre einen Nachschub an Rohmaterialien.

Die meisten unserer Produkte zur Gesundheitsbewahrung und Schönheitspflege sind – wegen der besonderen Entstehungsmerkmale unserer als Grundstoff verarbeiteten, einzigartigen Rohstoffe – nicht kopierbar. Gerade aus diesem Grund bieten die „Zeomineral Products“ Produkte in vielen Fällen eigenartige Anwendungsgebiete. Der besondere Charakter der Produkte begründet, dass auch der Verkauf mit Hilfe von gut ausgebildeten Vertriebspartnern erfolgt, die über vielseitige Produktkenntnisse verfügen. Deshalb legt die Führung des Unternehmens auf Informationsvorträge über die Produkte ein großes Gewicht.

Den Vertrieb der Zeomineral Produkte tätigt die Firma Geoproduct mit Hilfe von unabhängigen Vertriebspartnern, aufgrund eines solchen direkten Vertriebssystems, das die Anwendung und den Vertrieb der Produkte gleich unterstützt. Neben der zur Besserung der Lebensqualität beitragenden Wirkung der Produkte bietet unser Marketingplan für alle Vertriebspartner die gleichen Chancen zur Verwirklichung ihres Geschäftserfolges.

Das Ziel der jeweiligen Geschäftspolitik ist es, für die Vertriebspartner Regeln, Anordnungen zu bestimmen. So lassen sich bei Einhaltung der Vorschriften die falschen, verletzenden, rechtswidrigen Handlungen vermeiden. Die Firma Geoproduct überprüft die Geschäftspolitik regelmäßig; unter Beachtung der aktuellen Änderungen der Rechtsnormen werden die Grundregeln im Interesse eines erfolgreichen Geschäftsbetriebes modifiziert, bzw. ergänzt.

Definitionen / Abkürzungen:

ZMP: Zeomineral Products.

SP Preis: Preis auf unserem Standort. Die Produkte können auch zu einem höheren als dieser – die Lieferungs- und Verpackungskosten mit einberechnet – verkauft werden. **Den höchsten Verbraucherpreis der Produkte haben wir nicht festgelegt.** Die Produktpunkte werden aus dem netto Standortpreis gerechnet.

PP: Produktpunkt. 1 TP entspricht **annähernd** 100 EUR. Zu jedem Produkt gehört ein Produktpunkt-Wert, darüber werden Sie in der Tabelle zusammen mit den unterschiedlichen Preisstufen informiert.

EP Preis: Eintrittspreis. Der aus dem SP Preis bestimmte, einen Preisnachlass von 15% enthaltende Preis, ohne Steuer. Nur für registrierte neue Vertriebspartner! **Unter diesem Preis ist der Vertrieb der Produkte verboten!**

NVP: Neuer Vertriebspartner. Es handelt sich hier um eine Person im Inland oder im Ausland, die die Geschäftspolitik der Geoproduct GmbH verstanden hat, mit den dort Gefassten einverstanden ist, und entweder im Inland oder im Ausland Vertriebspartner werden möchte. Der neue Vertriebspartner verfügt über keine Qualifikationsstufen. Nach Unterschrift der Eintrittserklärung wird sie zum Vertriebspartner, und ist berechtigt, zum EP Preis Produkte zu kaufen. Die Geoproduct GmbH kann nur aus dem Land eine Registration akzeptieren, in dem sie eine Vertretung betätigt – es ist wegen der Produktregistrationen und Genehmigungen notwendig.

VP: Vertriebspartner. Registrierte neue Vertriebspartner und qualifizierte Vertriebspartner (Stone Leader... usw.) zusammen.

QV: Qualifizierter Vertriebspartner. Bezeichnung für Vertriebspartner in der Position Stone Leader und in den höheren Positionen.

3PP Preis: Großhandelspreis. Es ist ein als Grundlage für die Käufe der oberen Positionen über der neuen Vertriebspartner-Position, von der Geoproduct GmbH festgelegter Preis. Dieser Preis wird eingestuft, wenn ein neuer Vertriebspartner in 2 nacheinander folgenden Monaten zusammen über 3 PP entsprechende bestätigte Käufe verfügt. Der neue Vertriebspartner kann sich innerhalb von 2 erfolgreichen wirtschaftlichen Monaten für Stone Leader Vertriebspartner qualifizieren, und von da an ist er berechtigt, die Produkte zum

3PP Preis zu kaufen. Dieser Preis entspricht ungefähr dem mit 10% Nachlass bestimmten EP Preis.

AVP: Aktiver Vertriebspartner

a) Voraussetzung für den Erwerb des 3PPB ist der bestätigte, persönliche 1PP-Kauf im Monat. Der Bonus ist für qualifizierte Vertriebspartner wichtig!

b) Aktiver Vertriebspartner. Es ist ein Vertriebspartner, der innerhalb von einem Monat mindestens über 3 Produktpunkte verfügt. Von den 3 PP soll mindestens 1 PP aus persönlichem, bestätigtem Kauf stammen, die weiteren können mit den bestätigten Käufen der persönlich gesponserten NVP oder Leader-Positionen ergänzt werden. Der aktive Vertriebspartnerstatus wird monatlich festgelegt, es bildet Teil des monatlich festzulegenden und zu überprüfenden Qualifikationssystems. Nur der aktive VP ist berechtigt, sich an Gruppenbonus, Führungsbonus, sowie an Edelsteinbonus zu beteiligen.

Kauf: Zum Produktkauf ist jeder berechtigt. Es sind aber nur die registrierten Vertriebspartner berechtigt, Produkte zum EP Preis, oder zum günstigeren 3PP Preis, und zum – um den Vertriebspositionen entsprechenden Rabatt ermäßigten – Preis zu kaufen. Die nicht registrierten Käufer können nur zum SP kaufen. Die erfolgreichen Käufe der VP werden von der Fa. Geoproduct mit PP anerkannt, im Späteren bildet das die Grundlage für Bonusberechnungen und Rückerstattungen.

BK: Als bestätigter Kauf gilt der von der Geoproduct GmbH an den Vertriebspartner effektiv in Rechnung gestellter Produktkauf. Die Berechnung der Boni, sowie die der Rückerstattungen erfolgt nur auf der Grundlage dieser Produktkäufe.

Monat: Wirtschaftsmonat. Die für die Bestimmung der Rückerstattungen bestimmte Periode. Die Periode bis zum 30, 31. oder 28/29. eines jeden Kalendermonates – jeweils entsprechend dem Gregorianischen Kalender. Die Rückzahlungen erfolgen bis zum 15. des Folgemonates.

Untere Ebene: Alle, vom Vertriebspartner gesponserten Vertriebspartner, ohne Hinsicht darauf, auf welcher der unterliegenden Stufen er sich befindet.

Obere Ebene: Die direkten und nicht direkten Sponsoren der Vertriebspartner, ohne Hinsicht darauf, wie viele Stufen höher er positioniert ist.

PR: Persönlicher Rabatt. Ein für die Vertriebspartner der Positionen Stone Leader, Stone Mentor, Stone

Chief, Stone Manager und Stone Director, nach ihren persönlichen Käufen gewährter Rabatt in der Höhe von 6-20%. Der prozentuelle Rabatt wird aus dem EP-Preis bestimmt. Die direkte Auszahlung dieser Art von Bonus ist gesetzlich verboten. In jedem Fall wird der persönliche Rabatt der Käufe im vorherigen Monat bis zu 30% Prozent des netto Rechnungsbetrages abgezogen. **Der aktive Vertriebspartnerstatus ist keine Voraussetzung für den Rabatt! Den Rabatt kann man sich nur bei Käufen über 0,5 PP verschaffen. Auch der Bonus aufgrund der Käufe im vorherigen Monat wird nur bei Käufen über diesem Wert abgezogen.**

3PPB: Großhandelspreisbonus. Die nach den persönlichen Käufen der Neuen Vertriebspartner erfolgende Rückerstattung für die Qualifizierten der oberen Ebenen in der Höhe von 6-20%, abhängig von der Vertriebspartnerposition. Die prozentuellen Rückerstattungen werden aus dem EP Preis bestimmt. **Voraussetzung für die Bonusauszahlung ist der eigene Einkauf im Wert von 1PP monatlich!**

GB: Gruppen-Bonus. Die 2-14% Beteiligung der Vertriebspartner in der Position Qualifizierter Stone Mentor, Stone Chief, Stone Manager, Stone Director im AVP Status nach den Käufen der Vertriebspartner in den unteren Ebenen. Die Grundlage der prozentuellen Rückzahlungen bildet der EP Preis. **Die Voraussetzung für die Bonuszahlung ist der AVP Status!**

FB: Eine der Voraussetzungen für den Führungsbonus des Vertriebspartners ist die Position des Anerkannten, Qualifizierten Stone Directors. Es ist der Führungsbonus des Vertriebspartners, der sich aus 1-6% der persönlichen Käufe der Vertriebspartner der Generationen 1, 2, 3, 4 der unteren Stufen in der Position Stone Director, sowie aus Käufen der zu deren direkten unteren Ebenen gehörenden Vertriebspartner zusammensetzt. So wie nach dem Stone Director der ersten Generation und seiner Unterebene: 6%, nach dem Stone Director der zweiten Generation und seiner Unterebene: 3%, nach dem Stone Director der dritten Generation und seiner Unterebene: 2%, nach dem Stone Director der vierten Generation und seiner Unterebene 1%. **Die Voraussetzung für die Bonuszahlung ist der Status AVP!**

US: Untere Ebene der gleichen Position. Auf der gesponserten Ebene steht nach dem Kauf des Vertriebspartners in der unteren Ebene der gleichen Position kein GB zu. Aus dem Gesichtspunkt des Fortschrittes der direkten oberen Ebene werden aber die aus dem US stammenden PP mit einberechnet.

Der Marketingplan mit Bonussystem:

Zum Produktkauf wird man erst nach Registration berechtigt. Eine Registration kann nur mit einer gültigen ID-Nummer durchgeführt werden. Fragen Sie Ihren Sponsor nach der ID-Nummer!

1. **Neuer Vertriebspartner (Stone Man):** jene mündige Privatperson, die die Geschäftspolitik der Geoproduct GmbH verstanden hat, mit den dort Beschriebenen einverstanden ist und durch ihren Unterschrift diese akzeptiert.

Der neue Vertriebspartner bekommt aus dem empfohlenen Verkaufspreis einen Rabatt von 5-15% (EP Eintrittspreis). Den neuen Vertriebspartnern gewährt die Geoproduct GmbH die folgenden Zuwendungen:

- Wenn der neue Vertriebspartner einen weiteren Vertriebspartner persönlich sponsert, bekommt er nach den bestätigten Käufen des neuen Vertriebspartners den Preisunterschied zwischen dem EP (Eintrittspreis) und dem 3 PP (Produktpunkte) (10%) solange, bis dieser zum neuen qualifizierten Vertriebspartner wird.
2. Die **Stone Leader** Position erreicht der Vertriebspartner, wenn er innerhalb von zwei nacheinander folgenden Monaten 3 GPP entsprechende, bestätigte Käufe tätigt. Dem qualifizierten Vertriebspartner bezahlt die Geoproduct GmbH die folgenden Zuwendungen:
 - Den Preisunterschied zwischen den EP - 3 PP aus den persönlichen, bestätigten Käufen des persön-

lich gesponserten neuen Vertriebspartners NVP solange, bis die neuen Vertriebspartner NVP zum qualifizierten Vertriebspartner QP werden (NVP Bonus).

- 6% 3 PPB nach den bestätigten Käufen der persönlich gesponserten NVP und denen der untergeordneten Netzwerkmitglieder (AVP -a) notwendig).
- 6% PR nach den persönlichen, bestätigten Käufen des Vertriebspartners.

Wenn der Vertriebspartner einmal die Position Stone Leader erreicht hat, verliert er diese Position im Späteren nicht, auch wenn er den AVP Status eine Zeitlang nicht erfüllt. Seine persönlichen Käufe und die Sponsortätigkeit kann er später von den Parametern dieser Position aus fortsetzen.

3. Die **Stone Mentor** Position erreicht der Vertriebspartner, wenn er innerhalb von zwei nacheinander folgenden Monaten 20 GPP entsprechenden, bestätigten Kaufwert tätigt. Dem qualifizierten Vertriebspartner bezahlt die Geoproduct GmbH die folgenden Zuwendungen:
 - Den Preisunterschied zwischen den EP - 3 PP aus den persönlichen, bestätigten Käufen des persönlich gesponserten neuen Vertriebspartners NVP solange, bis die neuen Vertriebspartner NVP zum qualifizierten Vertriebspartner QP werden (NVP Bonus).
 - 8% 3 PPB nach den bestätigten Käufen der persönlich gesponserten NVP und nach denen der untergeordneten Netzwerkmitglieder (AVP -a) notwendig).
 - 8% PR nach den persönlichen, bestätigten Käufen des Vertriebspartners (AVP b) notwendig).

- 2% GB nach den bestätigten Käufen der persönlich gesponserten Stone Leader und nach denen der untergeordneten Netzwerkmitglieder (AVP b) notwendig).

Wenn der Vertriebspartner einmal die Position Stone Mentor erreicht hat, verliert er diese Position im Späteren nicht, auch wenn er den AVP Status eine Zeitlang nicht erfüllt. Seine persönlichen Käufe und die Sponsortätigkeit kann er später von den Parametern dieser Position aus fortsetzen.

STONE DIRECTOR					20,00% 140 GPP
STONE MANAGER				15,00% 90 GPP	5%
STONE CHIEF			11,00% 50 GPP	4%	9%
STONE MENTOR		8,00% 20 GPP	3%	7%	12%
STONE LEADER	6,00% 3 GPP	2%	5%	9%	14%

NVP (STONE MAN)

4. Die **Stone Chief** Position erreicht der Vertriebspartner, wenn er innerhalb von zwei nacheinander folgenden Monaten 50 GPP entsprechenden, bestätigten Kaufwert tätigt. Dem qualifizierten Vertriebspartner bezahlt die Geoproduct GmbH die folgenden Zuwendungen:

- Den Preisunterschied zwischen den EP - 3 PP aus den persönlichen, bestätigten Käufen des persönlich gesponserten neuen Vertriebspartners NVP solange, bis die neuen Vertriebspartner NVP zum qualifizierten Vertriebspartner QP werden (NVP Bonus).
- 11% 3 PPB nach den bestätigten Käufen der persönlich gesponserten NVP und nach denen der untergeordneten Netzwerkmitglieder (AVP a) notwendig).
- 11% PR nach den persönlichen, bestätigten Käufen des Vertriebspartners.
- 3% GB nach den bestätigten Käufen der persönlich gesponserten Stone Mentor und nach denen der untergeordneten Netzwerkmitglieder (AVP b) notwendig).
- 5% GB nach den bestätigten Käufen der persönlich gesponserten Stone Leader und nach denen der untergeordneten Netzwerkmitglieder (AVP b) notwendig).

Wenn der Vertriebspartner einmal die Position Stone Chief erreicht hat, verliert er diese Position im Späteren nicht, auch wenn er den AVP Status eine Zeitlang nicht erfüllt. Seine persönlichen Käufe und die Sponsortätigkeit kann er später von den Parametern dieser Position aus fortsetzen.

5. Die **Stone Manager** Position erreicht der Vertriebspartner, wenn er innerhalb von zwei nacheinander folgenden Monaten 90GPP entsprechenden, bestätigten Kaufwert tätigt. Dem qualifizierten Vertriebspartner bezahlt die Geoproduct GmbH die folgenden Zuwendungen:
 - Den Preisunterschied zwischen den EP - 3PP aus den persönlichen, bestätigten Käufen der persönlich gesponserten neuen Vertriebspartner NVP solange, bis die neuen Vertriebspartner NVP zum qualifizierten Vertriebspartner QP werden (NVP Bonus).
 - 15% 3PPB nach den bestätigten Käufen der persönlich gesponserten NVP und nach denen der untergeordneten Netzwerkmitglieder (AVP a) notwendig).
 - 15% PR nach den persönlichen, bestätigten Käufen des Vertriebspartners.
 - 4% GB nach den bestätigten Käufen der persönlich gesponserten Stone Chief und nach denen

der untergeordneten Netzwerkmitglieder (AVP b) notwendig).

- 7% GB nach den bestätigten Käufen der persönlich gesponserten Stone Mentor und nach denen der untergeordneten Netzwerkmitglieder (AVP b) notwendig.
- 9% GB nach den bestätigten Käufen der persönlich gesponserten Stone Leader und nach denen der untergeordneten Netzwerkmitglieder (AVP b) notwendig).

Wenn der Vertriebspartner einmal die Position Stone Manager erreicht hat, verliert er diese Position im Späteren nicht, auch wenn er den AVP Status eine Zeitlang nicht erfüllt. Seine persönlichen Käufe und die Sponsortätigkeit kann er später von den Parametern dieser Position aus fortsetzen.

6. Die **Stone Director** Position erreicht der Vertriebspartner, wenn er innerhalb von drei nacheinander folgenden Monaten 140 GPP entsprechenden, bestätigten Kaufwert tätigt. Dem qualifizierten Vertriebspartner bezahlt die Geoproduct GmbH die folgenden Zuwendungen:
 - Den Preisunterschied zwischen den EP - 3 PP aus den persönlichen, bestätigten Käufen des persönlich gesponserten neuen Vertriebspartners NVP solange, bis die neuen Vertriebspartner NVP zum qualifizierten Vertriebspartner QP werden.
 - 20% 3 PPB nach den bestätigten Käufen der persönlich gesponserten NVP und nach denen der untergeordneten Netzwerkmitglieder (AVP b) notwendig.
 - 20% PR nach den persönlichen, bestätigten Käufen des Vertriebspartners.
 - 5% GB nach den bestätigten Käufen der persönlich gesponserten Stone Manager und nach denen der untergeordneten Netzwerkmitglieder (AVP b) notwendig).
 - 9% GB nach den bestätigten Käufen der persönlich gesponserten Stone Chief und nach denen der untergeordneten Netzwerkmitglieder (AVP b) notwendig).
 - 12% GB nach den bestätigten Käufen der persönlich gesponserten Stone Mentor und nach denen der untergeordneten Netzwerkmitglieder (AVP b) notwendig.

- 14% GB nach den bestätigten Käufen der persönlich gesponserten Stone Lieder und nach denen der untergeordneten Netzwerkmitglieder (AVP b) notwendig).

Die Position Stone Director ist nicht anerkannt, wenn der Vertriebspartner diese Position im Monat der Qualifikation unter Berücksichtigung der US-Punkte (Punkte aus den unteren Ebenen der gleichen Position) erreicht. In diesem Fall bezeichnet die Geoproduct GmbH den Vertriebspartner als nicht anerkannter Vertriebspartner (**als Nicht Anerkannter Director - NAD**).

Der Nicht Anerkannte Vertriebspartner in der Position Stone Director wird anerkannt, wenn er im letzten Monat der Qualifikationsperiode ohne seine untere Ebene der gleichen Position 25 GPP leistet und über einen AVP Status verfügt. In diesem Fall **qualifiziert er sich zusammen** mit seiner unteren Ebene **für die Position eines Anerkannten Director - AD**.

Nach Ablauf der Qualifikationsperiode erreicht der Nicht Anerkannte Stone Director die Anerkannte Director Position nur in dem Fall, wenn er innerhalb von drei nacheinander folgenden Monaten über 140 GPP bestätigten Kauf verfügt und im Status AVP ist.

Den Fortschritt betrachtet können nur diejenigen bestätigten Käufe berücksichtigt werden, die nicht aus der Unterebene der Position Stone Director stammen.

Wenn der Vertriebspartner einmal die Position Stone Director erreicht hat, verliert er diese Position im Späteren nicht, auch wenn er den AVP Status eine Zeitlang nicht erfüllt. Seine persönlichen Käufe und die Sponsortätigkeit kann er später von den Parametern dieser Position aus fortsetzen.

Der Anerkannte Stone Director Status wird um 24 Uhr des letzten Tages der Qualifikationsperiode (am letzten Tag des Monats) festgestellt. Nur ein Anerkannter Stone Director Vertriebspartner ist für FB berechtigt.

Bonusrechnung und Auszahlung:

a) Die Boni werden wie folgt gerechnet und ausgezahlt:

- 3 PPB Großhandelspreis-Bonus: er wird für die Vertriebspartner der Positionen Stone Leader, Stone Mentor, Stone Chief, Stone Manager und Stone Director, nach den Leistungen ihrer NVP festgelegt.
- GB Gruppen Bonus: es wird nach den Vertriebspartnern der Positionen NVP, Stone Leader, Stone Mentor, Stone Chief und Stone Manager, aus dem EP Preis festgelegt.

b) Die verschiedenen Boni werden in der Monatsabrechnung des Vertriebspartners aufgeführt. Es wird gesondert gekennzeichnet, wie viele Rückerstattungen aus den einzelnen Bonustypen dem Vertriebspartner zustehen.

c) Die Boni werden aufgrund der eingenommenen Position des Marketingsystems kalkuliert, und auf der erreichten, aktuellen Stufe bezahlt. Zum Beispiel: Wenn ein Stone Mentor innerhalb von zwei nacheinander folgenden Monaten eine Leistung von 55 GPP aufweist, dann bekommt er nach den Stone Leader 2% GB, wobei die ersten 50 GPP berücksichtigt werden. Nach den restlichen 5 GPP (wenn er sich für Stone Chief qualifiziert) bekommt er 3% GB nach den Leistungen seiner Stone Mentor-Unterebenen und 5% GB nach den Leistungen seiner Unterebenen in der Position Stone Leader.

Eine Rechnung kann bei der Qualifizierung zum Vertriebspartner nicht geteilt werden.

d) Der Vertriebspartner bekommt nach dem gesponserten Vertriebspartner seiner Gruppe, der im Marketingplan auf der gleichen Stufe steht, keinen GB. Aber in Hinsicht auf den Fortschritt im Marketingplan oder auf andere Motivationsprogramme werden alle Produktpunkte nach einem solchen Vertriebspartner mit einberechnet.

e) **Die Bonusverrechnung wird von der Geoproduct GmbH am 15. Tag des Folgemonates per Post aufgegeben, bzw. die Summe wird (gemäß Rechnung) dem Vertriebspartner überwiesen. Beispiel: Die Boni aufgrund der Käufe im Januar werden am 15. Februar überwiesen.**

- f) Für die Rückzahlung des Bonus in Geld besteht nur gegen Rechnung Möglichkeit. Die Vertriebspartner, die nicht in der Lage sind, eine Rechnung auszustellen, können ihre Rückerstattungen in der Form von Produktkäufen geltend machen.

Der persönliche Rabatt PR kann nur mit Produktkäufen geltend gemacht werden.

Die Rückerstattung in der Form von Produktkäufen wird mit einem Preisnachlass von 30% in den Rechnungen des folgenden Monats gutgeschrieben.

Allgemeine Regeln:

Das Sammeln der Produktpunkte, die zum Erreichen der Positionen Stone Leader, Stone Mentor, Stone Chief, Stone Manager und Stone Director notwendig sind, kann in jedem einzelnen Monat, oder in einer Periode von zwei nacheinander folgenden Monaten erfolgen. Jeder Fortschritt wird sofort an dem Tag gültig, an dem die – zum Erreichen der entsprechenden Stufe nötigen **GPP** angesammelt wurden.

Wegen der Auflösung des Rechtsverhältnisses eines Vertriebspartners werden die Glieder der unteren Ebenen in der Struktur des ausscheidenden Vertriebspartners automatisch dem übergeordneten Glied des ausscheidenden Vertriebspartners angeschlossen.

Ein Vertriebspartner kann seinen Sponsor beim Erreichen der einzelnen Handelsstufen nicht überwinden.

Der Vertriebspartner kann seine eigenen Produktpunkte einem anderen Vertriebspartner nicht gutschreiben, dafür bietet das System keine Möglichkeit.

Eine wegen vorsätzlicher Straftat rechtskräftig verurteilte Person kann – bis ihre gesetzliche Freisetzung – nicht gesponsert werden. Sollte dieser Ausschlussgrund erst später zum Tageslicht kommen, bzw. später erfolgen, wird eine solche Person aus dem System gelöscht, und verliert hiermit seine gesamte untere Ebene und sämtliche versammelte PP.

Der Vertriebspartner darf über die Produkte der ZMP Unwahrheiten nicht behaupten. Sollte er dies doch tun, ist der Vertriebspartner für den verursachten Schaden verantwortlich. Ein Verhalten dieser Art führt zur Auflösung des Vertriebspartner-Rechtsverhältnisses.

Aus der Auflösung des Vertriebspartner-Rechtsverhältnisses ergebend leistet die Geoproduct GmbH keinen Produktrückkauf.

6 Monate Regel für Neue Vertriebspartner:

1. Der Vertriebspartner, der innerhalb von sechs Kalendermonaten mit Hilfe seines Sponsors keinen neuen Mitarbeiter gesponsert und die Position Stone Leader nicht erreicht hat, ist berechtigt, einen neuen Sponsor zu wählen.
2. Der Vertriebspartner, der einen neuen Sponsor wählt, verliert seine ganze untere Ebene von früher und seine zum Fortschritt gesammelten Produktpunkte, und wird sämtliche Motivationsprogramme betreffend als ein neu gesponserter Vertriebspartner betrachtet.

Allgemeine Regel für jeden Vertriebspartner auf jeder Stufe:

- Ein Vertriebspartner wird nie aus dem System von Zeomineralproduct gelöscht. Nicht einmal, wenn er lange Zeit keine Produkte kauft.
- Zu einer Löschung kommt es ausschließlich nur, wenn der Vertriebspartner selbst darum bittet.
- Das Rechtsverhältnis eines Vertriebspartners kann gelöscht werden, wenn der Vertriebspartner die Richtlinien, die Geschäftspolitik von ZMP verletzt hat. Darüber entscheidet die Geschäftsführung von Geoproduct oder der örtlich zuständige Landesdirektor.

Das Rechtsverhältnis eines Vertriebspartners ist Besitz des Vertriebspartners. Über diesem Eigentumsrecht verfügt der Vertriebspartner.

Kriterien der Aktivität:

- a) Damit der Vertriebspartner in einem gegebenen Monat einen aktiven Status hat, hat er insgesamt 3 Produktpunkte zu sammeln. Von den 3 PP soll mindestens ein 1PP aus einem persönlichen bestä-

tigten Kauf bestehen, die weiteren können mit den Käufen der anderen persönlich gesponserten NVP ergänzt werden (AVP b) Status).

- b) Die grundlegende Voraussetzung für die Berechtigung zum GB und FB ist der AVP - b) Status.
- (c) Jener Vertriebspartner, der wegen Nichterfüllung der AVP Bedingungen einen GB in welcher Summe auch immer verliert, kann sich bei erneuter Erfüllung der Bedingungen im folgenden Monat für aktiven Vertriebspartner qualifizieren.
- (d) Jener Vertriebspartner, der in einem gegebenen Monat den AVP - b) Status nicht erreicht, ist nicht zum GB berechtigt. Jeder aus diesem Grund nicht ausgezahlte GB wird dem direkt übergeordneten AVP ausgezahlt, höchstens bis zum erstnächsten Stone Director. In diesem Fall ist die Qualifizierung zum Stone Director nicht wichtig (AD - NAD), nur die Aktivität zählt.
- e) Bedingung für den Erwerb von 3PPB ist der bestätigte, persönliche 1PP - Kauf im Monat. AVP a) Status!

Voraussetzungen für Führungsbonus (FB):

Der Vertriebspartner in der Position Anerkannter Stone Director soll **in jedem Monat** über die Qualifikation für den Führungsbonus verfügen, um für diesen Monat den Führungsbonus zu bekommen.

Voraussetzung für den Erwerb von FB ist der Erwerb von 25 Non-Director PP, sowie innerhalb von diesem der Aufbau des AVP Status.

Die Berechtigungen der sich zum FB qualifizierten Vertriebspartner werden aufgrund der Zahl der sich in der ersten Generation zum FB qualifizierten Directoren der unteren Ebene wie folgt geregelt:

- Im Fall von 1, 2, 3 sich zum FB qualifizierten Directoren der ersten Generation 25 GPP Non-Director PP. (Seitenhalt)
- Im Fall von 4, 5 sich zum FB qualifizierten Directoren der ersten Generation 20 GPP Non-Director PP. (Seitenhalt)
- Im Fall von 6, 7, 8 sich zum FB qualifizierten Directoren der ersten Generation 15 GPP Non-Director PP. (Seitenhalt)

- Im Fall von 9, 10, 11 sich zum FB qualifizierten Directoren der ersten Generation 12 GPP Non-Director PP. (Seitenhalt)

- Im Fall von 12 oder mehr sich zum FB qualifizierten Directoren der ersten Generation 10 GPP Non-Director PP. (Seitenhalt)

Führungsbonus - die Belohnung der Qualifizierten Vertriebspartner:

Der zum FB qualifizierter Stone Director, in dessen unteren Ebene mindestens 1 Anerkannter Stone Director arbeitet, ist zum FB berechtigt. So befindet sich in seiner unteren Ebene 1 - für FB qualifizierte Gruppe der ersten Generation. **Bei den Einstufungen der FB werden in jedem Fall nur die Gruppen der ersten Generation berücksichtigt.** Die Tiefen der Ebenen (für FB qualifizierte Gruppen der zweiten, dritten, vierten Generation) sorgen für die Geschäftssicherheit, für die Stabilität des VP. Der Führungsbonus umfasst die folgenden Zuwendungen:

- Nach dem Anerkannten Stone Director der ersten Generation und seiner unteren Ebenen: 6% (Nach Non-Director Vertrieb!)
- Nach dem Anerkannten Stone Director der zweiten Generation und seiner unteren Ebenen: 3% (Nach Non-Director Vertrieb!)
- Nach dem Anerkannten Stone Director der dritten Generation und seiner unteren Ebenen: 2% (Nach Non-Director Vertrieb!)
- Nach dem Anerkannten Stone Director der vierten Generation und seiner unteren Ebenen: 1% (Nach Non-Director Vertrieb!)

Der Bonus wird aus dem EP Preis festgelegt!

Zu einer Auszahlung kommt es aus **jenen Directorgruppen auf der Front** (auf der unteren Ebene), die die notwendigen Non Director Punkte (Seitenhaltung) erreicht haben.

Bei Auszahlungen aus tieferen Directorgruppen verwenden wir dynamische Kompression. Die Auszahlung des FB von 6, 3, 2, 1% kann nur aus jenen tiefen Directorgruppen erfolgen, wo die nötigen Non Director GPP erfüllt wurden.

	NACH DEM ANERKANNTEN STONE DIRECTOR DER ERSTEN GENERATION UND SEINER UNTEREN EBENEN	NACH DEM ANERKANNTEN STONE DIRECTOR DER ZWEITEN GENERATION UND SEINER UNTEREN EBENEN	NACH DEM ANERKANNTEN STONE DIRECTOR DER DRITTEN GENERATION UND SEINER UNTEREN EBENEN	NACH DEM ANERKANNTEN STONE DIRECTOR DER VIERTEN GENERATION UND SEINER UNTEREN EBENEN
FEUERSTEIN DIRECTOR	6%	3%	2%	1%
BERNSTEIN DIRECTOR	6%	3%	2%	1%
OLIVIN  DIRECTOR	7%	4%	3%	2%
AMETHYST  DIRECTOR	8%	5%	4%	3%
SMARAGD  DIRECTOR	9%	6%	5%	4%
SAPHYR  DIRECTOR	9%	6%	5%	4%
RUBIN  IRECTOR	9%	6%	5%	4%
DIAMANT  DIRECTOR	9%	6%	5%	4%

Director Pushing 80:

Es ist ein motivierender Bonus, eine Zahlung für Directors. Es kann unter folgenden Bedingungen in jedem Monat erworben werden:

1. Der Vertriebspartner soll aktiv sein (1 PP + 2 PP)
2. Nach Erwerb von 80 PP ist für den Bonus berechtigt.

Davon müssen mindestens 30 Non Director PP erfüllt werden. (Der eigene Kauf des Directors wird mit einberechnet.)

3. Aus Non Director Punkten: mindestens 1,5 PP NVP direkt (Soll von direktem neuem Vertriebspartner kommen!)
4. Der Bonus kann in jedem Wirtschaftsmonat erworben werden, durch folgende Bonusebenen:
 - Bis 250 PP - 1,20 EUR/PP
 - Bis 400 PP - 1,30 EUR/PP
 - Über 400 PP - 1,40 EUR/PP

5. Der zu erwerbende Höchstbetrag ist max. 750 EUR!

Edelstein Bonus:

Jener für Führungsbonus qualifizierte Vertriebspartner in der Position Qualifizierter Edelstein Director, der einen Monat lang über gesponserte Directors der ersten Generation in der nötigen Anzahl verfügt, ist für den

- aus dem vollen EP Preis gemäß den folgenden Verhältnissen kalkulierten - Edelstein Bonus berechtigt, gerechnet nach den bestätigten Käufen der Directors der ersten, zweiten, dritten, vierten Generationen und nach den Käufen ihrer unteren Ebenen:

1. 9 DIRECTOR = 1%
2. 17 DIRECTOR = 2%
3. 25 DIRECTOR = 3%

Bei der Anrechnung des Bonus ist die - aus dem Vertrieb der Geschäftstätigkeiten in allen solchen Ländern stammende - Aktivität zu beachten, wo die Geoproduct GmbH eine Vertretung hat und die Registration der NVP tätigt.

Der Bonus wird aus dem EP Preis festgelegt!

Die Festlegung und die Höhe der Berechtigung zum Edelsteinbonus erfolgen jeden Monat unter Berücksichtigung der Non Director Punkte. Das Prinzip der dynamischen Kompression wird auch hier durchgesetzt.

Die Zuwendung des Führungsbonus und des Edelsteinbonus stellt die Tabelle auf der nächsten Seite dar.

Feuerstein Director: Der in der Director Position tätige Vertriebspartner gerät in die Position Firestone Director, wenn in seiner unteren Ebene **zwei**, in die Position eines Gesponserten, Anerkannten Directors eingestufte Vertriebspartner **der ersten Generation tätig sind**.

Bernstein Director: Der in der Director Position tätige Vertriebspartner gerät in die Position Bernstein Director, wenn in seiner unteren Ebene fünf, in die Position eines Gesponserten, Anerkannten Directors eingestufte Vertriebspartner **der ersten Generation** tätig sind.

Olivin-Diamant (Olivine-Diamond) Director: Der in der Director Position tätige Vertriebspartner kommt in die Position Olivin Director, wenn in seiner unteren Ebene mindestens neun, in die Position eines Gesponserten, Anerkannten Directors eingestufte Vertriebspartner **der ersten Generation** tätig sind.

Amethyst-Diamant (Amethyst-Diamond) Director: Der in der Director Position tätige Vertriebspartner kommt in die Position Amethyst Director, wenn in seiner unteren Ebene mindestens siebzehn, in die Position eines Gesponserten, Anerkannten Directors eingestufte Vertriebspartner **der ersten Generation** tätig sind.

Smaragd-Diamant (Emerald-Diamond) Director: Der in der Director Position tätige Vertriebspartner kommt in die Position Smaragd-Diamant Director auf, wenn in seiner unteren Ebene mindestens **fünfundzwanzig**, in die Position eines Gesponserten, Anerkannten Directors eingestufte Vertriebspartner **der ersten Generation** tätig sind.

Saphir-Diamant (Sapphire - Diamond) Director: Der in der Director Position tätige Vertriebspartner steigt in die Position Saphir-Diamant Director auf, wenn in seiner unteren Ebene mindestens **fünfzig**, in die Position eines Gesponserten, Anerkannten Directors eingestufte Vertriebspartner **der ersten Generation** tätig sind.

Rubin-Diamant (Ruby-Diamond) Director: Der in der Director Position tätige Vertriebspartner steigt in die Position Rubin-Diamant Director, wenn in seiner unteren Ebene mindestens **fünfundsiebzig**, in die Position eines Gesponserten, Anerkannten Directors eingestufte Vertriebspartner **der ersten Generation** tätig sind.

Diamant-Diamant (Diamond-diamond) Director: Der in der Director Position tätige Vertriebspartner steigt in die Position Diamant Director, wenn in seiner unteren Ebene mindestens **hundert**, in die Position eines Gesponserten, Anerkannten Directors eingestufte Vertriebspartner **der ersten Generation** tätig sind.

Internationale Regeln des Sponsorings:

Zur Sponsorierung eines NVP kann die Geoproduct GmbH nur aus den Ländern eine Registration annehmen, wo sie über eine Vertretung verfügt (www.zeo-mineralproducts.com). In die gesamten Produktpunkte des Vertriebspartners werden in dem Fall alle Punkte des gesponserten Vertriebspartners mit einberechnet, wenn diese in einem Land entstehen, in dem die Geoproduct GmbH ihre Tätigkeit ausführt. In Betracht auf die Einstufung des Vertriebspartners in eine höhere Position werden die aus den verschiedenen Ländern stammenden Produktpunkte berücksichtigt.

Der Vertreter kann eine Registration in einem fremden Land automatisch anregen. Dies kann mit einem Klick auf die Fahne des fremden Landes auf dem Registrationfeld angeregt werden. Die Schalter zum Landeswechsel sind auf der Webseite www.zeomineralproduct.com zu finden.

Die Verrechnung der Vertriebe, der Boni des Vertriebspartners erfolgt gemäß den Rechtsnormen und des Steuersystems des gegebenen Landes.

Die Produkte werden in der entsprechenden Landessprache, unter Einhaltung der Rechtsnormen mit Etiketten versehen. Auf diesen Etiketten findet man die gerechte Registration des Produktes innerhalb des gegebenen Landes oder seine weiteren Genehmigungsnummer.

Verwendung des sozialen Netzwerks "Zeomini":

Um an dem sozialen Netzwerk „Zeomini“ teilzunehmen, sollen Sie im Webbüro Ihre Angaben unter „Zeomini“ hochladen. Hier haben Sie die Möglichkeit, außer Ihren Angaben Fotos, Videos, sowie Informationen im Textformat mitzuteilen. Die allgemeinen ethischen Regeln werden von Geoproduct geregelt.

Nach dem Hochladen der Angaben ist ein Kauf in der Höhe von 1,5 PP notwendig, damit Ihr Profil auf dem Panel nach Abgabe Ihres Kaufs erscheint. Die 1,5 PP können aus dem eigenen Kauf im vorherigen Monat stammen oder wenn ein Kauf in der Höhe von 1.5 PP erfolgt, dann erscheint Ihr Profil sofort nach der Bestätigung des Kaufs.



Wenn bei Kaufabsicht Sie vom Kunden zum Partner gewählt werden, dann erscheint der Kunde nach dem Kauf auf der Liste der „direkt sponsorierten“ (im Webbüro zu finden), zusammen mit dem Zeomini-Logo und mit der ID-Nummer.

Auf das Icon „i“ klickend sind die Zugangsdaten des Kunden nur für Sie zu sehen.

Ihre auf das Zeomini-Portal hochgeladenen Angaben sind öffentlich!

Das soziale Netzwerk ist im Moment innerhalb des Onlineshops von **www.zeomineralproduct.com** zu erreichen.

Anerkennungen:

Die zur Anerkennung dienenden Ausstecker können nur die - bei der Geoproduct GmbH registrierten Vertriebspartner bekommen. Die Anerkennungen überreichen die Landesdirektoren des gegebenen Landes im Rahmen der zu diesem Zweck organisierten Veranstaltungen. Die Ausstecker stehen den qualifizierten, aktiven Vertriebspartnern in der Position Stone Mentor und in den höheren Positionen zu.

Motivierende Prämienreisen:

- Zur Teilnahme an **Reisen im Inland** ist der zur Führungsbonus qualifizierte Director berechtigt, wenn er in jedem Monat im Jahr zur Führungsbonus berechtigt ist.
- Zur Teilnahme an **Reisen im Ausland** ist ebenfalls der zum Führungsbonus qualifizierte Director berechtigt, wenn er auf zwei unabhängige Sponsorebenen anerkannte Stone Director sponsoriert und in jedem Monat des Jahres zur Führungsbonus berechtigt ist.
- Zum **Urlaub** ist der Vertriebspartner auf der Stone Director Ebene berechtigt, wenn er in zwei nacheinander folgenden Monaten 110 Non Director PP erfüllt.
Die Anerkennung kann während der Monate Januar- Juni erfüllt werden, in welchen nacheinander folgenden zwei Monaten auch immer.
- Zum **Urlaub** ist weiterhin der Vertriebspartner auf der Stone Man, Stone Leader, Stone Chief, Stone

Manager Ebene berechtigt, wenn in zwei nacheinander folgenden Monaten die Punkte von den direkt registrierten Vertriebspartnern (auf der gesponserten Linie direkt registrierter Vertriebspartner) 40 GPP erreichen.

Die Anerkennung kann während der Monate Januar- Juni erfüllt werden, in welchen nacheinander folgenden zwei Monaten auch immer.

Über die Reisen entscheiden die für Motivierenden Reisen berechtigten Vertriebspartner mit der Geoproduct GmbH, im Falle eines Landes im Ausland mit dem Landesdirektor des gegebenen Landes zusammen, nach vorhergehender Vereinbarung (Zeitpunkt, Reiseziel)

Bestellung, Kauf:

Der Vertriebspartner kann – ohne Hinsicht auf seine Qualifikationsstufe – die Produkte solange zum **EP Preis kaufen**, bis er innerhalb von **2 nacheinander folgenden Monaten persönliche, bestätigte Käufe im Wert von 3PP leistet. Danach ist er berechtigt, zum Großhandelspreis 3PP zu kaufen, sowie für – der QV Position entsprechende – persönliche Rabatte und für Rückerstattung des Bonus berechtigt.**

Der Gegenwert der Käufe kann mit Geld, bei vorheriger Absprache mit Überweisung im Voraus und dem Kurierdienst per Nachnahme gezahlt werden.

Wenn der Vertreter unter 0,5 PP Produkte kauft, bekommt er die Produkte zum Standortpreis. Die qualifizierten Vertreter sind nach solchen Käufen nicht zum PR (Persönlichem Rabatt) berechtigt. Die Verpackungs- und Transportkosten sind in jedem Fall einheitlich festgelegt, unabhängig von der Menge der gekauften Waren.

Der Vertriebspartner kann auf einmal im – 35 PP entsprechenden maximalen Kaufwert einen Kauf tätigen. (3500 EUR oder ca. 1.000.000 Ft) In einem Wert darüber hinaus können Produkte nur mit Genehmigung der Geoproduct GmbH oder des Landesdirektors gekauft werden.

Alle qualitativen und quantitativen Fehler sind höchstens innerhalb von **8 Tagen** nach der Übernahme der Geoproduct GmbH zu melden. Die Reklamationen nach Ablauf dieser Zeit werden von der Geoproduct GmbH zurückgewiesen, in besonderen Fällen überprüft und dementsprechend wird eine Entscheidung getroffen.

Die Geoproduct GmbH verbietet nicht, dass der Vertriebspartner **einen Lagerbestand für sich** sichert, aber sie macht darauf aufmerksam, dass ein übermäßig hoher Lagerbestand den Profit und die Liquidität des Vertriebspartners nachteilig beeinflusst. Die Festlegung dieses Maßes, die Entscheidung darüber wird in jedem Fall persönlich dem Vertriebspartner überlassen. Im Interesse der Senkung des unbegründet hohen Lagerbestandes tätigt die Geoproduct GmbH aber keine Rückkäufe.

Produktrückkauf ist nur ein einziges Mal und nur in dem Fall möglich, wenn der Vertriebspartner nicht aus Reklamationsgründen vom Kauf zurücktritt. Hier besteht die Möglichkeit zum Rückkauf höchstens bis zum Wert von 2 PP.

Der Vertriebspartner kann auch im Namen von anderen Personen Käufe tätigen. Dazu benötigen die Direktoren oder die Vertriebspartner in führenden Positionen die von der Geoproduct GmbH erlassene Vollmacht des Vertriebspartners. Die Formulare dieser Art sind in den Büros der Geoproduct GmbH zu besorgen.

Zum Produktkauf kann es zwischen den Vertriebspartnern auf der gleichen gesponserten Linie kommen. Aber der Verkauf der Produkte unter dem Großhandelspreis 3PP ist verboten. **Das Kaufgeschäft zwischen den Vertriebspartnern auf unterschiedlichen gesponserten Linien ist verboten.**

Allgemeine Richtlinien:

Ein Vertriebspartner-Rechtsverhältnis kann nur mit einer volljährigen, das 18. Lebensjahr erreichten Person zustande kommen. Das Vertriebspartner-Rechtsverhältnis kann nicht übertragen werden. Der registrierte Vertriebspartner kann nur im eigenen Namen kaufen. Innerhalb einer Familie (Mann, Frau, Kind) kann nur ein registriertes Vertriebspartner-Rechtsverhältnis bestehen. Dieses Rechtsverhältnis kann aber in Bezug auf den Ehemann und auf die Ehefrau als ein gemeinsames Eigentum gelten. Der Wunsch nach dem gemeinsamen Eigentumsrecht ist beim Abschluss des Vertriebspartner-Rechtsverhältnisses zu melden. Ein Antrag auf das gemeinsame Eigentumsrecht kann - nach Zustandekommen des Vertriebspartner-Rechtsverhältnisses - durch die Beilage einer vom Anwalt kontrasignierten gemeinsamen Erklärung gestellt werden.

Das Vertriebspartner-Rechtsverhältnis tritt mit Einreichung des ordnungsmäßig ausgefüllten Registrationsformulars, nach dessen Verarbeitung in Kraft.

Der Vertriebspartner darf Unwahrheiten von den Produkten nicht behaupten. Beim Vertrieb der enteralen Produkte ist der Vertriebspartner verpflichtet, den Kunden auf folgendes aufmerksam zu machen: Indem er neben dem gekauften Produkt auch andere Heilmittel, Medikamente konsumiert, hat er es vorher mit dem behandelnden Arzt zu besprechen. Die diesbezüglichen Direktiven übergibt die Geoproduct GmbH als Information dem Vertriebspartner.

Den Aufbau des Vertriebsnetzes und die Sponsoring kann der Vertriebspartner im Sinne des in der Geschäftsordnung beschriebenen anständigen Benehmens durchführen.

Für die Zeomineral Produkte kann nur mit Empfehlungen der Geoproduct GmbH, mit Verbreitung der Flyer der Geoproduct GmbH geworben werden. Indem der Vertriebspartner über eine eigene Webseite verfügt, kann er darauf die Produkte vorstellen, für diese durch Anwendung der eigenen Vertriebs- und Sponsorpraxis eine Werbung machen, aber die allgemeinen moralischen Normen sind auch in diesem Fall maßgebend. Die Tätigkeiten dieser Art sind dem jeweiligen Landesdirektor zu melden, er muss um Genehmigung dieser Tätigkeit gebeten werden.

Es ist verboten, die Produkte auf den Webseiten im Internet zu verkaufen und zu vertreiben (Amazon, Ebay, Vatera... usw.), dafür ist ausschließlich die Geoproduct GmbH auf ihrer eigenen Webseite, zum (SP Preis) berechtigt.

Es ist verboten, die Produkte in Ladenketten zu verkaufen.

In Geschäften im privaten Besitz, die nicht einer Ladenkette angehören, ist der Verkauf der Produkte erlaubt. Hier soll der Besitzer Geschäftsführer sein und in direktem Kontakt mit den Kunden stehen. So soll er die Produktempfehlungen direkt durchführen. Die Produkte dürfen auch in diesem Fall nicht unter dem EP Preis verkauft werden!

Im Rahmen weiterer persönlichen Dienstleistungen (z.B.: im Friseursalon, Kosmetiksalon) können die Produkte im Geschäft abgestellt werden, ohne dass diese von der Straße her zu sehen sind.

In den - vom obigen abweichenden, speziellen, in dieser Geschäftsordnung nicht geregelten Fällen sind die Entscheidungen des Direktoriums der Geoproduct GmbH oder des örtlich zuständigen Landesdirektors maßgebend.

Alle Informationen über das Organisationssystem, besonders über die Organisation der unteren Ebenen, sowie die Zusammenfassungen über die Boni bilden den Teil der Alleingeschäftspolitik der Geoproduct GmbH und sind vertraulich. Alle unabhängigen Vertriebspartner, die über solche Informationen verfügen, haben es als streng vertraulich zu behandeln, er muss für ihre Geheimhaltung sorgen und er hat sich von allen ihrer solchen Verwendungen fernzuhalten, die nicht den Zweck der Tätigkeit der eigenen Verkaufsorganisation unterstützen.

Die beschränkte Benutzung der Markenbezeichnungen der Firma Geoproduct:

Der Name „ZMP“ und die Abbildungen von Geoproduct bilden den Alleinbesitz der Geoproduct GmbH. Diese – auch auf den Produkten gut sichtbaren Markenbezeichnungen sind die folgenden:



Zeomineral Products



Hand Made



Bio-coherent Ingredients



Das Emblem
/Die Beschriftung Geoproduct

Der Vertriebspartner ist berechtigt, diese bei seinen Vorträgen oder während seiner Promotion zu benutzen. Die Markenbezeichnungen sind ausschließlich im Sinne des Vertriebspartnervertrages und der Geschäftsordnung zu gebrauchen. Der Vertriebspartner kann das Eigentumsrecht der Bezeichnungen von Geoproduct nicht verlangen (so kann er keinen Domainnamen anmelden, der einen Hinweis auf Geoproduct, Zeomineral Products, ZMP oder sonst auf andere, damit verwechselbare Bezeichnungen enthält), es sei denn, die Geoproduct GmbH hat vorher darin in der Schriftform eingewilligt.

Die Schutzmarken, Bezeichnungen sind wichtige Werte der Produkte von Geoproduct, deshalb haben sie einen besonders hohen Wert. Der Vertriebspartner

kann für die Produkte von ZMP nicht auf eine andere Art Werbung machen, als mit den von Geoproduct genehmigten, zugelassenen Werbe- und Promotionsmaterialien. Jedes Material in Zusammenhang mit der Geoproduct GmbH und den ZMP in gedruckter, aufgenommener oder in einer anderen Form bedarf vor der Verbreitung, Vervielfachung der Genehmigung der Fa. Geoproduct oder der des Landesdirektors. Der Vertriebspartner willigt ein, über ZMP, Geoproduct, das Zuwendungssystem, und Verdienstmöglichkeiten nichts Negatives, Erniedrigendes auszusagen.

Die goldenen Regel der Netzaufbau:

Es gibt keine allgemeinen goldenen Regeln, jedes Geschäft ist anders und einzigartig. Da dieses Geschäft einen persönlichen Charakter hat, sollen die persönliche Anwesenheit, die Zauber, die Überzeugungskraft alle auf einmal zur Geltung kommen. Es ist die Verantwortung der Sponsoren, ihre Mitarbeiter in den unteren Ebenen über die Produkte, über ihre besonderen Eigenschaften in Kenntnis zu setzen.

Es ist die Verantwortung der Partner in den oberen Ebenen, die untergeordneten Netzwerkmitglieder durchlaufend zu motivieren, das Tempo der Käufe zu überwachen, und die Vertriebspartner gleichzeitig vor Übergriffe zu warnen. Zum Geschäft von persönlicher Art gehört natürlich auch ein Vertriebspartnervertrag mit persönlichem Charakter. Durch Abschluss des Vertrages wird der Vertriebspartner zum Mitarbeiter von Geoproduct GmbH, – das ist keine gewöhnliche Arbeitsvertragsbeziehung – im Hinblick auf den gemeinsamen Netzerbau, sowie auf Vertrieb der Produkte.

Um das Geschäft in Schwung zu halten, hat man die folgenden durchlaufend im Auge zu behalten:

- 3 GPP zum Erreichen der QV Ebene (innerhalb von 2 Monaten).
- Von den 3 GPP 1 bestätigter persönlicher PP zum AVP Status. Es ist wichtig bei den QV Stufen (monatlich).
- Die Tiefe des Geschäftes trägt für den Vertriebspartner die Möglichkeit der stabilen Einnahmequelle, die Breite des Geschäftes die Möglichkeit der sofortigen finanziellen Einnahme in sich.
- Auf der FB Stufe ist es wichtig, die zur Berechtigung nötigen Parameter zu behalten, sowie die Partner auf den unteren Ebenen fortlaufend zu unterstützen.
- Jeder Vertriebspartner lernt von den Partnern in den oberen Stufen, lehrt die Partner in den unteren Stufen und bildet somit sich selbst.

Schlusswort

„...die Menschheit begann, als der Mensch einen Stein in die Hand nahm.

Die Entwicklung, die Änderungen der Gesellschaft bestimmten und bestimmen nicht die mit den verschiedenen „-ismen“ beschriebenen gesellschaftlichen Prozesse, sondern die fortlaufende, streckenweise erfolgende Ingebrauchnahme der Materialien der Erdkruste.

*So wie: Steinzeit – Kupferzeit – Bronzezeit – Eisenzeit – die Zeit des Stahls
– die Zeit des Aluminiums – die Zeit der Spuren- und Seltenen Elemente,
oder die Energieträger betrachtet die zeitlichen und Entdeckungs
- Verwendungsperioden von Steinkohle – Erdöl – nuklearen Energie.*

Heute leben wir in dieser letzteren Periode. Also auch die Grundlage der gesellschaftlichen Entwicklung der Menschheit ist die Ingebrauchnahme der Materialien der Erdkruste.”

*Dr. Ernő Mátyás (1935–2012)
Geologe, Kandidat der Geowissenschaften*

Werden Sie regelmäßiger Verbraucher der Zeomineral Produkte!