



FASHION europe.net
Limited

Uw sneltoegang
tot het
FASHION
handelsconcept

Deze sneltoegang is onderdeel
van het FE.N-consulentcontract.
Stand: 20 augustus 2007 V013

Uw sneltoegang

tot het FASHION handelsconcept



FASHION europe.net

The Jeans Network Company

1. Inleiding in het FASHION-handelsconcept

blz. 1 van 8

- 1.1 Inleiding
- 1.2 De zakelijke basis
- 1.3 Eerste inkomen – eigen onderneming
- 1.4 De perfecte start
- 1.5 Tweede inkomen – partner-omzetprovisie
- 1.6 Samenvatting

1.1 Inleiding

JEANS, al meer dan 100 jaar niet meer uit de modewereld weg te denken. **JEANS**, in alle kleuren en vormen, voor jong en oud. **JEANS** zijn robuust, voor de harde werkdag gecreëerd, maar al lang geschikt voor beschaafd gezelschap is het een "must" geworden. Terwijl de mode elk seizoen deels uitdagende veranderingen ondergaat, heeft de **JEANS** dit alles overleefd en zal dit ook blijven doen. Als u kijkt naar de veelal ongelooflijk hoge prijzen, die vandaag de dag voor moderne **JEANS**, ongeacht welke leeftijdsgroep, betaald moeten worden, krijgt u met deze sneltoegang een eenvoudig en succesvol begin in handen, waarmee wij u de wereld van **FASHION europe.net Ltd.** (navolgend **FE.N** genaamd) nader brengen. Profiteert u met ons van het enige succesvolle kledingstuk, wat uit onze wereld niet meer weg te denken is.

FE.N is een sterk expanderende, innovatieve onderneming, welke sinds begin augustus 2006 actief is. U heeft, door middel van het **FE.N**-consulentencontract, de mogelijkheid er praktisch vanaf het begin bij te zijn. Vul uw **FE.N**-consulentencontract vandaag nog in en benut direct de enorme voordelen:

1. U bent er als een van de eerste partners van een nieuwe onderneming bij en staat in de voorste lijn van de zodadelijk volgende verklaarde zakenstructuur en provisievergoedingen, die **FE.N** aan succesvolle partners betaalt.
2. U geniet een eenmalige 'extra-korting' bij de keuze van uw starterpakket als nieuwe **FE.N**-partner.
3. U kunt direct beginnen met partners voor uw **FE.N**-team te acquireren, om vanaf het begin een succesvolle start in uw eigen **FE.N**-onderneming te realiseren.

1.2 De zakelijke basis

FE.N biedt in direktverkoop top moderne **JEANS** in regelmatig geactualiseerde designs voor absoluut gunstige, en concurrerende, prijzen aan, die via u als **FE.N**-partner in uw persoonlijke omgeving aangeboden en verkocht worden - dit met een fantastische winstmarge. Deze gunstige condities kan **FE.N** onder andere realiseren, doordat er geen reclame, marketing en filialen gedreven worden, zodat er o.a. ook geen hoge personeelskosten voor vaste verkoopmedewerkers ontstaan.

Zo kan **FE.N**, in tegenstelling tot andere ondernemingen, enorme en elke maand terugkerende kosten besparen. Deze bespaarde kosten drukken drastisch op de verkoopprijs van de producten en vergemakkelijken voor u als zelfstandige **FE.N**-partner daardoor de verkoop enorm. Bovendien heeft **FE.N** reeds verdere bijproducten (b.v.. damesschoenen, jeans-jasjes, -rokken, -jurken, kettingen en riemen) permanent resp. seizoenafhankelijk in het verkoopprogramma, zodat hierdoor een extra verdienste gerealiseerd kan worden.

1.3 Eerste inkomen – eigen onderneming

Elke partner wordt door **FE.N** voorzien van **FE.N**-producten, welke tegen de in het navolgende provisieplan aangegeven prijzen geleverd worden. De partner verkoopt deze producten tegen de ook aangegeven verkoopprijzen als zelfstandige en onafhankelijke zakenpartner. Met uitzondering van het starterpakket bestaat er **GEEN** verplichting, regelmatig goederen van **FE.N** te kopen. Elke partner beslist zelf, hoeveel tijd en inzet in de eigen onderneming geïnvesteerd wordt, zodat hij/zij deze werkzaamheden bij volledige vrije tijndeling en zonder voorschriften van **FE.N** uitvoeren kan. Deze persoonlijke vrijheid is een van de belangrijkste grondgedachten van **FE.N**!

1.4 De perfecte start

Elke partner koopt bij het begin van zijn werkzaamheden eenmalig een **FE.N**-starterpakket. Dit starterpakket kan elke nieuwe partner uitsluitend van **FE.N** en niet van reeds actieve partners kopen. Er staan verschillende starterpakketten ter beschikking. De details hierover kunt u terugvinden in het provisieplan/partnercontract.

De betaling van het starterpakket gebeurt door contante afrekening bij afhalen van het starterpakket in het centrale magazijn van **FE.N**, in een van de **FE.N**-depots of direct via uw persoonlijke **FE.N**-partner (dit is in de regel uw sponsor, de persoon, die u met het **FE.N**-handelsconcept heeft bekend gemaakt), of door vooraf overboeking bij postbezorging (+verzendkosten).

FASHION europe.net Ltd.

The Jeans Network Company
Roonstraße 5-13a
D-59065 Hamm
Germany

Telefon. 02381/3059212
Telefax. 02381/3059214
Mobil. 0163/4186064
Email. info@fashion-europe.net
Web. www.fashion-europe.net

Deutsche Bank – Hamm
Kto-Nr. 03 111 42
BLZ. 410 700 24
IBAN. DE57410700240031114200
BIC. DEUTDEDB410

Steuer-Nr. 322/5966/0263
USt-Id-Nr. DE250931751

Uw sneltoegang

tot het FASHION handelsconcept



FASHION europe.net

The Jeans Network Company

1. Voortzetting inleiding / 2. Provisieplan

blz. 2 van 8

1.5 Tweede inkomen – partner-omzetprovisie

Door de direktverkoop heeft elke FE.N-partner de mogelijkheid, onbeperkt nieuwe FE.N-partners, op Europees niveau, direct te sponsoren en over de gezamenlijke inkoop van FE.N-producten door deze direct gesponsorde partners provisie te krijgen (1e niveau). Deze partners kunnen zelf ook weer FE.N-partners sponsoren (2e niveau), deze wederom zelf ook (3e niveau) en zo verder (kijk hiervoor ook naar diagram bij posite 2.5).

Elke FE.N-partner krijgt vanaf een bepaald, EENMALIG, bereiken van een totaal-inkoopvolume van zijn eigen bestellingen als ook de bestellingen van zijn partners op het 1e niveau, over alle inkoop van zijn partner-team tot en met maximaal de 5e niveau's provisie. De verschillende provisies vindt U terug in het FE.N-provisieplan.

Alle partners hebben zo de mogelijkheid, door de opbouw van een team, hun eigen inkomen aanzienlijk te verhogen, zonder permanent zelf directe in- en verkopen te moeten verrichten, omdat zij extra over alle inkoop van hun eigen partnerteam tot en met het 5e niveau maandelijks provisie krijgen. Let u op, dat u niet op nieuwe partners provisie krijgt, maar over de inkoop van FE.N-producten door deze partners! Naast de eigenlijke verkoop van FE.N-producten zou u dus zo mogelijk ook al uw klanten zelf de mogelijkheid moeten bieden, een eigen bestaan binnen het FE.N-verkoopnet op te bouwen daar u door de inkoop van hun partners nog eens extra een financieel inkomen opbouwt.

1.6 Samenvatting

JEANS, in jonge en actuele trenddesigns, wisselende modepatronen en uitvoeringen, TOP-inkoopconditie's en een verkoopprijs, waarover uw klanten niet eenmaal zullen discussiëren – dat is de zakelijke basis van FE.N. Verveel vuldig uw inkomen, door middel van het opbouwen van een team. Spreek met uw bekenden, familie, vrienden en collega's. Veel mensen zoeken vandaag de dag een tweede bron van inkomen, een mogelijkheid zonder tijddruk, zonder verplichtingen, zonder chef, een tweede loopbaan op te bouwen en dan geld te verdienen, wanneer men het wil en waar men het wil – van thuis uit, bij hun vrienden of familie of op elke andere plaats, die zij zich voorstellen kunnen. Elke nieuwe partner in uw team zorgt er voor, dat met elke gekochte jeans uw persoonlijke inkomen stijgt. Wat is nu aangener, dan andere mensen van een fantastisch handelsconcept te vertellen en daarmee ook nog zelf geld te verdienen! En let u vooral op uw toonaangevende en praktisch concurrentie vrije voordeel: In de modewereld was, is en blijft de prijs van een product het beslissingscriterium nr. 1 met betrekking tot een aankoop!

Verzekert u zich NU van een TOP-positie in een markt op Europees niveau. Start als FE.N-partner in een nieuwe markt, met een dynamische en snel groeiende onderneming!

2. Het FE.N-provisieplan

Het provisieplan van FE.N is in de volgende vorm voorlopig geldig vanaf augustus 2007 en innovatief op uw succes opgebouwd. Het is in volgende alinea's verdeeld:

- 2.1 Algemeen
- 2.2 In- en verkoopconditie's
- 2.3 Vergoedingen uit uw partner-team (navolgend „downline“ genoemd)
- 2.4 Activering en behouden van provisie uit uw downline
- 2.5 Diagram provisie-niveau's
- 2.6 Inkomens-voorbeelden
- 2.7 Starterpakketten

2.1 Algemeen

Het provisieplan en alle verdere documenten (prijzen, marketingplan enz.) vallen onder de handelsvoorwaarden van FE.N. FE.N-partners die deze handelsvoorwaarden overtreden, kunnen van de handel met producten van FE.N direct uitgesloten worden en verliezen het recht, provisie uit hun downline te betrekken.

FASHION europe.net Ltd.
The Jeans Network Company
Roonstraße 5-13a
D-59065 Hamm
Germany

Telefon. 02381/3059212
Telefax. 02381/3059214
Mobil. 0163/4186064
Email. info@fashion-europe.net
Web. www.fashion-europe.net

Deutsche Bank – Hamm
Kto-Nr. 03 111 42
BLZ. 410 700 24
IBAN. DE57410700240031114200
BIC. DEUTDEB410

Steuer-Nr. 322/5966/0263
USt-Id-Nr. DE250931751

Uw sneltoegang

tot het FASHION handelsconcept



FASHION europe.net

The Jeans Network Company

2. Voortzetting provisieplan

blz. 3 van 8

2.2 In- en verkoopconditie's

FE.N verkoopt momenteel onder andere jeans in de maten 32 tot en met 50 (ten dele ook overmaten tot en met 54). De navolgende prijzen hebben betrekking op de hier genoemde maten.

De partner-inkoopprijs van een jeansbroek bedraagt € 16,30 (inkl. 19% btw.).

De klanten-verkoopprijs van een jeansbroek bedraagt € 23,50 (incl. 19% btw.).

U heeft dus een marge van meer dan 30% ! van elke verkochte jeans en biedt deze voor een absoluut concurrerende prijs aan. Zelfs de juist op jonge mensen gerichte modeketens hebben grotendeels aanzienlijk hogere prijzen! De prijs van de jeans wordt, onafhankelijk van de bestelhoeveelheid, met uitzondering van de starterpakketten, aan alle partners gelijk berekend, om ook voor partners met kleinere bestelhoeveelheden geen nadeel te laten ontstaan. Alle jeans worden óf per contante betaling (in het FE.N-centrale magazijn ook per EC-pin-pas) óf per vooruit overboeking betaald. In het laatste geval ontvangt de FE.N-Partner per E-mail vóóraf een rekening inkl. de ontstane verzendkosten. Na ontvangst van de betaling worden de goederen op de zelfde dag verstuurd (bij overhandiging van het afgestempelde overboekingsbewijs of de copie van het online-overboekingsbewijs verstuurt FE.N ook op de zelfde dag).

2.3 Vergoedingen uit uw eigen FE.N-partnerteam (navolgend downline genoemd)

Elke partner krijgt over alle bij FE.N gedane inkopen door alle partners, die deze direct in zijn team opgebouwd heeft, onder bepaalde voorwaarden (kijk ook punt 2.4) maandelijks provisie. Dit zijn uw partners op uw 1e. downline-niveau. Er bestaat geen beperking met betrekking tot het maximale aantal direct gesponsorde partners. Deze partners op het 1e. niveau kunnen ook onbeperkt nieuwe partners sponsoren, dit zijn dan uw partners op uw 2e. niveau enz. Elke partner krijgt over alle partners tot en met het 5e niveau provisie. De maandelijks provisieregeling ziet er als volgt uit (zie ook diagram 2.5):

1e niveau **2%** - 2e niveau **3%** - 3e niveau **4%** - 4e niveau **5%** - 5e niveau **6%**

Aan het eind van elke maand worden van alle inkopen van uw downline-partners overeenkomstig de provisie's berekend en op de laatste werkdag van de daarop volgende maand op uw provisierekening overgemaakt. Tegelijkertijd krijgen alle provisiegerechtigde partners per E-mail, naast hun maandelijks provisieafrekening, een actueel overzicht van hun complete downline. FE.N werkt op dit moment aan een compleet nieuw internet-werkprogramma, waarmee alle geïnteresseerde partners op elk tijdstip hun actuele downline- en omzetstatus naar individueel in te stellen criteria kunnen oproepen en ook een eigen FE.N-website kunnen benutten.

Aanvullend aan de boven genoemde provisieregeling kunnen succesvolle FE.N-partners meer provisie boven hun 5e. Niveau uit krijgen. Hierover informeert het FE.N-carriereplan, dat als separaat document op onze WEB-presentatie als download ter beschikking staat, en dat u ook bij uw FE.N-partner kunt verkrijgen. Verdere tijdelijk begrensde extrabonus-programma's staan ook als actuele documenten op de FE.N Web-presentatie ter beschikking.

2.4 Vrijgeschakelen en behouden van provisie's uit uw downline

FE.N-partners krijgen provisie over alle vervolgbestellingen van hun gezamenlijke downline (niveau's 1-5), zodra de inkoop van alle daarvoor besteld en betaalde eigen inkopen en/of de inkopen van hun partners van het 1e. niveau eenmalig in totaal € 1.500,00 bruto bereikt heeft. Alle eigen inkopen en die van het 1e niveau van hun downline worden, inclusief de starterpakketten, vanaf de eerste inkoop bij elkaar opgeteld. Met het eerstmalig bereiken van een gecumuleerde totale inkoopwaarde van € 1.500,00 bruto wordt de provisie-regeling voor alle vijf niveau's vanaf dit tijdstip voor alle vervolgbestellingen voor de partner blijvend vrijgeschakeld.

Deze regeling veroorzaakt een permanente groei van de downline van elke partner en het in doorsnee bestendig stijgen van de provisie. Bedenkt u, dat elke nieuwe partner ook een bestelvolume van € 1.500,00 wil bereiken, om over zijn downline blijvend provisie te krijgen.

Alle partners worden door FE.N, met uitzondering van het starterpakket, aan geen enkele verkoop- en of inkoopverplichting onderworpen.

FASHION europe.net Ltd.
The Jeans Network Company
Roonstraße 5-13a
D-59065 Hamm
Germany

Telefon. 02381/3059212
Telefax. 02381/3059214
Mobil. 0163/4186064
Email. info@fashion-europe.net
Web. www.fashion-europe.net

Deutsche Bank – Hamm
Kto-Nr. 03 111 42
BLZ. 410 700 24
IBAN. DE57410700240031114200
BIC. DEUTDEB410

Steuer-Nr. 322/5966/0263
USt-Id-Nr. DE250931751

Uw sneltoegang

tot het FASHION handelsconcept



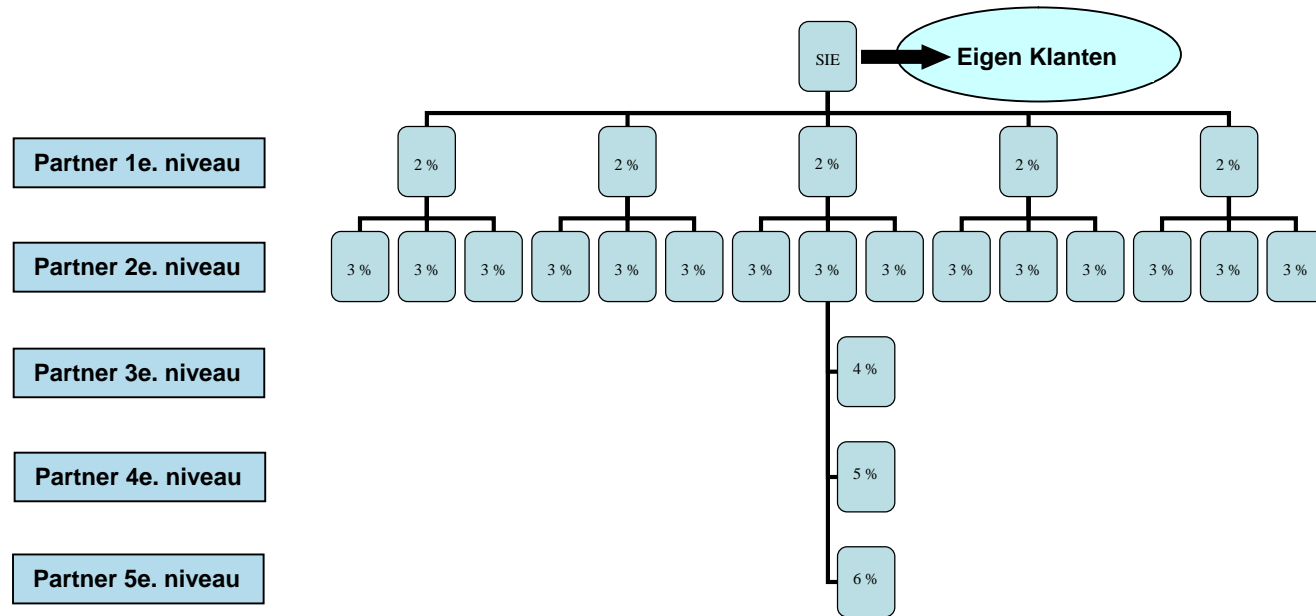
FASHION europe.net

The Jeans Network Company

2. Vervolg provisieplan

blz. 4 van 8

2.5 Diagram provisie-niveaus



2.6 Inkomens-voorbeelden

Navolgend krijgt u een overzicht van mogelijke inkomens-voorbeelden als zelfstandige en onafhankelijke partner van FE.N.

Voorbeeld 1: U verkoopt gemiddeld 3 jeans per dag = 90 jeans per maand. Uw maandelijkse brutoverdienste: € 648,00.

Voorbeeld 2: U geeft per maand 4 Fashion-party's bij uw bekenden en vrienden of op aanbeveling. Per party verkoopt u gemiddeld 40 jeans. Uw maandelijkse brutoverdienste: € 1.152,00.

Voorbeeld 3: U heeft 5 directe partners gesponsord. Elke partner heeft ook weer 2 partners gesponsord (meteen 10 partners op niveau 2). U en uw partners verkopen gemiddeld per dag 3 jeans. Uw maandelijkse brutoverdienste: € 1.234,80.

Voorbeeld 4: U heeft 5 directe partners gesponsord. Elk van deze partners heeft ook weer 2 partners gesponsord – tot naar beneden in uw 5e.niveau. U en uw partners verkopen gemiddeld per maand maar 10 jeans ! Uw maandelijkse brutoverdienste: € 1.376,00.

Voorbeeld 5: U heeft 5 directe partners gesponsord. Elk van deze partners heeft ook weer 3 partners gesponsord – tot naar benede in uw 5e.niveau. U en uw partners verkopen gemiddeld per maand maar 5 jeans ! Uw maandelijkse brutoverdienste: € 2.758,10 !!!

Voorbeeld 6: U heeft 5 directe partners gesponsord. Elk van deze partners heeft ook weer 5 partners gesponsord – tot naar beneden in uw 5e.niveau. U en uw partners verkopen gemiddeld per maand maar 5 jeans ! Uw maandelijkse brutoverdienste: € 18.340,90 !!!

2.7 Starterpakketten

FE.N biedt u verschillende starterpakketten aan, waarmee u direct vanaf de eerste dag aan de opbouw van uw eigen zaak kunt beginnen. De inhoud en passende prijzen voor de starterpakketten vindt u terug in de bijlage van het FE.N-consulentcontract (ter beschikking staande starterpakketten).

Naar wens stelt FE.N voor u een gesorteerd starterpakket, uit ervaring met gangbare maten, samen. Natuurlijk kunnen de partners bij verzenden de maten ook zelf bepalen of bij afhalen compleet zelf samenstellen.

FASHION europe.net Ltd.

The Jeans Network Company
Roonstraße 5-13a
D-59065 Hamm
Germany

Telefon. 02381/3059212

Telefax. 02381/3059214

Mobil. 0163/4186064

Email. info@fashion-europe.net

Web. www.fashion-europe.net

Deutsche Bank – Hamm

Kto-Nr. 03 111 42

BLZ. 410 700 24

IBAN. DE57410700240031114200

BIC. DEUTDEDB410

Steuer-Nr. 322/5966/0263

USt-Id-Nr. DE250931751

Uw Sneltoegang

tot het FASHION handelsconcept



FASHION europe.net

The Jeans Network Company

3. Handhaving

blz. 5 van 8

De handhaving voor partners en FE.N onder elkaar is in de volgende vorm vanaf augustus 2007 geldig en beschrijft de eigenlijke zakelijke afloop. Het is ingedeeld in de volgende alinea's:

- 3.1 Bestelling/betalen van de goederen
- 3.2 Levering/afhalen van de goederen
- 3.3 Omruilen/reklamatie van de goederen

3.1 Bestelling/betalen van de goederen

Met uitzondering van een starterpakket bestaat voor partners verder geen verplichting, goederen van FE.N in te kopen.

Alle navolgende bestellingen van een partner kunnen in telefonische of schriftelijke vorm (e-mail, fax, post, FE.N-internet) plaatsvinden. Wordt een levering van FE.N, na telefonische bestelling van een partner, door deze niet aangenomen, kan deze partner toekomstig alleen nog in schriftelijke vorm bij FE.N bestellen. Om verzendtechnische redenen bedraagt de kleinste bestelhoeveelheid bij verzenden 5 jeans, grotere bestelhoeveelheden in gesorteerde of van de partner aangegeven maten worden in elk aantal stuks geaccepteerd. Bij persoonlijke afhaling in het FE.N-centrale magazijn Hamm of in de FE.N-depot's bestaat geen beperking voor wat betreft de hoeveelheid gewenste jeans.

Alle bestelde goederen worden door de partner of contant (in het centrale magazijn ook met EC-pin-pas), onder rembours (bij de eerste bestelling niet mogelijk) of per vooruit overboeking betaald. Een levering op rekening is bij FE.N niet mogelijk. Voor elke bestelling krijgt de partner een overeenkomstige rekening met uitgeschreven btw. overgehandigd of deze wordt omgaand per e-mail verstuurd.

3.2 Levering/afhalen van de goederen

Alle partners kunnen goederen op de passende openingstijden in het FE.N centrale magazijn in Hamm portovrij afhalen en ook daar contant/EC-pin-pas betalen. De openingstijden vindt u in de partner-startermap, die elke nieuwe partner na contractafsluiting kosteloos per e-mail/persoonlijk toegestuurd wordt.

Partners kunnen zich de bestelde goederen te allen tijden door de door FE.N in opdracht gegeven transportonderneming laten toesturen. De levering van de goederen volgt na ontvangst van betaling of onder rembours per transportdienst en wordt tegen berekening van verpakkings-, transport-, rembours- en verzekeringskosten volgens de gebruikelijke conditie's van de standaardleveranciers zoals DHL, DPD, enz.uitgevoerd. De transportkosten staan op een separaat document op de FE.N-Web-presentatie ter beschikking.

3.3 Omruilen/reklamatie van de goederen

De partner verplicht zich, zijn bestelde goederen direct na ontvangst van de levering of bij afhalen op fouten te controleren. Ondubbeltzinnig of duidelijk te herkennen fouten worden na afloop van 3 dagen na ontvangst van de goederen door FE.N niet meer erkend. In geval van een reclamatie geeft de partner de defecte goederen direct in het centrale magazijn Hamm af of stuurt deze aan FE.N terug. Voor een RETOURZENDING (niet persoonlijke teruggave) is het absoluut noodzakelijk dat de partner zich vooraf telefonisch of per fax/e-mail een reclamatienummer (RMA-nummer) door FE.N toebedelen laat en het bij FE.N verkrijgbare RMA-vragenformulier bij de defecte goederen voegt. Toezenden van defecte goederen zonder RMA-nummer en zonder RMA-vragenformulier of niet postvrije retourzendingen worden door FE.N niet verwerkt of erkend.

FE.N doet zijn best, zijn partners een bestmogelijke service te bieden, om het zaken doen voor elke partner zo eenvoudig en risicovrij mogelijk te maken. Daarom kan elke FE.N-partner zijn niet verkochte (nieuwe of niet gedragen) jeans in een redelijk tijdsbestek (in de regel tot 2 maanden na de inkoop) tegen andere jeansmodellen/-maten omruilen. Een teruggave van het betaalde rekeningsbedrag is niet mogelijk. Zolang deze omruilhandeling door alle partners op een correcte en niet overdreven manier benut wordt, berekent FE.N (met uitzondering van eventueel ontstane transportkosten bij noodzakelijk verzenden) geen omruilkosten. FE.N behoudt zich echter het recht voor, deze regeling op elk tijdstip in een betalingsregeling te veranderen of te weigeren, in het geval dat partners deze mogelijkheid in overdreven mate benutten en/of FE.N van mening is, dat de goederen niet meer als nieuw zijn. In zo'n geval wordt de betreffende partner vantevoren geïnformeerd.

FASHION europe.net Ltd.
The Jeans Network Company
Roonstraße 5-13a
D-59065 Hamm
Germany

Telefon. 02381/3059212
Telefax. 02381/3059214
Mobil. 0163/4186064
Email. info@fashion-europe.net
Web. www.fashion-europe.net

Deutsche Bank – Hamm
Kto-Nr. 03 111 42
BLZ. 410 700 24
IBAN. DE57410700240031114200
BIC. DEUTDEDB410

Steuer-Nr. 322/5966/0263
USt-Id-Nr. DE250931751

Uw sneltoegang

tot het FASHION handelsconcept



FASHION europe.net

The Jeans Network Company

4. Richtlijn voor het samenwerken

blz. 6 van 8

4.1 E-mail

4.2 Wettelijke regelingen

4.1 E-mail

Wij raden alle partners **DRINGEND** aan, zich een eigen e-mailadres aan te schaffen (indien niet voorhanden), omdat FE.N regelmatig actuele informatie over producten, bijeenkomsten, nieuws of berekeningen van downline-provisies per e-mail verstuurt. In het geval, dat een partner zijn informatie, rekeningen of downlineberichten via de post toegestuurd wil hebben, berekent FE.N een vast bedrag van € 4,00 voor bewerking en porto per brief.

FE.N biedt alle partners een eigen webpage met e-mailadres en een partnersoftware aan. Meer info hierover krijgt u via www.fashion-europe.net/infoportal.

4.2 Wettelijke regelingen en FE.N algemene handelsvoorwaarden

- De vooraf in dit document opgenoemde regelingen zijn bestanddeel van de algemene handelsvoorwaarden van FE.N. Oudere uitgaven van dit document verliezen hiermee hun geldigheid (stand: zie voorpagina).
- Elk persoon, dat minstens 18 jaar oud is, kan door afsluiting van een FE.N-consulentencontract actief worden. Elke partner kan maar éénmalig door FE.N geregistreerd worden. Meervoudige partnerschappen zijn niet mogelijk.
- De FE.N-partner is als zaakvoerder werkzaam en als zodanig zelfstandig ondernemer en geen werknemer van FE.N. De zakenrelatie stelt geen werkverhouding voor. De FE.N-partner is verplicht, aan alle belastingtechnische, zakelijke en wettelijke voorwaarden voor een zelfstandig ondernemer te voldoen. Met de ondertekening van het consulentencontract bevestigt de FE.N-partner uitdrukkelijk, dat hij over deze wettelijke situatie voldoende geïnformeerd is en deze erkent.
- De FE.N-partner kan omvang, tijdstip en plaats van zijn activiteiten te allen tijden zelf bepalen.
- Het is FE.N-partners toegestaan, onder nakoming van de zwijgplicht ook voor concurrenten actief te worden.
- Alle FE.N producten dienen primair aan consumenten via het FE.N directverkoopsysteem (Fashion-party's, Home-party's, Home-shop enz.) verkocht te worden. Verkopen via internetveilingen, vlooiemarkten, krantenadvertenties of andere plaatsen en verkoopwegen zijn in principe niet verboden maar behoeven echter de schriftelijke toestemming van FE.N, om valse verklaringen of misverstanden reeds van te voren te vermijden.
- In het geval, dat een partner zijn werkzaamheid met de verkoop van FE.N producten beëindigt, is het voortaan verboden, enige informatie en kennis met betrekking tot het FE.N verkoopsysteem en hun partners aan derden verder te geven. Het beëindigen van de werkzaamheden is voor de partner te allen tijden mogelijk. Dit dient men FE.N schriftelijk mee te delen. Na de opzegging kan de verkopende FE.N-partner na een uitsluitingstermijn van 12 maanden, zich weer als FE.N-partner aanmelden.
- De verkoop van een positie is mogelijk, indien de koper nog geen FE.N-partner is. De verkoper kan na een uitsluitingstermijn van 12 maanden opnieuw FE.N-partner worden.
- Individueel en door de FE.N-partners zelfgemaakt reclamemateriaal, moet allesomvattend voor het benutten er van aan FE.N ter controle voorgelegd worden, om officieel te laten goedkeuren. Dit moet verhinderen, dat verkeerde of onduidelijke verklaringen in omloop komen en daardoor de onderneming en alle andere partners een slechte reputatie kunnen krijgen. Het benutten van het FE.N firmalogo op eigen reclamemateriaal (prospecten, internetpresentatie, visitekaartjes, auto enz.) dient men net zo vooraf door FE.N te laten goedkeuren.
- De FE.N partner draagt in geval van toezendingen gelijk op welke manier aan FE.N de daardoor ontstane portokosten.
- Bij elke goederenlevering van FE.N wordt voor de partner een rekening bijgevoegd. Deze rekening is door de FE.N-partner op juistheid en de levering op volledigheid te controleren en in geval van verschil omgaand te reclameren.
- Bij evtl. leveringsproblemen behoudt FE.N zich voor, deelleveringen door te voeren.
- Tot volledige betaling blijven de goederen eigendom van FE.N. Plaats waar de rechterlijke instantie is gevestigd is Duitsland – Hamm in Westfalen.
- FE.N behoudt zich het recht voor, FE.N-partners de partnerwerkzaamheden en de daaraan verbonden provisie aanspraak zonder opzeggingstermijn op te zeggen, indien zij zich niet aan de handelsvoorwaarden houden en/of rekeningen niet betalen en/of de partners zich tegenover FE.N, en andere partners of klanten niet serieus gedragen. Onder andere geldt dit voor het weglocken van partners van andere crosslines, valse verklaringen afgeven tegenover derden, enz.
- FE.N verplicht zich, alle veranderingen direct aan alle partners door te geven. Veranderingen worden automatisch bestanddeel van het contract tussen FE.N en zijn partners. En verder is het het doel van FE.N, voor alle partners een serieus en concurrentie-geschikt zakengebied te openen. Om deze redenen hecht FE.N grote waarde aan betrouwbaarheid en bereikbaarheid als ook een fairplay van alle partners onder elkaar. Onze handelsethiek is bestanddeel van het consulentencontract.

FASHION europe.net Ltd.
The Jeans Network Company
Roonstraße 5-13a
D-59065 Hamm
Germany

Telefon. 02381/3059212
Telefax. 02381/3059214
Mobil. 0163/4186064
Email. info@fashion-europe.net
Web. www.fashion-europe.net

Deutsche Bank – Hamm
Kto-Nr. 03 111 42
BLZ. 410 700 24
IBAN. DE57410700240031114200
BIC. DEUTDEDB410

Steuer-Nr. 322/5966/0263
USt-Id-Nr. DE250931751

Uw sneltoegang

tot het FASHION handelsconcept



FASHION europe.net

The Jeans Network Company

5. Marktsituatie / concurrentie

blz. 7 van 8

5.1 Marktsituatie

Volgens het Goethe-instituut, welk een wereldwijd werkzaam kultuurinstituut van de Bondsrepubliek Duitsland is, staat de modebranche in Duitsland aan de top van de consumptiebranche. Ondanks de teruggang van de omzet bergt deze markt enorme kansen voor innovatieve veranderingen in de verkoopstructuur. De markt ervaart een verandering, die weg van de kleinonderneming naar de grootaanbieders leidt.

Er bestaan steeds minder kleinondernemingen, die zich niet door een samenvloeiing georganiseerd hebben en daarom de harde prijs- en machtsstrijd in de textielbranche niet trotseren kunnen. De trend gaat naar de massa-, of grootfilialisten, die de prijsstrijd langer volhouden kunnen. De omzetcijfers van de textielbranche met dameskleding zijn van 26 miljard in het jaar 2003 naar 25,2 miljard in het jaar 2005 terug gevallen (bron: berekeningen van de vakbond van de duitse textielkleinhandel, 2005 voorlopige berekening). Dit blijkt voor FE.N een voordeel te zijn, omdat de verkoop- en servicepolitiek op de markt zich veranderd heeft. Er wordt steeds meer op het grote spektrum van de consument gelet, het individuele advies is meestal oppervlakkig en de doelstelling is dan ook niet meer het tevreden te stellen van de consument, maar het behalen van meer omzet.

De reclamepolitiek verschuift zich in zo verre, dat de eigenlijke reclamefactor alleen nog de prijs van de goederen is. Het prijskaartje wordt reclamemedium en de behoeften van de consumenten treden op de achtergrond. Door de innovatieve aanpassing aan de markt met behulp van de structuurverkoop van FE.N zijn enorme kansen zichtbaar. De klant wordt niet alleen met de gunstige prijzen, maar ook met behulp van het persoonlijke advies aangesproken.

De verkoop via direct-marketing bouwt een persoonlijke binding met de klant op, waar de grootfilialisten niet meer mee dienen kunnen, omdat hun structuur anders in elkaar zou storten of ook. het doel, zo veel omzet als maar mogelijk te halen, zou mislopen. Door de persoonlijke service en de nabijheid van de consulent van FE.N wordt het aanzienlijk eenvoudiger, de klanten te bereiken. In de sector textiel en kleding zijn er maar weinig aanbieders, die zich succesvol in de markt met behulp van structuurverkoop handhaven.

De afgrenzing van een sneeuwbalstelsel is vaag en juist daarom wordt het door sommige onserieuze aanbieders steeds weer daarvoor benut, om de consumenten erin te laten lopen. FE.N wendt zich duidelijk af van deze in strijd met de wet zijnde sneeuwbalstelsels en heeft als focus van zijn werken het product en het persoonlijke advies.

FE.N forceert de opbouw van een netwerk, waarin een serieus kunnen kopen van hoogwaardige goederen mogelijk is. Door deze factoren wordt de inzet van de structuurverkoop tot een nuttige tool, waarmee de klanten tevreden gesteld worden en de omzetcijfers niet door hooglopende kosten worden beïnvloed, die door de grootfilialisten, waar naar de markt tendert, opgebracht moeten worden, opdat de clientèle bij deze aanbieders kopen. Meestal is het noodzakelijk, een A1-lokatie te huren (b.v. voetgangerzone, inkoopcentrum enz..) en daarmee de clientèle tot kopen te animeren. Dit valt bij de structuurverkoop weg en de goedkope aanschaffingskosten van de goederen kunnen zo aan de consument direct verder gegeven worden. In Amerika & Azie is de structuurverkoop een van de meest succesvolle funktionerende manieren van verkopen in de laatste decennia, een verkoopstrategie, die in Europa praktisch net om de hoek komt kijken.

5.2 Concurrentie

Op het moment zijn er maar weinig concurrenten op de markt, omdat men de gebruikelijke markt met de gehuurde filiaalruimtes uitsluiten kan. Zij stellen geen concurrentie voor. Ook de in sommigen steden plaatsvindende vlooiënmarkten, bazaren of weekmarkten stellen geen voelbare concurrentie voor. Vaak ontoereikende aanpassingsmogelijkheden en het imago van deze plaatsen zijn maar enige factoren, die hier ter onderscheiding afgrenzen. Door de voortdurende verhoging van de kosten voor levensonderhoud binnen Duitsland/Nederland is de markt voor een goedkope aanbieder in de textielbranche met kwalitatief hoogwaardige goederen enorm groot. Door de overzichtelijke opbouw van een structuurverkooporganisatie zet FE.N zich van de andere zakenideeën af en is zo bijna alleen op de markt binnen de textielbranche.

Concurrenten met goedkopere producten zijn niet met de kwaliteit van FE.N producten te vergelijken. Alle consulenten van FE.N hebben daarom een enorme kans, zich op de markt uiterst succesvol te vestigen.

FASHION europe.net Ltd.
The Jeans Network Company
Roonstraße 5-13a
D-59065 Hamm
Germany

Telefon. 02381/3059212
Telefax. 02381/3059214
Mobil. 0163/4186064
Email. info@fashion-europe.net
Web. www.fashion-europe.net

Deutsche Bank – Hamm
Kto-Nr. 03 111 42
BLZ. 410 700 24
IBAN. DE57410700240031114200
BIC. DEUTDEDB410

Steuer-Nr. 322/5966/0263
USt-Id-Nr. DE250931751

Uw sneltoegang

tot het FASHION handelsconcept



FASHION europe.net

The Jeans Network Company

6. Product-aanbieding / samenvatting van de voordelen

blz. 8 van 8

6.1 Product-aanbieding

Het productaanbod concentreert zich primair op damesjeans. Deze jeans worden van dezelfde producenten betrokken, die ook de producten in het middel- en hoogprijsegment produceren, hebben moderne patronen en designs, die overeenkomen met de jeans, die men in de actuele collecties van bekende aanbieders met naam vindt. Het verschil bestaat daarin, dat geen „merk“-labels aan de broeken te vinden zijn. Omdat onze jeansbroeken goedkoop met behulp van consultants direct aan de consument verder gegeven worden en door deze directverkoop een persoonlijk advies mogelijk wordt, kunnen de bespaarde kosten direct aan de klant verder gegeven worden.

6.2 Samenvatting van de voordelen

De voordelen van de verkoopstructuur van FE.N zijn nu duidelijk naar voren gebracht:

- Snel bereikbaar
- Geen binding met de openingstijden van winkels
- Goedkope goederen met hoge kwaliteit
- De individualiteit van de product-aanbieding
- Persoonlijke verzorging voor de klanten
- Volledige vrije tijd indeling zonder omzetbepalingen of plichtinkopen na aanschaf van het starterpakket
- Extra inkomen door de opbouw van een eigen consultantenteam
- Het inkomen wordt zonder grenzen door de eigen inzet bepaald

Aangesproken worden consumenten met een bepaalde behoefte en een bepaalde voorstelling. Er worden geen winkelruimtes enz. benodigd en de klant wordt direct bediend.

De service is de gunstige aanschaffingsprijs van de goederen en het persoonlijke advies. De langdurige imago ontwikkeling volgt bovendien op verkoopavonden bij de klanten thuis en door mond-tot-mondreclame. Een langdurige klantenbinding is een ook niet buiten acht te laten doel. De klantenbinding in de directverkoop is extreem hoog. 83 % van de klanten zijn blijvende of vaste klanten. Meer dan een vierde van de nieuwe klanten winnen consultants door aanbeveling van hun reeds bestaande klanten. Teverden klanten kopen altijd weer, de constante modeverandering ondersteunt hierbij de FE.N consultant des te meer.

FASHION europe.net wenst u heel veel succes !

FASHION europe.net Ltd.
The Jeans Network Company
Roonstraße 5-13a
D-59065 Hamm
Germany

Telefon. 02381/3059212
Telefax. 02381/3059214
Mobil. 0163/4186064
Email. info@fashion-europe.net
Web. www.fashion-europe.net

Deutsche Bank – Hamm
Kto-Nr. 03 111 42
BLZ. 410 700 24
IBAN. DE57410700240031114200
BIC. DEUTDEDB410

Steuer-Nr. 322/5966/0263
USt-Id-Nr. DE250931751

Ihr Schnelleinstieg

in die FASHION Geschäftsgelegenheit



FASHION

The Jeans Network

X.