



FASHION europe.net
Limited

Ihr Schnelleinstieg
in die
FE.N Geschäftsgelegenheit

Dieser Schnelleinstieg ist Bestandteil
des FE.N-Partnervertrages.
Stand: 1. März 2008 - V001

Gültig für: *Austria/Österreich*



Ihr Schnelleinstieg

in die FASHION Geschäftsgelegenheit



FASHION europe.net
The Jeans Network Company

1. Einführung in das FASHION-Geschäft

Seite 1 von 9

- 1.1 Einleitung
- 1.2 Die Geschäftsbasis
- 1.3 Erstes Einkommen – Eigener Vertrieb
- 1.4 Der perfekte Start
- 1.5 Zweites Einkommen – Partner-Umsatzprovisionen
- 1.6 Zusammenfassung

1.1 Einleitung

JEANS, seit über 100 Jahren nicht mehr aus der Bekleidungswelt wegzudenken. **JEANS**, in allen Farben und Formen, für jung und alt. **JEANS** sind robust, für den harten Alltag konzipiert, aber längst gesellschaftsfähig und zu einem Muss geworden. Die Mode unterliegt in jeder Saison teilweise provokanten Änderungen, die **JEANS** hat alles überlebt und wird es weiterhin. In Verbindung mit den teilweise unglaublich hohen Preisen, die heute für modische **JEANS** gleich welcher Altersklasse bezahlt werden müssen, halten Sie mit diesem Schnelleinstieg einen einfachen wie auch erfolgreichen Ansatz in den Händen, mit dem wir Ihnen die Welt von **FASHION europe.net Ltd.** (nachstehend **FE.N** genannt) näher bringen möchten. Teilen Sie sich mit uns den Erfolg des einzigen Bekleidungsstückes, welches aus unserer Welt nicht mehr wegzudenken ist.

FE.N ist ein stark expandierendes, innovatives Unternehmen, welches seine Tätigkeit Anfang August 2006 aufgenommen hat. Sie haben durch den **FE.N**-Partnervertrag die Möglichkeit, praktisch von Beginn an dabei zu sein. Füllen Sie Ihren **FE.N**-Partnervertrag noch heute aus und nutzen direkt immense Vorteile:

1. Sie sind als einer der ersten Partner eines neuen Unternehmens dabei und stehen in den vordersten Linien der nachstehend erläuterten Vertriebsstruktur und Provisionsvergütungen, die **FE.N** an erfolgreiche Partner auszahlt.
2. Sie genießen einen einmaligen Sonderrabatt bei der Preislegung der Starterpakete als neuer **FE.N** -Partner.
3. Sie können direkt weitere Partner für Ihr **FE.N** -Team akquirieren, um gleich von Beginn an einen erfolgreichen Start ins eigene **FE.N**-Unternehmen zu realisieren.

1.2 Die Geschäftsbasis

FE.N bietet im Direktvertrieb junge und topmodische **JEANS** in regelmäßig aktualisierten Designs zu absolut günstigen und wettbewerbsfähigen Preisen an, die über Sie als **FE.N**-Partner im persönlichen Umfeld angeboten und verkauft werden - und dies zu hervorragenden Gewinnmargen. Diese günstigen Konditionen kann **FE.N** unter anderem dadurch realisieren, indem weder Werbung, Marketing und Filialketten betrieben werden, sowie keine hohen Personalkosten für angestellte Vertriebsmitarbeiter entstehen.

Somit kann **FE.N** gegenüber anderen Unternehmen einen erheblichen und jeden Monat wiederkehrenden Kostenaufwand einsparen. Diese Ersparnisse senken drastisch den Verkaufspreis der Produkte und erleichtern Ihnen als freier **FE.N**-Partner somit den Vertrieb um ein Vielfaches. Zudem hat **FE.N** bereits jetzt weitere Zusatzprodukte (z.B. Damenschuhe, Jeans-Jacken, -Röcke, -Kleider, Ketten und Gürtel) permanent bzw. saisonal im Vertriebsprogramm, so dass hierdurch ein zusätzlicher Verdienst erzielt wird.

1.3 Erstes Einkommen – Eigener Vertrieb

Jeder Partner wird von **FE.N** mit **FE.N** -Produkten zu den in dem nachstehend aufgeführten Provisionsplan aufgeführten Preisen beliefert und vertreibt diese Produkte zu den ebenfalls angegebenen Verkaufspreisen als eigenständiger und unabhängiger Handelsvertreter. Es besteht mit Ausnahme des Starterpaketes KEINERLEI Verpflichtung, regelmäßig Waren von **FE.N** zu erwerben. Jeder Partner entscheidet selbst, wie viel Zeit und Engagement in das eigene Unternehmen investiert werden, so dass Sie diese Tätigkeit bei völlig freier Zeiteinteilung und ohne Vorgaben seitens **FE.N** durchführen können. Diese persönliche Freiheit ist einer der wichtigsten Grundgedanken von **FE.N**!

1.4 Der perfekte Start

Jeder Partner erwirbt zu Beginn seiner Tätigkeit einmalig ein **FE.N**-Starterpaket. Dieses Starterpaket kann jeder neue Partner ausschließlich von **FE.N** und nicht von bereits aktiven Partnern erwerben. Es stehen verschiedene Starterpakete zur Verfügung. Die Einzelheiten hierzu ersehen Sie aus dem Provisionsplan bzw. Partnervertrag.

Die Bezahlung des Starterpaketes erfolgt durch Barzahlung oder Vorausüberweisung und Zustellung (zzgl. Versandgebühren) per Transportunternehmen bzw. Abholung des Starterpaketes im Zentrallager **FE.N**, in einem der **FE.N**-Depots oder direkt über Ihren persönlichen **FE.N**-Partner (dies ist in der Regel Ihr Sponsor, die Person, die Sie in die **FE.N**-Geschäftsgelegenheit eingeführt hat).

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 europe.net
The Jeans Network Company

1. Fortsetzung Allgemeines / 2. Provisionsplan

Seite 2 von 9

1.5 Zweites Einkommen – Partner-Umsatzprovisionen

Durch den Direktvertrieb ist jeder FE.N-Partner in der Lage, unbegrenzt weitere FE.N-Partner europaweit direkt zu akquirieren und auf sämtliche Einkäufe von FE.N-Produkten dieser direkt geworbenen Partner provisioniert zu werden (1. Ebene). Diese Partner können ebenfalls weitere FE.N-Partner akquirieren (2. Ebene), diese wiederum ebenfalls (3. Ebene) und so weiter (siehe hierzu auch Schaubild unter Position 2.5).

Jeder FE.N-Partner wird auf alle Einkäufe seines Partner-Teams über maximal 5 Ebenen provisioniert. Die einzelnen Provisionen entnehmen Sie bitte dem FE.N-Provisionsplan.

Jeder Partner hat somit die Möglichkeit, durch Aufbau eines Teams das eigene Einkommen erheblich zu steigern, ohne permanent selbst direkte Ein- bzw. Verkäufe durchführen zu müssen, da sie zusätzlich über alle Einkäufe des eigenen Partnerteams bis zur 5. Ebene monatlich provisioniert werden. Beachten Sie bitte, dass Sie nicht auf neue Partner, sondern auf die Einkäufe dieser Partner von FE.N-Produkten provisioniert werden! Neben dem eigentlichen Vertrieb von FE.N-Produkten sollten Sie also möglichst auch allen Ihren Kunden selbst die Möglichkeit geben, eine eigene Existenz innerhalb des FE.N-Vertriebsnetzes aufzubauen und sich durch die Einkäufe Ihrer Partner ein weiteres finanzielles Einkommen aufbauen.

1.6 Zusammenfassung

JEANS, laufend im jungen und aktuellen Trenddesign, wechselnde Modeschnitte und -typen, TOP-Einkaufskonditionen und ein Verkaufspreis, über den Ihre Kunden nicht einmal diskutieren werden – das ist die Geschäftsgrundlage von FE.N. Vervielfachen Sie Ihr Einkommen, indem Sie ein Team aufbauen. Sprechen Sie mit Ihren Bekannten, Verwandten, Freunden und Arbeitskollegen. Viele Menschen suchen heutzutage ein zweites Einkommen, eine Möglichkeit, ohne Zeitdruck, ohne Auflagen, ohne Chef, ein zweites Standbein aufzubauen und dann Geld zu verdienen, wann man es will und wo man es will – von zuhause, bei Ihren Freunden oder Verwandten oder an jedem beliebigen Ort, den Sie sich vorstellen können. Jeder neue Partner in Ihrem Team sorgt dafür, dass mit jeder eingekauften Jeans Ihr persönliches Einkommen steigt. Was kann angenehmer sein, als anderen von einer phantastischen Geschäftsgelegenheit zu erzählen und dabei auch noch selbst Geld zu verdienen! Und beachten Sie vor allen Dingen Ihren maßgeblichen und praktisch konkurrenzlosen Vorteil: In der Modewelt war, ist und bleibt der Preis eines Produktes das Entscheidungskriterium Nr. 1 für oder gegen einen Kauf!

Sichern Sie sich JETZT eine TOP-Position in einem europaweiten Markt. Starten Sie als FE.N-Partner in einem neuen Markt, mit einem dynamischen und schnell wachsenden Unternehmen!

FASHION europe.net hat im ersten vollen Geschäftsjahr den erstmalig vergebenen Preis „Aufsteiger des Jahres 2007“ des renommierten Fachmagazins NETCOO erhalten!

2. Der FE.N-Provisionsplan

Der Provisionsplan von FE.N ist innovativ auf Ihren Erfolg aufgebaut. Er teilt sich in folgende Bereiche auf:

- 2.1 Allgemeines
- 2.2 Ein- und Verkaufskonditionen
- 2.3 Vergütungen aus Ihrem Partner-Team (im Folgenden „Downline“ genannt)
- 2.4 Aktivierung und Beibehaltung von Provisionen aus Ihrer Downline
- 2.5 Schaubild Provisionierungsebenen
- 2.6 Einkommensbeispiele
- 2.7 Starterpakete

2.1 Allgemeines

Der Provisionsplan und alle weiteren Unterlagen (Preise, Marketingplan etc.) unterliegen den Geschäftsbedingungen von FE.N. FE.N-Partner, die gegen diese Geschäftsbedingungen verstoßen, können vom Handel mit Produkten von FE.N sofort ausgeschlossen werden und verlieren das Recht, Provisionen aus ihrer Downline zu beziehen.

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

Ihr Schnelleinstieg

in die FASHION Geschäftsgelegenheit



FASHION europe.net

The Jeans Network Company

2. Fortsetzung Provisionsplan

Seite 3 von 9

2.2 Ein- und Verkaufskonditionen

FE.N vertreibt derzeit unter anderem Jeans in den Größen von 34 bis 50 (teilweise auch Übergrößen bis 54). Die nachstehenden Preise beziehen sich auf die hier genannten Größen.

Der Partner-Einkaufspreis einer (Damen)-Jeanshose beträgt € 17,30 (incl. 19% Umsatzsteuer).

Der Endkunden-Verkaufspreis einer (Damen)-Jeanshose beträgt € 24,50 (incl. 19% Umsatzsteuer).

Preise für Herrenjeans und andere Artikel entnehmen Sie bitte der jeweils aktuellen FE.N-Preisliste für Österreich.

Somit haben Sie eine Marge von über 30% ! an jeder verkauften Damen-Jeans und bieten diese zu einem absolut konkurrenzfähigen Preis an. Selbst die gerade auf junge Menschen ausgerichteten Modeketten haben größtenteils erheblich höhere Preise! Der Preis der Jeans wird unabhängig von der Bestellmenge, mit Ausnahme der Starterpakete, an alle Partner gleich berechnet, um auch Partnern mit kleineren Bestellmengen keine Nachteile entstehen zu lassen. Alle Jeans werden entweder per Barzahlung (im FE.N-Zentrallager auch per EC-Karte) oder per Vorausüberweisung bezahlt. Im letzteren Fall erhält der FE.N-Partner per Email vorab eine Rechnung incl. der entstehenden Frachtkosten. Nach Zahlungseingang bis 12:00 Uhr wird die Ware am gleichen Tag versandt.

2.3 Vergütungen aus Ihrem eigenen FE.N-Partnerteam (im Folgenden Downline genannt)

Jeder Partner wird auf alle bei FE.N getätigten Einkäufe weiterer Partner, die dieser direkt in seinem Team aufgebaut hat, monatlich provisioniert. Dies sind Ihre Partner auf Ihrer 1. Downline-Ebene. Es gibt keine Beschränkung bezüglich der maximalen Anzahl weiterer, direkt akquirierter Partner. Diese Partner der 1. Ebene können ebenfalls unbegrenzt neue Partner akquirieren, dies sind Ihre Partner auf Ihrer 2. Ebene usw. Jeder Partner wird auf alle Partner bis einschließlich seiner 5. Ebene provisioniert. Die monatliche Provisionierung stellt sich wie folgt dar (siehe auch Schaubild 2.5):

1. Ebene **2%** - 2. Ebene **3%** - 3.Ebene **4%** - 4.Ebene **5%** - 5. Ebene **6%**

An jedem Monatsende werden sämtliche Einkäufe Ihrer Downline-Partner entsprechend provisioniert und zum letzten Werktag des Folgemonats auf Ihr Provisionskonto angewiesen. Zeitgleich erhalten alle provisionsberechtigten Partner die monatliche Provisionsabrechnung innerhalb Ihrer FE.N-PartnerSoftware als ausdrückbare Datei zugestellt. FE.N stellt seinen Partnern eine komplett Internet-basierte Benutzeroberfläche in zwei verschiedenen Versionen zur Verfügung, mit der alle interessierten Partner jederzeit Ihren aktuellen Downline- und Umsatzstatus nach individuell differenzierbaren Kriterien abrufen können und ebenfalls eine eigene FE.N-Webseite betreiben können. Weitere Informationen hierzu erhalten Sie über unsere Webseiten im Internet.

Zusätzlich zu der zuvor genannten Provisionierung können erfolgreiche FE.N-Partner weitere Provisionen über ihre 5. Ebene hinaus erhalten (Tiefenprovisionen). Hierüber informiert der FE.N-Karriereplan, der als gesondertes Dokument auf unserer WEB-Präsenz zum Download zur Verfügung steht, bzw. Sie von Ihrem FE.N-Partner erhalten können. Weitere zeitlich befristete Sonderbonus-Programme sind ebenfalls als jeweils aktuelles Dokument auf der FE.N Web-Präsenz verfügbar.

2.4 Provisionen aus Ihrer Downline - Kaufverpflichtungen

FE.N-Partner beziehen Provisionen vom ersten Tag aus allen Folge-Bestellungen ihrer gesamten Downline (Ebenen 1-5) und bei entsprechender Karriereposition zusätzlich Tiefen-Provisionen. Diese Regelung bewirkt ein permanentes Wachstum der Downline eines jeden Partners und eine im Durchschnitt stetige Steigerung der Provisionierung.

Sollte es FE.N aufgrund fehlender Kontoinformationen seitens des FE.N-Partners nicht möglich sein, entsprechende Provisionen zu überweisen, berechnen wir für den Fall der Nachüberweisung eine Bearbeitungspauschale in Höhe von 10,00 Euro. Jeder FE.N-Partner sollte daher aus eigenem Interesse seine Kontoverbindung innerhalb seiner webbasierten PartnerSoftware auf Richtigkeit kontrollieren. Bankdaten können NUR vom FE.N-Partner selbst online erfasst bzw. korrigiert werden, da FE.N mündliche/schriftliche Übertragungsfehler ausschließen möchte.

Alle Partner sind seitens FE.N mit Ausnahme des Starterpaketes keinerlei Verkaufs- bzw. Einkaufsverpflichtungen unterworfen.

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. DE5741070024003114200
BIC. DEUTDEB410

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

Ihr Schnelleinstieg

in die FASHION Geschäftsgelegenheit

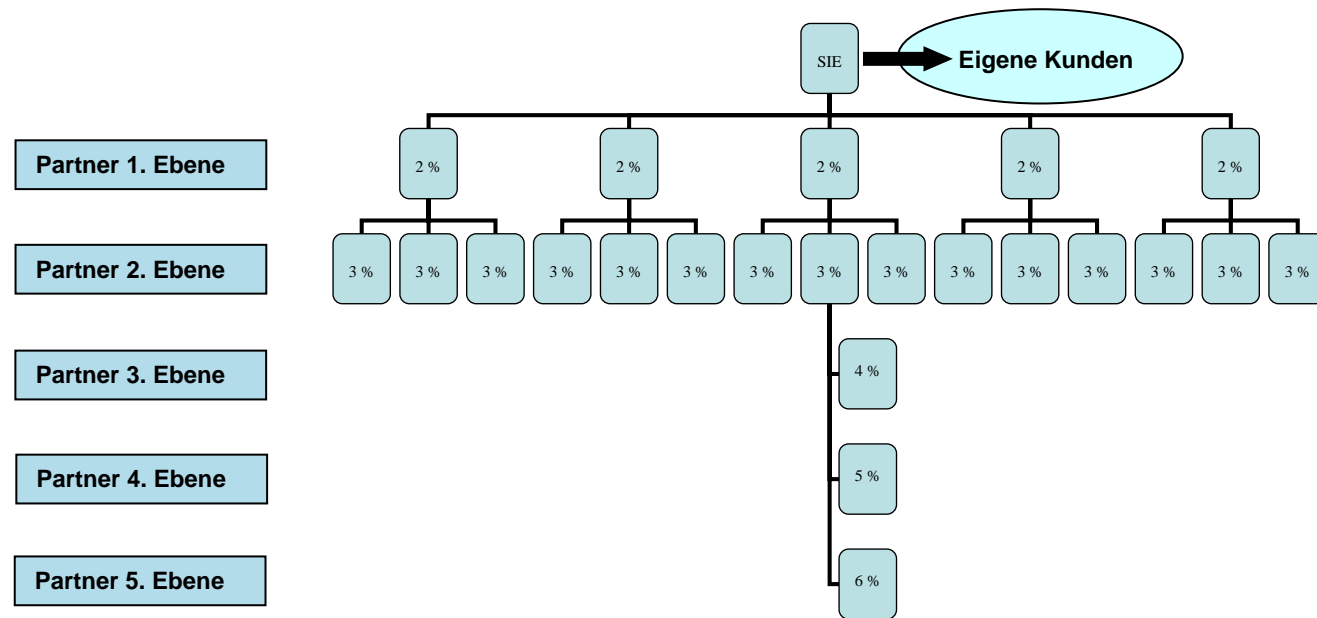


FASHION europe.net
The Jeans Network Company

2. Fortsetzung Provisionsplan

Seite 4 von 9

2.5 Schaubild Provisionierungsebenen



2.6 Einkommensbeispiele

Nachstehend erhalten Sie eine Auswahl möglicher Einkommensbeispiele als unabhängiger Partner von FE.N.

Beispiel 1: Sie verkaufen im Durchschnitt 3 Jeans pro Tag = 90 Jeans pro Monat. Ihr monatlicher Bruttoverdienst: € 648,00.

Beispiel 2: Sie geben pro Monat 4 Fashion-Parties bei Ihren Bekannten und Freunden oder auf Empfehlung. Pro Party verkaufen Sie durchschnittlich 40 Jeans. Ihr monatlicher Bruttoverdienst: € 1.152,00.

Beispiel 3: Sie haben 5 direkte Partner akquiriert. Jeder der Partner hat ebenfalls 2 weitere Partner akquiriert (gleich 10 Partner auf Ebene 2). Sie und Ihre Partner verkaufen durchschnittlich pro Tag 3 Jeans. Ihr monatlicher Bruttoverdienst: € 1.234,80.

Beispiel 4: Sie haben 5 direkte Partner akquiriert. Jeder der Partner hat ebenfalls 2 weitere Partner akquiriert – bis hinunter in Ihre 5.Ebene. Sie und Ihre Partner verkaufen durchschnittlich pro Monat nur 10 Jeans ! Ihr monatlicher Bruttoverdienst: € 1.376,00.

Beispiel 5: Sie haben 5 direkte Partner akquiriert. Jeder der Partner hat ebenfalls 3 weitere Partner akquiriert – bis hinunter in Ihre 5.Ebene. Sie und Ihre Partner verkaufen durchschnittlich pro Monat nur 5 Jeans ! Ihr monatlicher Bruttoverdienst: € 2.758,10 !!!

Beispiel 6: Sie haben 5 direkte Partner akquiriert. Jeder der Partner hat ebenfalls 5 weitere Partner akquiriert – bis hinunter in Ihre 5.Ebene. Sie und Ihre Partner verkaufen durchschnittlich pro Monat nur 5 Jeans ! Ihr monatlicher Bruttoverdienst: € 18.340,90 !!!

2.7 Starterpakete

FE.N bietet Ihnen verschiedene Starterpakete an, mit denen Sie gleich vom ersten Tag an Ihr eigenes Geschäft beginnen können. Die Ausstattung und entsprechenden Preise für die Starterpakete entnehmen Sie bitte dem Beiblatt zum FE.N-Partnervertrag (Verfügbare Starterpakete).

Auf Wunsch stellt FE.N Ihnen ein sortiertes Starterpaket aus der Erfahrung gängigen Größen zusammen. Selbstverständlich können die Partner bei Versand die Größen auch selbst bestimmen bzw. bei eigener Abholung komplett selbst zusammenstellen.

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



3. Handling

Seite 5 von 9

Das Handling von Partnern und FE.N untereinander ist in der folgenden Form ab August 2006 gültig und beschreibt den eigentlichen Vertriebsablauf. Es teilt sich in folgende Bereiche auf:

- 3.1 Bestellung/Bezahlung der Ware
- 3.2 Lieferung/Abholung der Ware
- 3.3 Umtausch/Reklamation der Ware

3.1 Bestellung/Bezahlung der Ware

Mit Ausnahme eines Starterpaketes besteht für Partner keinerlei Verpflichtung, Waren von FE.N einzukaufen.

Alle Folgebestellungen eines Partners können in telefonischer oder schriftlicher Form (Email, Fax, Post, FE.N-Internet) erfolgen. Sollte eine Lieferung seitens FE.N nach telefonischer Bestellung eines Partners durch diesen abgelehnt werden, kann dieser Partner zukünftig nur noch in schriftlicher Form bei FE.N bestellen. Aus versandtechnischen Gründen beträgt die Mindest-Bestellmenge bei Versand 5 Jeans, höhere Bestellmengen in sortierten oder vom Partner angegebenen Größen werden in jeglicher Stückzahl akzeptiert. Bei persönlicher Abholung im FE.N-Zentrallager Hamm oder den FE.N-Depots bestehen keine Einschränkungen bezüglich der Menge der gewünschten Jeans.

Alle bestellten Waren werden vom Partner entweder bar (im Zentrallager auch mit EC-Karte), per Nachnahme (bei Erstbestellung nicht möglich) oder per Vorausüberweisung beglichen. Eine Lieferung auf Rechnung ist FE.N nicht möglich. Zu jeder Bestellung wird dem Partner eine entsprechende Rechnung mit ausgewiesener Umsatzsteuer ausgehändigt bzw. nach Zahlungseingang in sein persönliches PartnerSoftware-Postfach zur Verfügung gestellt.

3.2 Lieferung/Abholung der Ware

Alle Partner können Waren zu den entsprechenden Öffnungszeiten im FE.N Zentrallager in Hamm frachtfrei abholen und auch dort bar/EC bezahlen. Die Zeiten entnehmen Sie bitte der Partner-Startermappe, die jedem neuen Partner nach Vertragsabschluss kostenlos per Email/persönlich zugestellt werden.

Partner können sich die bestellten Waren jederzeit durch das durch FE.N beauftragte Transportunternehmen zusenden lassen. Eine Zustellung der Ware erfolgt nach Zahlungseingang oder Nachnahme per Transportdienst und wird gegen Berechnung der Verpackungs-, Transport-, Nachnahme- und Versicherungskosten zu den üblichen Konditionen der Standardlieferanten wie DHL, DPD, etc. durchgeführt. Die Transportkosten sind auf einem gesonderten Dokument auf der FE.N-Web-Präsenz verfügbar.

3.3 Umtausch/Reklamation der Ware

Der Partner verpflichtet sich, seine bestellte Ware direkt nach Erhalt der Lieferung oder bei Abholung auf Fehler zu überprüfen. Eindeutig bzw. offensichtlich zu erkennende Fehler werden nach Ablauf von 3 Tagen nach Erhalt der Ware seitens FE.N nicht mehr anerkannt.

Im Falle einer Reklamation gibt der Partner die defekte Ware direkt im Zentrallager Hamm ab oder sendet diese an FE.N zurück. Bei einer VERSAND-Rücksendung (nicht persönliche Rückgabe) ist es unbedingt erforderlich, dass der Partner dieser Rücksendung ein Schreiben beilegt, in dem der Rücksendegrund und der Inhalt der Rücksendung angegeben ist. Zusendungen defekter Ware bzw. unfreie Rücksendungen ohne Begleitschreiben werden von FE.N nicht bearbeitet bzw. anerkannt.

FE.N ist bemüht, seinen Partnern einen bestmöglichen Service zu bieten, um das Geschäft für jeden Partner so einfach und risikolos wie möglich zu gestalten. Daher kann jeder FE.N-Partner seine nicht verkauften (neuen bzw. ungetragenen) Jeans im angemessenen Zeitraum (in der Regel bis 2 Monate nach dem Erwerb) in andere Jeansmodelle/-größen umtauschen. Eine Rückerstattung der gezahlten Rechnungssumme ist nicht möglich. Solange diese Umtauschvorgänge von allen Partnern in moderater Weise genutzt werden, berechnet FE.N (mit Ausnahme evtl. anfallender Transportkosten bei notwendigem Versand) keinerlei Umtauschkosten. FE.N behält sich allerdings vor, diese Regelung zu jedem Zeitpunkt kostenpflichtig zu gestalten oder abzulehnen, sollten Partner diese Möglichkeit über den Durchschnitt nutzen oder FE.N der Auffassung sein, dass die Produkte nicht mehr neuwertig sind. In diesem Fall wird der entsprechende Partner VORHER informiert.

Ihr Schnelleinstieg

in die FASHION Geschäftsgelegenheit



FASHION europe.net

The Jeans Network Company

4. Richtlinien für die Zusammenarbeit

Seite 6 von 9

4.1 EMail

4.2 Gesetzliche Regelungen

4.1 EMail

Wir empfehlen allen Partnern **DRINGEND**, sich eine eigene EMailadresse zuzulegen (wenn nicht vorhanden), da FE.N regelmäßig aktuelle Informationen über Produkte, Veranstaltungen und News per Email versendet und alle Abrechnungsdokumente (Rechnungen, Provisionen) über die webbasierte PartnerSoftware zur Verfügung stellt. Wünscht ein Partner seine Informationen, Rechnungen oder Downlineberichte auf dem Postweg zu erhalten, berechnet FE.N eine Bearbeitungs- und Portopauschale von € 8,00 pro Briefversand.

FE.N bietet allen Partnern eine eigene Webpage mit EMailadresse und eine PartnerSoftware an. Die PartnerSoftware gruppiert sich in zwei Bereiche (BASIC User/ PREMIUM User). Über diese PartnerSoftware werden alle internen Nachrichten, Bestellungen und Abrechnungen verwaltet. Nähere Infos hierzu erhalten Sie unter www.fashion-europe.net/infoportal.

4.2 Gesetzliche Regelungen und FE.N Allgemeine Geschäftsbedingungen

- Die zuvor in diesem Dokument aufgeführten Regelungen sind Bestandteil der Allgemeinen Geschäftsbedingungen von FE.N und den FE.N- Partnerverträgen. Ältere Ausgaben dieses Dokumentes verlieren hierdurch ihre Gültigkeit (Stand: siehe Deckblatt).
- Jede Person, die mindestens 18 Jahre alt ist, kann durch Abschluss eines FE.N-Partnervertrages tätig werden. Jeder Partner kann nur einmalig von FE.N registriert werden. Mehrfache Partnerschaften sind nicht möglich. Der zeitliche Tausch einer Position (A->B, B->A) unter Eheleuten/Lebenspartnern ist gestattet.
- Der FE.N-Partner ist als Gewerbetreibender tätig und somit selbständiger Unternehmer und kein Angestellter von FE.N. Die Geschäftsbeziehung stellt kein Arbeitsverhältnis dar. Der FE.N-Partner ist verpflichtet, alle steuerlichen, gewerblichen und gesetzlichen Voraussetzungen eines selbständigen Gewerbetreibenden zu erfüllen. Mit der Unterzeichnung des Partnervertrages bestätigt der FE.N-Partner ausdrücklich, dass er über diese rechtliche Situation ausreichend informiert worden ist und diese anerkennt. Der FE.N-Partner ist gesetzlich verpflichtet, ein eigenes Gewerbe anzumelden. Für fachliche Informationen zur Beantragung eines eigenen Gewerbes empfehlen wir jedem Partner, VOR Abschluss einer Partnerschaft mit FE.N einen Steuerberater aufzusuchen und sich beraten zu lassen.
- Der FE.N-Partner kann Umfang, Zeitpunkt und Ort seiner Tätigkeit jederzeit selbst bestimmen.
- Es ist FE.N-Partnern gestattet, unter Einhaltung der Schweigepflicht auch für konkurrierende Mitbewerber tätig zu werden.
- Sämtliche FE.N Produkte sollen primär an Endverbraucher im Wege des FE.N Direktvertriebssystems (Fashion-Partys, Home-Partys, Empfehlung etc.) verkauft werden. Verkäufe über Internetbörsen oder Flohmärkte, Zeitungsannoncen oder anderen Orten und Vertriebswegen sind grundsätzlich nicht verboten, bedürfen aber generell **VORHER** der schriftlichen Zustimmung durch FE.N, um Falschaussagen oder Missverständnisse bereits im Vorfeld zu vermeiden.
- Sollte ein Partner seine Tätigkeit mit dem Vertrieb von FE.N Produkten beenden, ist er weiterhin verpflichtet, alle Informationen und Kenntnisse bezüglich des FE.N Vertriebssystems und deren Partner nicht an Dritte weiterzugeben. Eine Beendigung der Tätigkeit ist dem Partner jederzeit möglich. Diese ist FE.N schriftlich mitzuteilen. Nach einer Kündigung ist es dem ausscheidenden FE.N-Partner nach einer Sperrfrist von 12 Monaten möglich, sich erneut als FE.N-Partner anzumelden. Die Wiedererlangung der ehemaligen Position in der Vertriebsstruktur ist hierbei ausgeschlossen.
- Der Verkauf einer FE.N-Position ist möglich, sofern der Käufer selbst noch kein FE.N-Partner ist. Der Verkäufer kann nach einer Sperrfrist von 12 Monaten erneut FE.N-Partner werden.
- Individuelles und seitens des FE.N-Partners selbst erstelltes Werbematerial ist generell **vor der Nutzung** an FE.N zur Überprüfung vorzulegen und genehmigen zu lassen. Das Benutzen des FE.N Firmenlogos, Bildern, Graphiken etc., welche auf FE.N-eigenem Werbematerial angeboten wird oder auf der offiziellen FE.N-Webseite dargestellt wird, ist auf selbst erstelltem Werbematerial (Prospekte, Internetpräsenzen, Visitenkarten, PKW etc.) grundsätzlich nicht gestattet. FE.N legt äußersten Wert auf einen sogenannten Company Look, auf eine durch alle Partner vertretene Linie, um im Sinne aller Partner das Vertrauen der Endkunden zu festigen.
- Der FE.N Partner trägt im Falle von Zusendungen jeglicher Art an FE.N die dadurch entstehenden Portokosten.

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 europe.net

The Jeans Network Company

4. Fortsetzung - Richtlinien für die Zusammenarbeit

Seite 7 von 9

4.2 Fortsetzung - Gesetzliche Regelungen

- Zu jeder Warenlieferung von FE.N wird dem Partner eine Rechnung erstellt, die über die interne PartnerSoftware seitens des Partners jederzeit abgerufen und ausgedruckt werden kann. Diese Rechnung ist vom FE.N-Partner auf Richtigkeit und die Lieferung auf Vollständigkeit zu prüfen und ggfs. bei Unstimmigkeiten unverzüglich zu reklamieren.
- Bei evtl. Lieferengpässen behält sich FE.N vor, Teillieferungen durchzuführen.
- Es ist dem FE.N -Partner nicht gestattet, die FE.N-Artikel unter dem angegebenen Endkundenpreis zu verkaufen.
- Es ist dem FE.N -Partner nicht gestattet, ungewünschte bzw. unaufgeforderte Emails (SPAM) zu versenden. FE.N distanziert sich ausdrücklich von SPAM-Emails und übernimmt keine Haftung für seitens von FE.N-Partnern versandten SPAM-Emails. Das gleiche gilt für Werbeschreiben und -maßnahmen jeglicher Art, die den Eindruck von Abwerbemaßnahmen erweckt. FE.N stellt eindeutig klar, dass dererlei Aktionen seitens FE.N weder akzeptiert, noch in irgendeiner Weise mit FE.N in Verbindung zu bringen sind.
- Ist der FE.N-Partner Gewerbetreibender mit der Pflicht zur Umsatzsteuervoranmeldung, zahlt FE.N die entsprechenden Provisionen mit der gesetzlichen MwSt. aus. Hierzu hat der FE.N-Partner seine Umsatzsteuer-ID-Nr. an FE.N zu übermitteln und den im Downloadbereich erhältlichen Fragebogen zur Provisionsabrechnung ausgefüllt an FE.N zu übersenden. Des Weiteren hat der FE.N-Partner einen Nachweis über seinen Steuernummer bzw. UsSt-ID-Nr an FE.N zu übermitteln, da ohne diese Angaben keine Umsatzsteuer ausgewiesen werden kann. Provisionszahlungen ins Ausland werden generell netto gezahlt.
- Bis zur vollständigen Bezahlung bleibt die Ware Eigentum von FE.N. Gerichtsstand ist Deutschland – Hamm in Westfalen.
- FE.N verprovisioniert durch die bereits im Partner-Einkaufspreis enthaltenen Transportkosten von Deutschland zum Zentraldepot Österreich in Wien nicht den kompletten Einkaufswert, sondern einen um einen Euro geminderten Wert. Beispiel: Partner-Preis für eine Damenjeans in Österreich: € 17,30. Verprovisioniert werden: € 16,30. Dadurch entstehen dem FE.N-Partner bei einer Versandbestellung lediglich die Transportkosten innerhalb Österreichs und keine Transportkosten über die Ländergrenzen hinaus. FE.N-Partner, die ihre Ware in einem Depot in Österreich selbst abholen, zahlen keinerlei zusätzliche Transportkosten.
- FE.N ordnet den FE.N-Depot-Partnern besondere Pflichten und Rechte zu. Durch die Teilnahme an einer Depotschulung und der Aufnahme seiner Tätigkeit als Depotpartner verpflichtet sich dieser, die Bestimmungen für FE.N-Depotpartner zu akzeptieren und sich an diese zu halten. Die Regeln und Pflichten von Depotpartnern sind Bestandteil des Partnervertrages und gelten zusätzlich für FE.N-Depotpartner.
- FE.N behält sich vor, FE.N-Partnern die Berechtigung für die Partnertätigkeit und die damit verbundenen Provisionsansprüche fristlos zu kündigen, falls dieser sich nicht an die Geschäftsbedingungen hält und/oder Rechnungsbeträge nicht beglichen werden und/oder sich der Partner gegenüber FE.N, anderen Partnern oder Kunden unseriös verhält. Unter anderem gilt dies für das Abwerben von Partnern anderer Crosslines, Falschaussagen gegenüber Dritten, den Versuchen, FE.N-Partner zu anderen Unternehmen abzuwerben etc.
- FE.N verpflichtet sich, alle Änderungen zeitnah an alle Partner weiterzugeben. Änderungen werden automatisch Bestandteil des Vertrages zwischen FE.N und seinen Partnern. Geänderte Vertragsbedingungen werden am Tage des Inkrafttretens allen Partnern auf den öffentlich zugänglichen Webseiten zur Verfügung gestellt. Des Weiteren ist es das Ziel von FE.N, allen Partnern ein seriöses und wettbewerbsfähiges Geschäftsfeld zu eröffnen. Aus diesem Grund legt FE.N größten Wert auf Zuverlässigkeit und Erreichbarkeit sowie einem Fairplay aller Partner untereinander. Unsere Geschäftsethik ist Bestandteil des Partnervertrages.

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 europe.net

The Jeans Network Company

5. Marktsituation / Wettbewerb

Seite 8 von 9

5.1 Marktsituation

Die Modebranche steht in Deutschland an der Spitze der Konsumbranche laut dem Goethe-Institut, welches ein weltweit tätiges Kulturinstitut der Bundesrepublik Deutschland ist. Trotz Rückgang des Umsatzes birgt dieser Markt enorme Chancen für innovative Veränderungen in der Vertriebsstruktur. Der Markt erfährt eine Wandlung, die weg von der Einzelunternehmung und hin zum Großanbieter führt.

Es existieren immer weniger Kleinunternehmen, die sich nicht durch einen Zusammenschluss organisiert haben und daher dem starken Preis- und Machtkampf in der Textilbranche nicht trotzen können. Der Trend geht hin zu den Massen-, bzw. Großfilialen, die den Preiskampf eher standhalten können. Die Umsatzzahlen der Textilbranche in der Damenbekleidung sind von 26 Milliarden im Jahre 2003 auf 25,2 Milliarden im Jahre 2005 gefallen (Quelle: Berechnungen des Bundesfachverband des deutschen Textileinzelhandels, 2005 vorläufige Werte). Dieses stellt sich für **FE.N** als ein Vorteil heraus, da sich die Verkaufs-, und Servicepolitik des Marktes verändert hat. Es wird immer mehr auf das große Spektrum des Endkunden geachtet, die individuelle Beratung fällt meist oberflächlich aus und das Ziel ist es nicht mehr den Endkunden zufrieden zu stellen, sondern eher Umsatz zu erwirtschaften.

Die Werbepolitik verschiebt sich insoweit, dass der eigentliche Werbefaktor nur noch der Preis der Ware ist. Das Preisschild wird zum Werbeträger und die Bedürfnisse der Kundschaft treten in den Hintergrund. Durch die innovative Anpassung an den Markt mit Hilfe des Strukturvertriebes von **FE.N** sind enorme Chancen ersichtlich. Der Kunde wird nicht nur mit den günstigen Preisen, sondern auch mit Hilfe der persönlichen Beratung angesprochen.

Der Vertrieb per Direkt-Marketing baut eine persönliche Bindung zum Kunden auf, mit dem die Großfilialen nicht mehr dienen können, da die Struktur ansonsten ineinander fallen würde bzw. das Ziel, soviel Umsatz wie nur möglich zu erzielen, verfehlt würde. Durch den persönlichen Service und die Nähe zum Berater von **FE.N** wird es erheblich einfacher, den Kunden zu erreichen. In dem Bereich Textilien und Bekleidung gibt es nur wenige Anbieter, die sich erfolgreich im Markt mit Hilfe eines Strukturvertriebes behaupten.

Die Abgrenzung zu einem Schneeballsystem ist fließend und gerade deshalb wird es durch einige unseriöse Anbieter immer wieder dafür benutzt, um die Endkunden hereinzulegen. **FE.N** grenzt sich klar von diesen gesetzeswidrigen Schneeballsystemen ab und hat als Fokus seiner Leistungen das Produkt und die persönliche Beratung.

FE.N forciert den Aufbau eines Netzwerkes, in dem ein seriöses Kaufen von hochwertiger Ware möglich ist. Durch diese Faktoren wird der Einsatz des Strukturvertriebes zu einem nützlichen Tool, mit dem die Kunden zufrieden gestellt werden und die Umsatzzahlen nicht durch hohe laufende Kosten beeinflusst werden, die von den Großfilialen, zu denen der Markt tendiert, aufgebracht werden müssen, damit die Kundschaft bei diesen Anbietern kaufen. Meist ist es erforderlich, eine Lokalität in 1a-Lage anzumieten (z.B. Fußgängerzonen, Einkaufszentren etc.) und damit die Kundschaft zum Kauf zu animieren. Dies fällt bei dem Strukturvertrieb weg und die preiswerten Anschaffungskosten für die Waren können somit an den Endverbraucher direkt weitergegeben werden. In Amerika & Asien ist der Strukturvertrieb eine der am erfolgreichsten funktionierenden Vertriebswege der letzten Jahrzehnte, eine Vermarktungsstrategie, die in Europa praktisch gerade erst erwacht.

5.2 Wettbewerb

Zurzeit gibt es nur wenige Wettbewerber auf dem Markt, da man den herkömmlichen Markt mit den angemieteten Filialräumen ausschließen kann. Sie stellen keine Konkurrenz dar. Auch die in manchen Städten stattfindenden Flohmärkte, Basare oder Wochenmärkte stellen keinerlei spürbare Konkurrenz dar. Häufig unzureichende Anprobemöglichkeiten und das Image dieser Örtlichkeiten sind nur einige der Faktoren, die hier zur Unterscheidung abgrenzen. Durch die ständige Erhöhung der Lebenshaltungskosten innerhalb Deutschlands ist der Markt für einen kostengünstigen Anbieter in der Textilbranche mit qualitativ hochwertiger Ware enorm groß. Durch den überschaubaren Aufbau des Strukturvertriebes hebt sich **FE.N** von den anderen Geschäftsideen ab und ist somit fast alleine auf dem Markt innerhalb der Textilbranche.

Mitbewerber mit kostengünstigeren Produkten sind nicht mit der Qualität von **FE.N** Produkten vergleichbar. Alle Berater von **FE.N** haben daher eine enorme Chance, sich am Markt äußerst erfolgreich zu etablieren.

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 europe.net

The Jeans Network Company

6. Leistungsangebot / Zusammenfassung der Vorteile

Seite 9 von 9

6.1 Leistungsangebot

Das Produktangebot konzentriert sich primär auf Damenjeans. Diese Jeans werden von den gleichen Herstellern bezogen, welche auch die Produkte im Mittel- und Hochpreissegment herstellen, haben modische Schnitte und Designs, die denen entsprechen, die man in den aktuellen Kollektionen von namhaften Anbietern findet. Der Unterschied besteht darin, dass keine „Marken“-Label an den Hosen zu finden sind. Da die Jeanshosen kostengünstig mit Hilfe von Beratern direkt an den Endkunden weitergegeben werden und durch diesen Direktvertrieb eine persönliche Beratung ermöglicht wird, können die eingesparten Kosten direkt an den Endkunden weitergegeben werden.

6.2 Zusammenfassung der Vorteile

Die Vorteile der Vertriebsstruktur von **FE.N** sind nun eindeutig herausgestellt:

- Schnelle Erreichbarkeit
- Keine Bindung an die Ladenschlussgesetze
- Preiswerte Waren mit hoher Qualität
- die Individualität des Leistungsangebotes
- persönliche Betreuung für den Kunden
- völlig freie Zeiteinteilung ohne Umsatzvorgaben oder Pflichteinkäufen über das Starterpaket hinaus
- Zusatzeinkommen durch Aufbau eines eigenen Beraterteams
- Das Einkommen wird ohne Begrenzung durch das eigene Engagement bestimmt

Angesprochen werden die Endkunden mit einem bestimmten Bedarf und einer bestimmten Vorstellung. Es werden keine Geschäftsräume etc. benötigt und der Kunde wird direkt betreut.

Der Service ist der günstige Bezugspreis der Waren und die persönliche Beratung. Die langfristige Imagebildung erfolgt außerdem auf Verkaufsabenden beim Kunden zu Hause und durch Mund zu Mund Propaganda. Eine langfristige Kundenbindung ist ein ebenfalls nicht außer acht zu lassendes Ziel. Die Kundenbindung im Direktvertrieb ist extrem hoch. 83 % der Kunden sind Dauer- bzw. Stammkunden. Mehr als ein Viertel der Neukunden gewinnen Berater durch die Empfehlung ihrer bereits bestehenden Kunden. Zufriedene Kunden kaufen immer wieder, der ständige Modewandel unterstützt hierbei den **FE.N** Berater umso mehr.

FASHION europe.net wünscht Ihnen den besten Erfolg !



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