



**Lucky
Back**

Geschäftshandbuch



Geschäftshandbuch/allgemeine Geschäftsbedingungen

Richtlinien und Marketingplan

Die LuckyBack GmbH vertreibt hochwertige Produkte vorzugsweise aus dem Bereich Backwaren und Zubehör im Direktvertrieb (Network Marketing) auf Vermittlung durch Vorteilskunden und Beratern an Endkunden. Der Verkauf der LuckyBack Produkte über den stationären Handel ist damit ausgeschlossen.

Die Vorteilskunden bzw. Berater werden nach den Regeln des Marketingplans der LuckyBack GmbH für ihre Empfehlungen vergütet.

Es besteht sowohl für Vorteilskunden als auch für Berater keine Abnahmeverpflichtung. Vorteilskunden und Berater erhalten ihre Gutscheine bzw. Provisionen allerdings nur, wenn sie gemäß der Regeln des Marketingplans aktiv sind.

Die LuckyBack GmbH übernimmt die volle Gewährleistung für seine Produkte. (Sowohl Vorteilskunden, als auch Berater haben das Recht originalverpackte LuckyBack Produkte innerhalb von 4 Wochen nach Kauf zurückzugeben.) Es erfolgt eine Rückforderung der gezahlten Provisionen, die auf die zurückgegebenen Waren gezahlt wurden. Dies betrifft nicht Waren, die zum Umtausch gegeben werden.

Marketingplan Vorteilskunde

Vorteilskunde wird man durch den entsprechenden Vermerk auf der ersten Bestellung bei der LuckyBack GmbH. Der Vorteilskunde erhält auf seine erste und alle nachfolgenden Bestellungen einen Rabatt von 20% auf die Preise der Brutto-Verkaufsliste. Die Zusendung der Produkte erfolgt auf der Basis der jeweils gültigen Versandkostenliste/Preisliste.

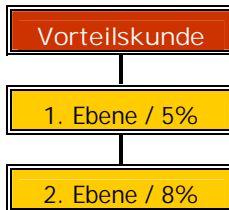
Der Vorteilskunde darf und soll neue Vorteilskunden für die LuckyBack GmbH gewinnen. Es besteht allerdings keinerlei Verpflichtung dazu. Er erhält dann gemäß des Marketingplans für Vorteilskunden von der LuckyBack GmbH für die Empfehlungen Gutscheine bzw. Gutschriften, die er bei seinen weiteren Einkäufen gegen LuckyBack Produkte einlösen kann. Nicht eingelöste Gutscheine/Gutschriften verfallen nach einem Jahr.

Um die Gutschriften aus einem Kalendermonat zu erhalten muss der Vorteilskunde in dem betreffenden Kalendermonat aktiv sein. Als aktiv gilt, wer eine Mindestbestellung von brutto €49,- (abzgl. des Rabatts von 20%) bei der LuckyBack GmbH tätigt, abnimmt und bezahlt. Die Abrechnung bzw. Zusendung des Kontostandes der Gutschriften erfolgt zum 15. des folgenden Monats.



Geschäftshandbuch/allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf dieser Grundlage gewährt die LuckyBack GmbH folgende Gutschriften auf alle Einkäufe der geworbenen Kunden/Berater auf den Nettoverkaufspreis ihrer Einkäufe:



- ▷ 5% auf alle Einkäufe der Vorteilskunden/Berater, die er selber geworben hat (1. Ebene)
- ▷ 8% auf alle Einkäufe der Vorteilskunden/Berater, die durch die von ihm geworbenen Vorteilskunden/Berater geworben werden (2. Ebene)

Beispiel: Wenn der Berater/Vorteilskunde – wie in diesem Beispiel - 3 weitere Berater/Vorteilskunden selbst wirbt und diese ebenfalls nur drei weitere und alle aktiv sind, dann reichen die Gutscheine/Gutschriften bereits aus, um die eigenen LuckyBack Produkte damit zu bezahlen, bzw. decken diese den eigenen Monatsbedarf.

			Anzahl	Gesamtumsatz	%	Gutscheinbetrag	
1. Ebene	Sie haben so viele Berater/Vorteilskunden geworben		3	147,00 €	5%	6,87 €	
2. Ebene	Jeder dieser hat so viele Berater/Vorteilskunden geworben		3	441,00 €	8%	32,97 €	
			Umsatz pro Berater	49,00 €			
						Ihr Monatsgesamtgutscheinbetrag	39,84 €

Wenn der Berater/Vorteilskunde 5 weitere Berater/Vorteilskunden direkt wirbt und diese wiederum nur 5 Berater/Vorteilskunden werben, übersteigt der Wert der Gutscheine sogar schon die Kosten für beispielsweise mehr als ein Starterpaket.

			Anzahl	Gesamtumsatz	%	Gutscheinbetrag	
1. Ebene	Sie haben so viele Berater/Vorteilskunden geworben		5	245,00 €	5%	11,45 €	
2. Ebene	Jeder dieser hat so viele Berater/Vorteilskunden geworben		5	1.225,00 €	8%	91,59 €	
			Umsatz pro Berater	49,00 €			
						Ihr Monatsgesamtgutscheinbetrag	103,04 €

Spätestens zu diesem Zeitpunkt sollte eine Tätigkeit als LuckyBack Berater in Betracht kommen, um in den vollen Genuss der Vorteile des LuckyBack Networks zu kommen. Der Übergang vom Vorteilskunden zum Berater ist zu jedem Zeitpunkt über das entsprechende Antragsformular möglich. Natürlich kann man sich auch sofort als Berater registrieren lassen, ohne vorher Vorteilskunde zu sein.

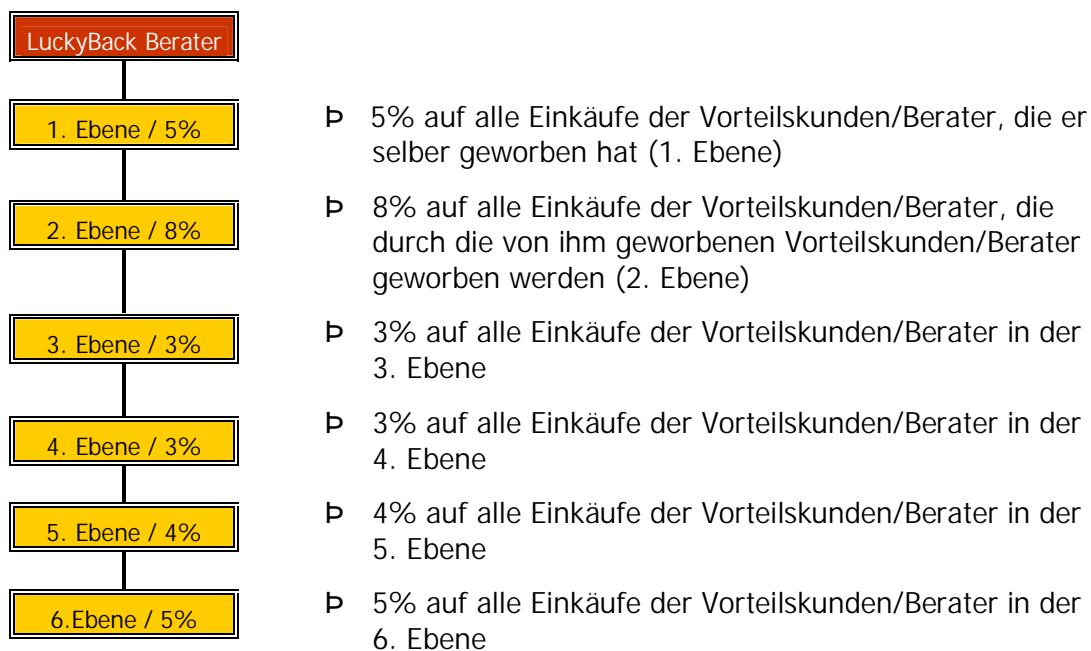


Geschäftshandbuch/allgemeine Geschäftsbedingungen

Marketingplan LuckyBack Berater

Der wesentliche Unterschied zwischen einem Vorteilskunden und einem LuckyBack Berater ist, dass der Berater aus mehr als zwei Ebenen einen Bonus (= Provision) erhält und dass diese Boni nicht als Gutscheine, sondern als Geld ausbezahlt werden. Die Boni werden auf den Netto-Verkaufspreis gezahlt. Wenn der LuckyBack Berater durch Vorlage der Steuernummer und eines Testates/Gewerbeanmeldung (Finanzamt oder Steuerberater) nachweist, dass er UST-pflichtig ist, werden die Boni, ab dem Zeitpunkt des Zugangs der oben genannten Unterlagen, zzgl. der gesetzlichen MwSt. gezahlt.

Marketingplan Teil 1



Als Ebene zählen immer nur aktive Vorteilskunden/Berater (= €49,00 Bruttoumsatz und mehr). Trotzdem werden auf alle getätigten Umsätze, auch die der nicht aktiven Vorteilskunden/Berater Provisionen bezahlt. Die nicht aktiven Vorteilskunden/Berater werden jedoch nicht als Ebene gezählt (aktives Roll Up).

Die Höhe der Provisionen für diese Vorteilskunden/Berater entspricht dann ihrer tatsächlichen Position.

Beispiel: Ein Vorteilskunde/Berater der 3. Ebene hat €20,00 Bruttoumsatz, somit werden auf die €20,00 die 3% Provision ausbezahlt, gleichzeitig rückt der Vorteilskunde/Berater der Ebene 4 auf Ebene 3, der Berater der Ebene 5 auf 4, der Berater der Ebene 6 auf 5, usw.



Geschäftshandbuch/allgemeine Geschäftsbedingungen

Qualifikationsebenen:

Der LuckyBack Berater qualifiziert sich mit dem Umsatz seiner gesamten Struktur bis zur 12 Ebene incl. Eigenumsatz in die verschiedenen Qualifikationen bis hin zur Führungsebene. Der zur jeweiligen Qualifikation benötigte Umsatz kann in einem oder zwei aufeinander folgenden Monaten angesammelt werden.

Hat ein Berater eine Qualifikation erreicht, muss er sich später nicht mehr nochmals qualifizieren (keine Requalifizierung).

Der Marketingplan sieht bis zur Führungsebene folgende Qualifikationen vor:

1. Stufe – Senior-Berater	=	200 € Umsatz
2. Stufe - Team-Berater	=	1.000 € Umsatz
3. Stufe - Teamleiter	=	5.000 € Umsatz
4. Stufe - Junior-Manager	=	12.000 € Umsatz
5. Stufe - Manager	=	25.000 € Umsatz
6. Stufe - Senior-Manager	=	50.000 € Umsatz

Bei Erreichen der jeweiligen Stufen ab Teamleiter erhält der Berater die entsprechenden Auszeichnungen.

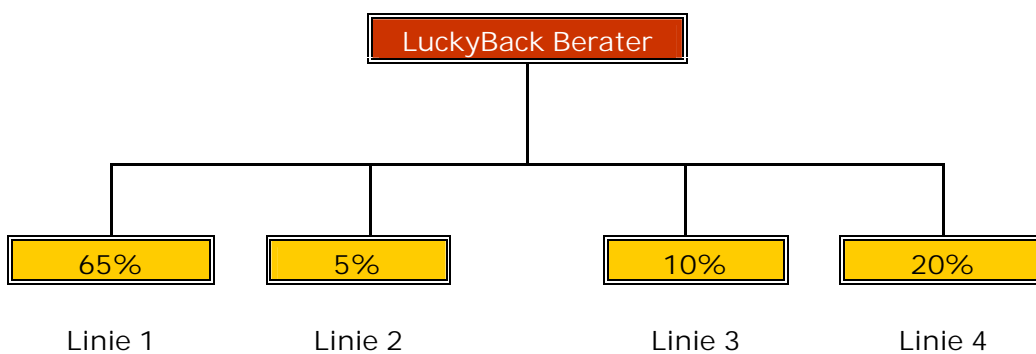


Geschäftshandbuch/allgemeine Geschäftsbedingungen

75% -Regel

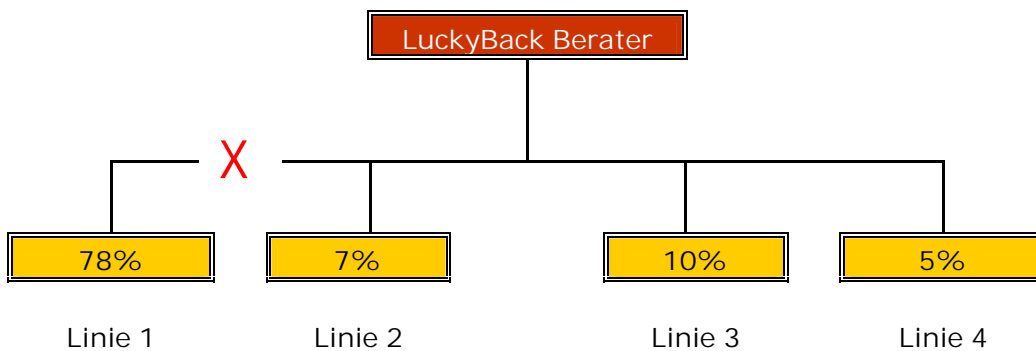
Um Provisionen zu erhalten, darf der Umsatz nicht nur in einer Linie gemacht werden. Um dies zu vermeiden, werden wenn eine Linie mehr als 75% seines gesamten Umsatzes (bis zur 6. Provisionsebene) ausmacht, die Provisionen nur aus seinen anderen/übrigen Linien ausbezahlt.

Beispiel 1



Da der LuckyBack Berater aus der stärksten Linie (Linie 1) weniger als 75% seines Gesamtumsatzes erzielt, erhält er die volle Provision auf alle Linien, sofern er aktiv ist.

Beispiel 2



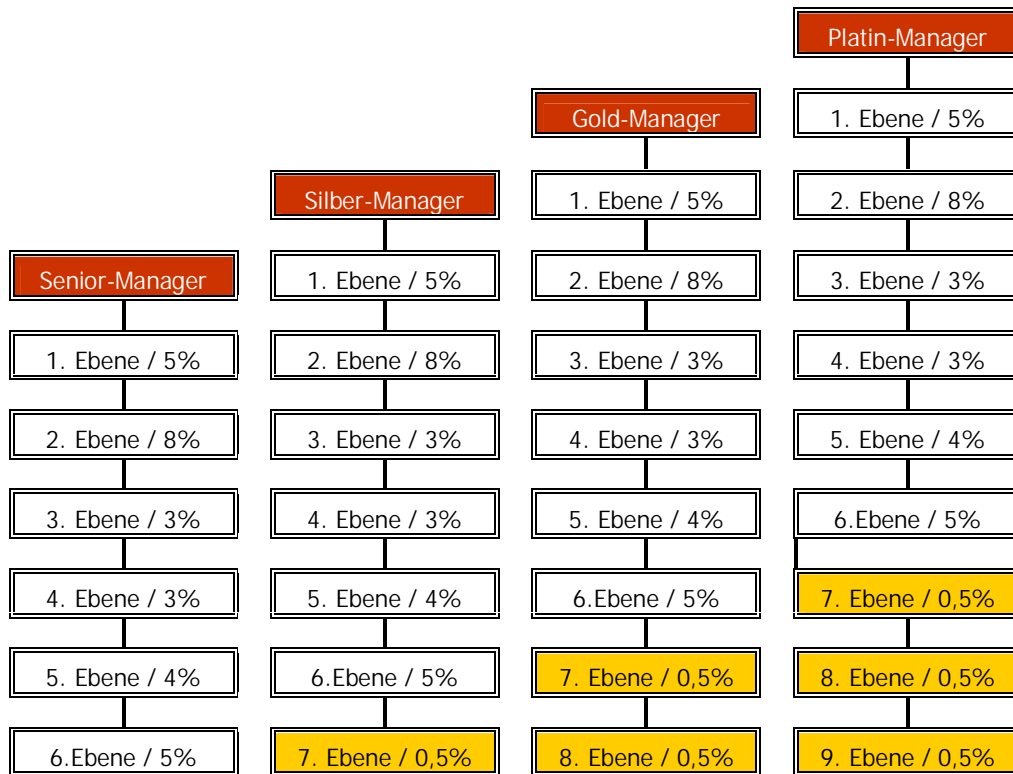
Da der LuckyBack Berater aus der stärksten Linie (Linie 1) mehr als 75% seines Gesamtumsatzes erzielt, erhält er Provision nur aus Linie 2-4, sofern er aktiv ist.



Geschäftshandbuch/allgemeine Geschäftsbedingungen

Marketingplan Teil 2 – Führungsebene I

Danach kann sich der LuckyBack Berater für die Führungsebenen qualifizieren, die ihm zusätzliche Boni aus den Ebenen 7 – 9 gewähren.



Voraussetzungen:

- Silber-Manager:** Um den Status des Silber-Managers zu erreichen ist ein Mindestumsatz von €100.000,- in der eigenen Downline und mindestens 3 aktive Manager aus 3 unterschiedlichen Downlines im Qualifikationsmonat erforderlich.
- Gold-Manager:** Um den Status des Gold-Managers zu erreichen ist ein Mindestumsatz von €100.000,- in der eigenen Downline und mindestens 6 aktive Manager aus 6 unterschiedlichen Downlines im Qualifikationsmonat erforderlich.
- Platin-Manager:** Um den Status des Platin-Managers zu erreichen ist ein Mindestumsatz von €100.000,- in der eigenen Downline und mindestens 9 aktive Manager aus 9 unterschiedlichen Downlines im Qualifikationsmonat erforderlich.

Um die Qualifikation zu erreichen, muss im Qualifikationsmonat sowohl der Umsatz als auch die Anzahl der aktiven Manager erreicht werden. Eine Requalifikation des Mindestumsatzes ist nicht vorgesehen. Danach sind für das Erreichen und die Auszahlung der Ebenenboni nur noch die aktiven Manager Voraussetzung.



Geschäftshandbuch/allgemeine Geschäftsbedingungen

Marketingplan Teil 2 – Führungsebene II

Danach kann sich der LuckyBack Berater für die gehobenen Führungsebenen qualifizieren, die ihm zusätzliche Boni aus den Ebenen 10-12 gewähren





Geschäftshandbuch/allgemeine Geschäftsbedingungen

Voraussetzungen:

- Double Platinmanager: Um den Status des Double Platinmanagers zu erreichen ist ein Mindestumsatz von €150.000,- in der eigenen Downline und mindestens 18 aktive Manager aus 18 unterschiedlichen Downlines im Qualifikationsmonat erforderlich.
- Triple Platinmanager: Um den Status des Triple Platinmanagers zu erreichen ist ein Mindestumsatz von €200.000,- in der eigenen Downline und mindestens 24 aktive Manager aus 24 unterschiedlichen Downlines im Qualifikationsmonat erforderlich.
- Diamant-Manager: Um den Status des Diamant-Managers zu erreichen ist ein Mindestumsatz von €250.000,- in der eigenen Downline und mindestens 30 aktive Manager aus 30 unterschiedlichen Downlines im Qualifikationsmonat erforderlich.

Um die Qualifikation zu erreichen, muss im Qualifikationsmonat sowohl der Umsatz als auch die Anzahl der aktiven Manager erreicht werden. Eine Requalifikation des Mindestumsatzes ist nicht vorgesehen. Danach sind für das Erreichen und die Auszahlung der Ebenenboni im jeweiligen Monat nur noch die aktiven Manager Voraussetzung.



Geschäftshandbuch/allgemeine Geschäftsbedingungen

Sponsorregeln

- Alle LuckyBack Berater sind selbstständige Unternehmer und haben als solche die alleinige Verantwortung für die korrekte steuerliche und sonstige gesetzeskonforme Abwicklung ihrer Tätigkeit.
- Jeder Volljährige kann LuckyBack Berater werden. Falls Ehepartner sich getrennt eintragen wollen, können sie sich ausschließlich beim gleichen Sponsor in der ersten Linie nebeneinander einschreiben.
- Ehepaare die nachweislich getrennt leben werden wie separate Beraterschaften behandelt
- Der LuckyBack Berater hat die allgemeinen Geschäftsbedingungen der LuckyBack GmbH einzuhalten. Diese können bei der Geschäftsleitung der LuckyBack GmbH eingesehen werden.
- Die Verbindung von Sponsor und Berater/Vorteilskunde gilt auf Dauer. Der Wechsel des „Sponsors“ ist nicht möglich. Im Falle einer Doppelregistrierung gilt der zuerst eingereichte Vertrag.
- Ein LuckyBack Berater kann sein LuckyBack Geschäft nur mit Zustimmung der Geschäftsleitung der LuckyBack GmbH verkaufen.
- Das LuckyBack Geschäft ist vererbbar. Wenn nichts anderes verfügt ist, gilt die gesetzliche Erbfolge des entsprechenden Landes. Bei einer Erbengemeinschaft muss diese binnen sechs Monaten eine Person benennen, die die Beraterschaft erbt. Die LuckyBack GmbH behält bis zur Benennung dieser Person die fälligen Provisionen ein. Diese werden dann gesammelt an die entsprechende Person ausgezahlt. Sollte binnen der Sechsmonatsfrist keine Person benannt werden, verfällt die Beraterschaft.
- Eine Kündigung des Beratervertrages seitens der Geschäftsleitung aus wichtigem Grund ist möglich. Der Berater verliert dadurch alle Ansprüche aus der bisherigen Beraterschaft.
- Auch bei Kündigung von Seiten des Beraters verliert dieser alle Ansprüche aus der bisherigen Beraterschaft. Ein Neubeginn bei der LuckyBack GmbH ist erst nach einem Jahr unter demselben Sponsor möglich.
- Der LuckyBack Berater verpflichtet sich, keine vergleichbaren Produkte einer anderen Firma zu vertreiben.
- Die vorliegenden Richtlinien und der Marketingplan dürfen von der LuckyBack GmbH ergänzt und angepasst werden, insbesondere wenn gesetzliche Bestimmungen im jeweiligen Land dies erfordern.



Geschäftshandbuch/allgemeine Geschäftsbedingungen

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB` s)

1. Ich bin als LuckyBack Berater kein Agent, Angestellter oder gesetzlicher Vertreter der LuckyBack GmbH, sondern ein völlig unabhängiger Vertriebspartner. Als solcher bin ich eigenverantwortlich für alle Steuern (einschl.USt.), Sozialversicherungsbeiträge oder sonstigen Abgaben, die durch die Ausübung des vertragsgegenständlichen Geschäftes möglicherweise anfallen.
2. Ich erkläre als Unterzeichner hiermit, dass ich volljährig bin und dass es keinerlei sonstige rechtlichen Hemmnisse für das Eingehen dieser Vereinbarung gibt.
3. Das Unternehmen kann meine Anerkennung als Berater jederzeit aufheben, wenn ich die Vereinbarungen nicht einhalte.
4. Die Verwendung eigener Werbung und Werbemittel durch den LuckyBack Berater bedarf der schriftlichen Genehmigung der Geschäftleitung der LuckyBack GmbH.
5. Die LuckyBack GmbH ist berechtigt, nach eigenem Ermessen das Dokument „LuckyBack Geschäftshandbuch“ zu ändern. Diese Änderungen sind für mich ab dem Zeitpunkt bindend, zu dem mir diese durch deren Veröffentlichung zur Kenntnis gebracht werden.
6. Zur Anerkennung dieses Antrages und der Erteilung der Beraternummer ist eine Erstbestellung mit einem Mindestbestellwert von €39,20 (Vorteilspreis) erforderlich. Ehepaare können nur eine Beraternummer erhalten. (Näheres siehe LuckyBack Geschäftshandbuch).
7. Sämtliche Vereinbarung zwischen mir und der LuckyBack GmbH unterliegen deutschem Recht.
8. Sind eine oder mehrere Bestimmungen dieses auf der Basis dieses Antrages geschlossenen Vertrages ganz oder teilweise unwirksam und/oder der Vertrag lückenhaft, so bleibt die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen und des Vertrages als Ganzem hiervon unberührt.



Geschäftshandbuch/allgemeine Geschäftsbedingungen

Nur wer selbst gut informiert ist, kann gut informieren!

Prinzipiell haben Sie 3 Möglichkeiten, sich ausführlich zu informieren:

1. durch Ihren Sponsor
2. per Telefon: 01805-21 16 21 (12 ct./Min.)
3. im Internet: www.luckyback.com

Informieren Sie sich über:

- Das Unternehmen LuckyBack GmbH
- Die Entwicklung der Produkte
- Die Entstehung Ihrer Line (Downline), Ansprechpartner
- Ihren persönlichen Stand, wie viel fehlt Ihnen bis zur nächsten Provisionsstufe?
- Termine für Seminare, Sonderaktionen usw.
- Dinge, die Sie gerne wissen möchten

Bestellungen nehmen wir gerne telefonisch, per E-Mail oder per Fax entgegen:

Telefon: 01805 – 21 16 21 (12 ct./Min.)

Fax: 0821 – 6000 301

E-Mail: info@luckyback.com

Wir freuen uns über Ihr Interesse, denn nur wer ausführlich informiert ist, kann erfolgreich arbeiten und sein Wissen weitergeben.

LuckyBack GmbH
Max-Högg-Str. 3
86316 Friedberg