MANNATECH

Retningslinjer og prosedyrer

for Norge

INNHOLDSFORTEGNELSE

1 GENERELL INFORMASJON

1.1 Policyer og Prosedyrer for forretningspartnere
1.2 Selvstendig partner
1.3 Søknad for partner, avtale og identifikasjonsnummer
1.4 Opprettelse av et aksjeselskap, et selskap eller et kompaniskap
1.5 Innlemmelse av en tredjepart i din Mannatech forretning
1.6 Ansvarsområder i forbindelse med din nedadgående organisasjon
1.7 Frivillig oppsigelse av avtale

2 DRIVE DIN EGEN FORRETNING, BRUK AV INTERNETT,VARESALG OG VERVING

2.1 Annonsering
2.2 Klassifiserte annonser
2.3 Telefonkatalogannonser
2.4 Besvare forespørsler på telefon
2.5 Selskapets brevhode
2.6 Bruk av bedriftsnavn, logo eller varemerker
2.7 Opprette eget materiale
2.8 Partners konsepter eller ideer for annonsemateriale
2.9 Reproduksjon av godkjent undervisnings- og salgsmateriale
2.10 Bruk av Mannatechs patenter i markedsføring av Mannatech-produkter
2.11 Registreringer
2.12 Møter og bruk av attester
2.13 Bruk av salgsmedia på internett
2.14 Bruk av Glycoscience.com av partnere i Norge
2.15 Bruk og registrering av internettsider, elektroniske medier og selskapets merkevarer
2.16 Bedriftens retningslinjer for bruk av internett
2.17 Korrespondanse per e-post
2.18 E-post, direkte markedsføring via faks, og direkte e-post til kunder
2.19 Kontakt via massemedia
2.20 Messer og utstillinger
2.21 Detaljsalg
2.22 Produktannonser for kjæledyr
2.23 Ny emballasje og etikettering av selskapets produkter
2.24 Villedende informasjon om selskapet
2.25 Krav og villedende informasjon om produktene
2.26 Selskapsarrangementer

3 INTERNASJONALE FORRETNINGSVILKÅR

3.1 Hvordan gjøre forretninger internasjonalt
3.2 Produkter og gaver
3.3 Internasjonal sponsing
3.4 Flytte til annet land

4 FORRETNINGSREGULERINGER FOR SPONSORARRANGEMENT

4.1 Rett til å velge sponsorlinje
4.2 Oppmuntring til å velge en annen sponsor
4.3 Sponsor og verveinformasjon
4.4 Endring av sponsorlinje for selvstendige partnere
4.5 Salg eller overføring av partnerstilling
4.6 Ta over partnerstillinger
4.7 Flere stillinger



4.8 Kryssponsing av ektefelle/husstands spesialkunder
4.9 Rekruttere partnere for andre selskaper
4.10 Fornyelser
4.11 Rapporter om nedadgående linjer
4.12 Videreformidling av konfidensielle informasjon/rapporter om selskapet til partnere
4.13 Kvalifiseringsperiode
4.14 Skatter og avgifter.
4.15 Spørsmål om provisjoner

5 AKTIVITETER, BESTILLINGER, RETUR AV PRODUKTER, REFUSJONER OG LEVERINGER

5.1 Bestillingsmetoder
5.2 Bestilling per post
5.3 Rabatt på automatiske ordre
5.4 Reservert for fremtidig utvidelse
5.5 Betalingsmetoder
5.6 Tilbakevise betalinger
5.7 Kredittkort
5.8 MVA
5.9 Detaljproduktsalg
5.10 Varebeholdning av produkter
5.11 Regelen 70/30 %
5.12 Produkterstatning av defekte produkter/kvalitetskontroll
5.13 Tilfredshetsgaranti/refusjoner/retur/bytte
5.14 Frakt
5.15 Tilbakebetaling til private kunder og spesialkunder

6 LOVER, FORSKRIFTER OG DISIPLINÆRPROSEDYRE

6.1 Tilføyelser til partneravtale
6.2 Annullering av partneravtaler
6.3 Oppdraget
6.4 Nasjonale lover
6.5 Kontakt med statsmyndighet
6.6 Reservert for senere utvidelse
6.7 Salg av ikke-godkjente produkter av partnere
6.8 Krav for opplæring i lovbestemmelser
6.9 Overvåkning
6.10 Rapportering av overtredelser
6.11 Konfliktløsning
6.12 Disiplinærprosedyre
6.13 Disiplinær ankeprosedyre
6.14 Selskapets oppsigelse av avtale
6.15 Konsekvenser av oppsigelse av avtale
6.16 Godtgjørelse
6.17 Gjeninnsettelse etter oppsigelse av selskapet
6.18 Reservert
6.19 Anvendelig lov

1 GENERELL INFORMASJON

1.1 Policyer og Prosedyrer for forretningspartnere

Som selvstendig partner (heretter kalt "Partner"), må du overholde leveringsbetingelsene som er satt for Mannatech Norge A/S og dets datterselskaper (heretter kalt "Selskapet") i Selskapets leveringsbetingelser, under Retningslinjer og prosedyrer, avtalen og dets leveringsbetingelser og Karriere og godtgjørelsesplan som endres fra tid til annen, jfr. Avsnitt 6.1 (samlet "Parteravtale" eller "Avtale"). Videre må du følge alle anvendelige lover og forskrifter i landet eller andre politiske definerte områder hvori du bor og/eller der i landet hvor du leder selskapets forretning. Les dette dokumentet nøye. Alle krenkelser vil resultere i øyeblikkelig oppsigelse av avtalen og/eller utelukkelse i overensstemmelse med administrasjonsprosedyre, heretter kalt "prosedyre", i tillegg til innføring av disiplinære sanksjoner i overensstemmelse med prosedyren.

1.2 Selvstendig partner

"Partner" er et uttrykk som brukes for å beskrive en selvstendig forhandler. En selvstendig forhandler er en partner som er godkjent for å kjøpe produkter for eget bruk og/eller med detaljsalg til kunder, og som dermed tjener en profitt som er basert på Karriere og godtgjørelsesplan ved å møte visse krav til salgsinntekter. Som selskapets selvstendig partner, har du følgende rettigheter og ansvarsområder:

1.2.1 Å tjene en profitt på salg av selskapets produkter i USA, Storbritannia, Canada, Japan, Australia, Sør Korea, Taiwan, Tyskland, Danmark, New Zealand, Singapore, Sør Afrika, Østerrike, Norge, Sverige, Holland, Finland, Tsjekkia, Estland og Irland, samt alle andre land der selskapet er involvert, som definert i avsnitt 3.

1.2.2 I alle henseender er du en selvstendig leverandør. Dette gjelder også så lenge lov, tollvesen og skattemyndigheter er involvert. Ingen arbeidsgiver/ansatt forbindelse og intet partnerskap eller samforetaksforhold eksisterer mellom deg og selskapet. Partnere setter sine egne arbeidsrammer og gjør sine egne beslutninger om hvordan man skaffer ordre. Spesialkunder og partnere er ikke berettiget til å motta ansattes fortjeneste på annen måte en det som er tilgjengelig for selskapets ansatte. Du er eneansvarlig for å betale alle nødvendige skatter, avgifter etc., inkludert inntektsskatt, og å utføre rapportering og levere inn skatteinformasjon til riktig tid, samt å betale skatter av overskudd og mottatt utbytte. Du får beholde kontoer forutsatt at riktig beregning og betaling av slike skatter og avgifter.

1.2.3 Du kan ikke underskrive på vegne av Selskapet eller anta noen gjeldsforpliktelser eller utgifter i selskapets navn eller med referanse til selskapet på noen måte, i tillegg kan du ikke åpne en bankkonto for eller på vegne av eller i selskapets navn.

1.2.4 Selskapet skal ikke være ansvarlig for noen type gjeld eller andre forpliktelser som du kan ha pådratt deg på noen måte, uavhengig av hvorvidt slike forpliktelser er skrevet inn i avtalebetingelsene.

1.2.5 Du må til enhver tid presentere deg selv som en "Selvstendig partner" i all skriftlig og verbal kommunikasjon.

1.2.6 Selskapet reserverer seg retten til å samle informasjon om selskapet ditt og nedadgående linjer med det formål å sikre overensstemmelse mellom avtalen og norske lover.

1.2.7 Du tjener ikke bonus på dine egne personlige produktkjøp og godtar at Bonuser/Kommisjoner/Incentiver betales bare på produktsalg. Ingen fordeler eller bonuser betales eller mottas kun med utgangspunkt i sponsing av andre partnere i selskapets godtgjørelsesplan, og ingen inntekt er garantert bare som følge av å delta i Karriere og godtgjørelsesplanen.

1.2.8 Du må drive din egen forretning i overensstemmelse med aktuelle lover, forskrifter og reguleringer.

1.2.9 Du har ikke anledning til å fremme eller selge noen produkter, tjenester eller muligheter til eksisterende partnere eller potensielle partnere, hvis ikke disse er direkte produsert eller godkjent av Selskapet, enten det skjer ved en presentasjon holdt av selskapet, et opplæringsarrangement eller på annet måte som oppgitt i Punkt 4.9.

1.2.10 Du kan ikke bruke tjenester i din Mannatech forretning av en partner hvis avtale har opphørt med selskapet. Du kan heller ikke bruke tjenester fra en aksjonær, spesialkunde eller partner under den partner som har avsluttet sin avtale.

1.2.11 Du kan ikke bruke tjenester av en annen person som selskapet har funnet skyldig i å ha brutt forretningsvilkårene, uansett hvorvidt en slik person arbeider som din agent eller på vegne av deg.

1.2.12 Denne avtalen er personlig for deg og kan ikke overføres til andre uten Selskapets forutgående skriftlige godkjennelse (som kan bli avslått eller tillatt etter Selskapets skjønn).

1.2.13 Du kan ikke fungere som representant, styremedlem eller ansatt i M5M Foundation så lenge du er uavhengig partner hos Mannatech.

1.3 Søknad for partner, avtale og identifikasjonsnummer

1.3.1 Personer, selskaper eller andre enheter som ønsker status som selvstendig partner skal fylle ut og sende et signert søknads- og avtaleskjema. Selskapet reserverer seg retten til å forkaste alle potensielle søknader. Avtaler med alle partnere, som vi har funnet ut er under 18 (atten) år, skal opphøre øyeblikkelig.

1.3.2 Selskapet er berettiget til å avvise alle søknader etter egne kriterier hvis den potensielle søkeren ikke vedlegger all nødvendig informasjon. En søker som blir avvist eller velger å ikke legge ved nødvendig informasjon kan ikke registreres som en Spesialkunde.

1.3.3 Selskapet må motta en utfylt og underskrevet avtale fra søkeren. Avtalen skal ikke aktiveres før den er godkjent av selskapets kontor i nocustserv@mannatech.com, England. Selskapet godkjenner ikke ufullstendige avtaler.

1.3.4 Etter selskapets godkjenning, blir du tildelt et selskapskontonummer (heretter kalt "kontonummer"), som vil tjene som din offisielle ID når du sponser nye partnere, sender produktordre, og når du kontrollerer utbytte og betalte inntekter.

1.3.5 Du må rapportere alle endringer med hensyn til din konto, forretningsnavn, eierskapsstrukturen på eneeierskapet ditt, navn på partnerne dine, og

adresse ikke senere enn 14 (fjorten) dager etter at slike endringer oppstår.

1.3.6 Forfalskede underskrifter eller innsending av en søknad for en person uten denne personens uttrykkelige tillatelse, er et brudd på norsk lov og kan resultere i øyeblikkelig oppsigelse av avtalen.

1.3.7 Avtalen kan leveres som faks, forutsatt at den versjonen som fakses er en original søknad som er forhåndstrykt og opprettet av selskapet. Potensielle søkere må fullføre og underskrive avtalen. Søkerne skal beholde kopien av faksen som er sendt til selskapet i et arkiv.

1.3.8 Kontoer må inkludere et gyldig kontaktnavn, telefonnummer og en gyldig e-postadresse.

1.4 Opprettelse av et aksjeselskap, et selskap eller et kompaniskap

1.4.1 Hvis søknaden din blir levert i navnet til et aksjeselskap, et selskap eller et kompaniskap, må du offentliggjøre dette til aksjeeierne eller aksjonærene, administrative medarbeidere, og styremedlemmer i aksjeselskapet, selskapet eller kompaniskapet ved å fylle ut skjema C, offentliggjøring av kooperative kompaniskap, eller ved å fylle ut skjema C-1(a), Offentliggjøring av et forvaltningsselskap (MOD# 1806427). Alle administrative medlemmer og styremedlemmer må hver for seg fremlegge en Kunngjøring av garanti og skadesløshet, skjema C2 og skjema C-2(a), til selskapet på det tidspunktet avtalen fremlegges. Uansett om de aktuelle varene levert returneres uskadet av en partner til selskapet under vilkårene som forklart her, vil selskapet refundere kostnaden for varene uavhengig av skadesløsbetingelser forutsatt.

1.4.2 Avtalen kan kun behandles hvis alle relevante vedlegg er forelagt. Hvis en ny spesialkunde blir godkjent av administrasjonen og/eller styre, må en ny kunngjøring av garanti og skadesløshet, skjema C2 og skjema C-2(a) – fullføres og sendes inn til selskapet. I tilfelle hvor aksjeeiere, aksjonærer, partnere eller styremedlemmer byttes, må selskapet meddeles dette i overensstemmelse med og ikke senere enn 14 dager etter slike endringer.

1.4.3 Selskapet reserverer seg retten til å godkjenne eller avslå alle endringer i forbindelse med ditt forretningsnavn (heretter kalt "DBA navn") i tilfelle det har en anstøtende effekt eller er i konflikt med virksomhet/produktnavn, varemerker, tjenestemerker, eller norsk lov. Hvis selskapet godkjenner en slik endring, må navnet på organisasjonen og navnene på organisasjonens administrerende direktør føres opp på skjemaet for informasjonsendringer om partnere eller på et informasjonsskjema med en signert skadesløshetserklæring. Du kan ikke bruke navnet "Mannatech" eller selskapets virksomhets/produktnavn i forretningsnavnet hvis disse kan forveksles med selskapet.

1.5 Innlemmelse av en tredjepart i din Mannatech forretning

1.5.1 En "tredjepart" inkluderer, men er ikke begrenset til, en annen selvstendig partner eller en ikke-relatert person/forretning som tilbyr forretningsutviklingstjenester eller relaterte/ikke-relaterte varer og tjenester.

1.5.2 Selskapet hverken anbefaler eller tillater erklæringer med hensyn til inntekter, garantier eller noen andre tredjeparts- erklæringer for det formål å bygge opp din nedadgående organisasjon. Videre støtter selskapet hverken godkjenning av personer eller bedriftstredjeparter eller av deg i tilfelle hvor det blir lovet inntekter ved bruk av en tredjeparts salgsteknikker.

1.5.3 Hvis du velger å inngå en slik avtale med en tredjepart, vil det være på egen risiko. Selskapet skal ikke være forpliktet av slike avtaler. Selskapet skal ikke refundere noen slike kostnader eller utgifter som er et resultat av en avtale eller kontrakt av ovennevnte type.

1.5.4 Du kan ikke inngå tredjepartskontrakter som kombinerer et aspekt av selskapets forretning med andre tilbud med hensyn til salg av selskapets produkter, salg og muligheter for nettverksarbeid, Karriere og godtgjørelsesplanen, eller med andre komponenter som ikke tilhører selskapet. Selskapet vedkjenner seg ikke disse typer avtaler, og inngår heller ikke avtaler som kan bestrides, som et resultat av kontrakt med tredjepart eller kontrakter som gjensidig blir inngått mellom partnere.

1.5.5 Selskapet tillater ikke presentasjon/tilbud av Mannatechs produkter eller Karriere og godtgjørelsesplanen med andre forretningsplaner eller typer av forretningsvirksomheter. Krenkelse av forretningsvilkårene skal betraktes som et kontraktsbrudd og skal tillate opphør av avtalen uten forvarsel.

1.5.6 Du kan ikke oppmuntre tredjeparter til å erverve seg selskapets produkter ved å presentere muligheter hvor, etterfulgt av ervervelse av selskapets produkter, tredjeparter vil motta kontantbetalinger, provisjon, eller andre fordeler fra deg som et bytte for å hjelpe deg med levering av selskapets produkter til andre.

1.6 Ansvarsområder i forbindelse med din nedadgående organisasjon

1.6.1 Du er ansvarlig for opplæring av din organisasjon/ nedadgående organisasjon vedrørende effektivitet og lovlige metoder for å bygge opp en vellykket forretning. Videre kan du ikke råde partnere til å omstrukturere den nedadgående organisasjonen deres slik at sponsing eller oppadgående partnere gis en inntektsfordel da dette eventuelt kan resultere i en negativ effekt på disse partneres stilling over lang tid.

1.6.2 Du er ansvarlig for å svare på spørsmål som stilles av partnere som du har sponset personlig. Partnere som har spørsmål med hensyn til selskapssaker skal kontakte sine personlige sponsorer. Hvis spørsmålet ikke kan besvares, kan partnere kontakte selskapet.

1.6.3 Du er ansvarlig for å drøfte og bestemme sammen med din nedadgående organisasjon (før du fullfører en ny partner søknad) og ellers registrere en ny stilling med hensyn til hvilke parter som skal motta direkte utbytte. Selskapet skal ikke bestemme i tvister som kan ha oppstått mellom partnere med hensyn til disse og andre typer økonomiske avtaler. Når informasjonen er forelagt selskapet, skal selskapet betale en profitt til den parten som er lagt inn i selskapets database.

1.6.4 Du er ansvarlig for å forklare fullt ut tilfredshetsgaranti slik den fremgår av Punkt 5.13.1 i disse retningslinjene og prosedyrene.

1.7 Frivillig oppsigelse av avtale

1.7.1 Du har rett til å avvikle avtalen opp til 14 (fjorten) dager fra oppstarten. Hvis du ønsker å avvikle avtalen, må du sende inn en skriftlig forespørsel om dette til nocustserv@mannatech.com. Du kan forlange at selskapet refunderer deg i løpet av 14 (fjorten) dager for alle pengebeløp som du har betalt selskapet for produkter. På samme måte kan du også returnere produkter som ikke er solgt, og som du har kjøpt i overensstemmelse med handelssystemet, ikke senere enn 21 (tjueen) dager fra opphørsdatoen, forutsatt at de usolgte produktene er i samme forfatning som på det tidspunktet de ble kjøpt, uavhengig av om hvorvidt emballasjen er intakt. Du kan heretter få refundert alle beløp som er betalt i forbindelse med disse produktene. Produktene kan returneres til: Atlas Building R27, Rutherford Appleton Laboratory, Harwell Campus, Didcot, OX11 0QX, Storbritannia.

1.7.2 En partner som frivillig avslutter hennes/hans avtale kan søke om gjeninnsettelse på slutten av 6. (sjette) fulle Kvalifiseringsperiode (heretter "venteperioden"). Søknader som er framlagt i følge denne klausulen vil ikke bli behandlet før første etterfølgende dag i forhold til utløpsdatoen av venteperioden. Ektefelle og barn som partner (er forpliktet til å forsørge), eller andre spesialkunder i partnerens husholdning som har sagt opp sin avtale kan ikke bli en partner eller spesialkunde i en annen sponsorlinje før den oppsagte partner igjen er berettiget for gjeninnsettelse.

1.7.3 For å motta en pengerefusjon som er betalt for produkter, må du levere varene i løpet av 21 (tjueen) dager fra oppsigelsen til selskapets adresse som er vist i dette dokumentet. Du må betale transportkostnadene. Penger som er betalt i forbindelse med disse produktene kan tilbakebetales deg etter at produktene er mottatt av selskapet, eller øyeblikkelig hvis produktene fortsatt ikke er levert til deg.

1.7.4 Du kan si opp avtalen uten straff til enhver tid med 14 (fjorten) dagers varsel til selskapet til adressen som er vist i avsnitt 1.7.1. Hvis du avslutter avtalen mer enn 14 (fjorten) dager etter oppstart av avtalen, kan du returnere alle produktene til selskapet, inkludert allt opplærings og reklamemateriell, forretningsmanualer og partner-pakken som du har kjøpt i overensstemmelse med handelssystemet og ikke mer enn 90 (nitti) dager før oppsigelsen, og det som fortsatt ikke er solgt. Etter dette, vil selskapet betale deg dette beløpet (inkl MVA eller avgifter, hvis dette finnes) som du har betalt for produktene, med mindre – i tilfelle der tilstanden av varene er forringet som et resultat av en handling eller ikke-samsvar – et beløp som er likt tapet av varens verdi pluss et rimelig servicegebyr (som kan inkludere ompakkingsutgifter for returnerte varer for klargjøring av omsalg).

1.7.5 Selskapet kan avslutte avtalen til enhver tid til det foreligger en skriftlig melding fra deg. Hvis selskapet avslutter avtalen, kan du returnere usolgte varer til selskapet som du har kjøpt i overensstemmelse med handelssystemet og ikke mer enn 90 (nitti) dager før oppsigelsen, for å motta en full refusjon av prisen (inkl MVA) som du har betalt for dem, i tillegg til utgifter du har pådratt deg i forbindelse med returen av varene til selskapet.

1.7.6 I tilfelle hvor selskapet avslutter avtalen, kan du returnere alle produktene til selskapet – inkludert allt opplærings og reklamemateriell, forretningsmanualer, og partner pakker som du har kjøpt i overensstemmelse med handelssystemet og ikke mer enn 90 (nitti) dager, men ikke mer enn 1 (ett) år tidligere enn oppsigelsen enn avslutningen, og som fortsatt er usolgt – på inntill 90 % av prisen (inkl MVA eller avgifter) som du betalte for dem, minus et fradrag på et beløp som er likt:

i) Alle betalinger som du har mottatt i forbindelse med varene.
ii) Alle beløp som du skylder selskapet av en hvilken som helst grunn.
iii) En 10% serviceavgift (som kan inkludere ompakkings-utgifter for returnerte varer for å forberede dem for salg), og forutsatt at:

a) Varene det gjelder ikke ble kjøpt eller skaffet av deg i forbindelse med kontraktbrudd.
b) Du returnerer varene til selskapet i ubrukt tilstand og de er hensiktsmessig for kommersielt videresalg ikke senere enn 14 (fjorten) dager fra opphørsdatoen av avtalen.
c) Selskapet gjorde deg ikke uttrykkelig oppmerksom før kjøpet at varene var sesongvarer, har gått ut av produksjon, eller representerte spesielle reklameprodukter som ikke var underkastet tilbakekjøp provisjoner i denne klausulen.
d) Hvis du er MVA registrert (og har informert selskapet i overensstemmelse med dette), skal du utstede en MVA faktura til selskapet hvis selskapet samtykker i å kjøpe tilbake varene i overensstemmelse med forretningsvilkårene.

1.7.7 I tilfelle oppsigelse av avtalen ifølge avsnitt 1.7.5., og for å oppnå en refusjon av alle pengebeløp som du har betalt for varene, må du ikke returnere varene senere enn 21 (tjueen) dager etter oppsigelsen av avtalen til selskapets adresse som vist over. Selskapet vil betale leveringskostnadene. Kjøpsprisen vil bli betalt til deg når varene er mottatt, eller øyeblikkelig hvis varene allerede er kommet til selskapet.

1.7.8 Hvis avtalen blir oppsagt av en eller annen grunn, er du berettiget til å bli fritatt fra alle fremtidige kontraktmessige forpliktelser til selskapet med hensyn til dette handelssystemet, med unntak av avsnitt 4.9 og 4.12, som gjelder interessekonflikter med selskapets forretningsinteresser etter oppsigelsen av avtalen, og som har gyldighet etter oppsigelsesdatoen.

1.7.9 Med oppsigelse av avtalen er du berettiget til å beholde alle pengesummer som er betalt til deg i overensstemmelse med leveringsbetingelsene til avtalen, unntatt:

a) Pengebeløp betalt i forbindelse med produkter som er returnert til selskapet (eller produkter som er returnert til andre Partnere som har betalt disse pengebeløp).
b) Selskapet har refundert alle pengesummer som de skylder deg i overensstemmelse med anskaffelser i dette dokumentet.
c) Mannatech krever at du betaler tilbake alle pengesummer I løpet av 120 dager fra den dato slike summer opprinnelig ble betalt, i hvilket tilfelle du øyeblikkelig må tilbakebetale slike pengesummer til selskapet når dette forlanges av selskapet, da selskapet kan kompensere slike pengesummer fra alle summer som selskapet skylder deg.
d) Selskapet er berettiget til at motregne slike

pengesummer i alle skyldige summer til Selskapet.

1.7.10 Alle oppsigelser i overensstemmelse med oppsigelsesbestemmelsene som er sendt fra en registrert e-post til adressen som partene har lagt inn i avtalen, eller til en annen adresse som en part skriftlig har stilt til rådighet til den andre parten, skal bety at oppsigelsesperioden skal betraktes som påbegynt fra den dagen meldingen ble sent.

1.7.11 Deltagere i spesialkundeprogrammet må rette seg etter kravene i avsnittene 1.7.1 og 1.7.2 over. Spesialkunder som har avsluttet kontoene sine kan fortsatt bestille produkter til full detaljpris fra partnere i løpet av den 6-måneders uaktive perioden, men de kan ikke bestille direkte fra selskapet i løpet av denne perioden.

2 DRIVE DIN EGEN FORRETNING, BRUK AV INTERNETT,VARESALG OG VERVING

2.1 Annonsering

2.1.1 Bortsett fra når det gjelder reklame fra Selskapet for fremming av dine Mannasider eller i henhold til bestemmelsene i Punkt 2.15, kan du ikke annonsere produkter via internett eller noen annen type media, for eksempel radio eller TV.

2.1.2 For å beskytte sine varemerker er selskapet tvunget til å forhindre sine partnere fra å produsere sitt eget annonsemateriale og Selskapet skaffer deg forskriftsmessig annonsemateriale. Kun salgsmateriale som er produsert av selskapet kan brukes til å promotere selskapet og dets produkter. Annonser som er gitt av selskapet må brukes ordrett.

2.1.3 Forbudte materialer inkluderer, men er ikke begrenset til:

2.1.3.1 Foreldet litteratur publisert av selskapet og som ikke lengre er i sirkulasjon. Det er partnerens ansvar å holde seg oppdatert med relevant og godkjent materiell som finnes på selskapets offisielle internettside www.mannatech.com, under tema "Bibliotek" til enhver tid.

2.1.3.2 Materiale som en selvstendig partner utsteder og produserer og som overtrer avsnittene 2.7, 2.8 eller 2.25 i leveringsbetingelsene.

2.1.4 Annonsene som er gitt av selskapet som gir referanser til forretningen eller inntektsmuligheter, inneholder følgende lovinformasjon og advarsler: "Mannatech Swiss International GmbH, Dammstrasse 19, CH 6301 Zug ('Selskapet) av First Floor, 10 Temple Back, Bristol, BS1 6FL er initiativtakeren til dette handelsprosjektet i Storbritannia. Varene som selges under denne ordningen er [næringssupplement, kroppspleie, skjønnhets og relaterte produkter] produsert eller levert fra selskapet og andre slike varer eller tjenester som selskapet kan markedsføre fra tid til annen Det er ulovlig for en promotør eller en deltaker i et opplæringsopplegg å overtale noen til å gjøre en innbetaling ved å love fordeler ved å få andre til å delta i ordningen. Ikke bli villedet av påstander om at høye inntekter kan oppnås enkelt." Partnere skal ikke på noen måte skjule, tilbakeholde eller skjerme de ovennevnte kunngjøringene, og skal heller ikke endre kunngjøringene som er plassert på annonsene.

2.2 Klassifiserte annonser

Uten hensyn til våre retningslinjer for partner, kan du bruke "oppstillings" annonsering eller kommersielt klassifisert annonsering som er frigitt av selskapet med et parti av publikasjonen under "forretningsalternativer" i lokale aviser, magasiner og telefonkataloger. Du kan ikke legge til, utvide eller slette ordvalg fra disse klassifiserte annonsene.

2.3 Telefonkatalogannonser

2.3.1 For å forhindre forvirring mellom din annonsering og selskapets i telefonkataloger, må du spesifisere følgende i telefonkatalogen:
Mannatech® Selvstendig partner
navn på partner
Partners adresse
Partners telefonnummer

2.3.2 Hvis varemerkesymbolet (®) ikke kan skrives etter Mannatech på grunn av tekniske årsaker, må følgende setning settes inn på bunnen av annonsen: "Mannatech er et registrert varemerke som tilhører Mannatech, Incorporated." I alle situasjoner må dine annonser ikke gi uttrykk for at en person som vil stille et spørsmål ikke kan kontakte selskapet.

2.3.3 Du må ikke bruke et telefonnummer som, når tallene blir konvertert til bokstaver, danner hele navnet til Mannatech eller deler av dette eller navnet på produktene til Mannatech.

2.4 Besvare forespørsler på telefon

Du må ikke besvare en opprigning på en slik måte at personen som ringer får det inntrykket at han eller hun har ringt selskapets hovedkvarter. Det er klart forbudt å svare oppriginngen ved å si "Mannatech, Incorporated" eller noe annet navn på Mannatech selskap eller variasjoner av disse.

2.5 Selskapets brevhode

Tittelen "Selvstendig partner" må alltid uttales når man svarer med navnet du bruker i forbindelse med selskapet. Visittkort og skrivepapir må ikke inneholde internettsiden mannatech.com eller noen andre Mannatech internettsider.

2.6 Bruk av bedriftsnavn, logo eller varemerker

2.6.1 Bortsett fra det som er tillatt i Punkt 2.15, kan du ikke benytte Selskapets navn, type og merkevarer og/ eller navn på Selskapets produkter i egenproduserte annonser eller materialer, da du ikke har lov til å produsere dine egne reklamemateriale.

2.6.2 Du kan bare bruke logoen for "Mannatech selvstendig partner". Du kan ikke bruke eller gjengi Mannatech- eller Mannatech Europe-logoer bortsett fra som tillatt i Punkt 2.15.

2.6.3 Bortsett fra når selskapet tillater reklame eller gir instruksjoner for markedsføring av dine MannaPages, har du ikke lov til å bruke navnet Mannatech eller noen av deres varemerker som en del av ditt bedriftsnavn, fellesnavn, Internett-navn (eller kildekode) eller e-postadresse, inkludert metakoder og/eller kilde-/ søkekoder. Partnere som bruker Mannatech-varemerker uten selskapets godkjenning, vil inåtte gi opp retten til slike merker uten vederlag fra selskapet.

2.6.4 Du kan ikke bruke navn eller bilder av Selskapets ledere, konsulenter, idrettsutøvere eller kjendiser som reklamerer for Selskapets, bortsett fra når det er spesifikt integrert i materialet ditt som er godkjent av Selskapet med unntak av det som er tillatt i Punkt 2.15.

2.6.5 Du må ikke bruke navn på andre selskaper, sykehus eller institusjoner, etc. i noen uttrykks form i materialet ditt da dette utgjør ett brudd på aktuell norsk varemerkelovgivning som beskytter disse navnene.

2.7 Opprette eget materiale

2.7.1 All salgshjelp, fellesmaterialer eller andre materialer som ikke er laget av selskapet blir betraktet som "tredjeparts materialer". Denne definisjonen er tenkt å inkludere salgsbistand og materialer som enten er i trykt–, lyd–, video–, eller elektronisk format.

2.7.2 Materialer betraktes som "felles" hvis de kan benyttes av andre selskaper i ditt direktesalg eller multinivå markedsføringsindustrien.

2.7.3 Du har ikke tillatelse til å lage, selge eller distribuere tredjeparts materialer som forbinder fordelene fra Mannatech produkter, ingrediensene av Mannatech produkter, og/eller glykolnæringsstoffer i forbindelse med noen spesielle lidelser, sykdom, sykdomsprosesser eller påstand om sykdommer, eller som bryter 2.8 eller 2.25 i disse retningslinjene og prosedyrene. Du må kun bruke selskapets godkjente eller selskapsføyelige materialer når du representerer selskapet og selskapets forretning, godtgjørelsesplanen, lærer opp andre partnere og/ eller foretar markedspresentasjoner i forbindelse med produkter. Alt materiale må være i overensstemmelse med landet der de skal brukes.

2.7.4 I tillegg til kravene som er satt i 2.7.3, kan du kun bruke fellesmaterialer hvis:

2.7.4.1 De ikke nevner selskapet, dets registrerte kontor, MVA eller organisasjonsnummer eller noen andre detaljer der selskapet kan identifiseres, dets produkter, varenavn, spesifikke ingredienser i produktene, eller Karriere- og godtgjørelsesplanen.

2.7.4.2 De ikke kun er laget for bruk i forbindelse med promotering eller salg av Mannatech produkter, forretningsmuligheter eller i forbindelse med inntektskrav.

2.8 Partners konsepter eller ideer for annonsemateriale

Som en selvstendig partner skal du erklære at du forstår og aksepterer at Mannatechs produkter ikke kan erstatte medisinsk behandling eller annen behandling i forbindelse med forebyggelse eller helbredelse, eller en spesiell sykdom, og samtidig ikke heller gi erklæringer om det motsatte.

2.9 Reproduksjon av godkjent undervisnings- og salgsmateriale

Du er berettiget til å kopiere Norsk annonsemateriell som er laget av selskapet som skal brukes i Norge i sin helhet og med den hensikt å utøve dine forretningsaktiviteter. Som en konsekvens av den norske lovgivningen, kan KUN undervisningsmateriell brukes med eksisterende ordlyd I SIN HELHET. Du må ikke kopiere eller registrere lyd av bildemateriale som er produsert av selskapet. Alle former for opptak eller kopiering er strengt forbudt da selskapet reserverer seg eksklusive rettigheter til alt rettighetsmateriale.

2.10 Bruk av Mannatechs patenter i markedsføring av Mannatech-produkter

Direktesalg av matvarer i Norge, inkludert kosttilskudd, dekkes av flere spesialregler:

2.10.1 Det kan ikke stilles noe patentkrav på Mannatechs kosttilskuddprodukter, med mindre disse kravene står på etikettene eller på markedsføringsmaterialet som Mannatech har utarbeidet til sine produkter.

2.10.2 Glyconutrienter som er navngitt i Mannatechs patent, har ikke til hensikt, og er heller ikke erklært å skulle helbrede noen av lidelsene som er oppgitt I patentet, og det er strengt forbudt for partnerne å bruke Mannatechs utgitte patenter og/eller noe utdrag av dette til markedsføring av Mannatechs produkter.

2.10.3 Fysiologiske og helsepåstander (inkludert påstander som relateres til naturlige kroppslige funksjoner): Alle fysiologiske og helsepåstander må enten være generelt akseptert eller vitenskapelig bevist. Mannatechs offisielle markedsføringsmateriell inneholder lovlige fysiologiske og helsepåstander som kan brukes til annonseformål. Mannatech anbefaler på det sterkeste at du kun bruker disse fysiologiske og helsepåstandene i din markedsføring.

2.10.4 Kun norske produkter kan selges i Norge.
Kun produkter som er godkjent for salg i Norge kan selges på det norske markedet da disse er spesielt utviklet for dette markedet.

2.10.5 Dørsalg og telefonsalg.

2.10.5.1 Dørsalg er tillatt forutsatt at man følger Forbrukerombudets retningslinjer for stands- og dørsalg. Dette inkluderer at man leverer minimum følgende informasjon til kundene før man inngår en avtale: a) En fullstendig beskrivelse av produktet med informasjon om varens viktigste egenskaper, b) Totale kostnader, c) Angrerett, d) Alle vesentlige avtalevilkår, herunder betaling og levering, e) Selgerens navn og adresse. Selgeren må gjøre en ordentlig presentasjon av seg selv og klart uttrykke formålet med besøket. Videre må selgeren respektere alle ønsker fra kunden om å avslutte besøket.
Angreretten
Angrefristskjema skal utleveres. Angreretten er 14 dager fra mottak av varene og mottak av riktig informasjon om angreretten. Selgeren må dekke returkostnadene. Angreretten gjelder ikke for salg under NOK 300.

2.10.5.2 Telefonsalg
Telefonsalg er tillatt, men må være i overensstemmelse med Forbrukerombudets veiledning om regelverket ved telefonsalg. Det kan ikke gjøres oppriginger til personer som er oppført i Reservasjonsregisteret. Dette må kontrolleres på månedlig basis. Man kan kun ringe mellom 0900 og 2100 og kun på ukedager. Ringeren må presentere seg som selger for Mannatech produkter. Det kreves skriftlig bekreftelse på salg, med informasjon om angreretten.

2.10.6 Markedspraksisfunksjonen
God markedsføringspraksis må utøves til enhver tid og misledende markedsføring må ikke benyttes. Hvis du utfører markedsføring på internett, må alltid førstesiden (introduksjonsside) kunngjøre at websidene er relatert til Mannatech, dvs. ved å legge til navnet i bunnteksten. All internettmarkedsføring må etterkomme Forbrukerombudets retningslinjer for annonsering på Internett. Masseutsendelse av likelydende meldinger (Spamming) er ikke tillatt. Adresserte e-poster er kun tillatt hvis det er

uttrykkelig akseptert. Alt bruk av "Tips en venn" er altså ikke tillatt. Se også 2.17 og 2.18 under.

2.10.7 Hjemme Party
Hjemme Party er tillatt. Invitasjoner til Hjemme Party må alltid uttrykke at det vil bli demonstrasjoner og salg av Mannatechs produkter. Det må opplyses om Angrerett.

2.10.8 Adressert e-post
Det er tillat med adressert e-post, men ikke til adresser som er opplistet i Reservasjonsregisteret.

2.11 Registreringer

2.11.1 Alle partnere må registreres som distributører av matvare til Mattilsynet, og man skal bruke skjema fra Mattilsynet for dette formålet. Informasjon og skjema finner du på www.mattilsynet.no.

2.11.2 Hvis en partner har en årlig omsetning i overkant av NOK 50 000, må partneren registrere seg i MVA registeret.

2.12 Møter og bruk av attester

2.12.1 Anbefalinger må ikke (i noen form) bli gitt i forbindelse med andre menneskers helse enn de som er spesifisert over.

2.12.2 Ordstyrerne må ikke gjøre egne anbefalinger.

2.12.3 Ordstyrere må ikke oppmuntre offentlige spesialkunder som er tilstede på møtet eller andre personer til å gi anbefalinger.

2.12.4 Talere som gir anbefalinger må identifisere seg, men må IKKE spesifisere sitt yrke, tittel eller utdannelse. Anbefalinger fra eksperter eller fremstillinger som utgjør helse eller næringspåstander om matvarer, inkludert påstander av profesjonelle helsearbeidere, er forbudt.

2.12.5 Ordstyrere skal også fraråde personer som er tilstede på møtet fra å gi inntrykk av at de er profesjonelt utdannet, dvs. leger eller vitenskapsfolk, og sikre at:

2.12.5.1 Alle kunngjøringene er sannferdige;

2.12.5.2 Alle kunngjøringene er nøyaktige;

2.12.5.3 Alle kunngjøringene er verifiserbare og kan bekreftes, og merknadene er gjort under forutsetning av at de individuelle resultatene kan variere.

2.12.6 Mannatechs Uth™- og TruHealth™-systemprodukter. Uavhengige partnere kan avlegge vitnesbyrd og bruke før- og etter-bilder relatert til Mannatechs Uth- og TruHealth-systemprodukter gitt at:

2.12.6.1 Alle uttalelsene er sannferdige;

2.12.6.2 Alle uttalelsene er nøyaktige;

2.12.6.3 Alle uttalelsene kan bekreftes og det gis orientering om at individuelle resultater kan variere.

2.12.6.4 Alle før- og etter-bilder følger retningslinjer angitt på photos.mannatech.com (uavhengig av din intensjon om å sende inn eller ikke sende inn bildene dine til Mannatech).

2.12.7 Verken lyd eller bildeopptak kan vises på møter. Opptak og distribusjon av anbefalinger er forbudt, uten hensyn til hvorvidt dette relateres til skriftlige media eller lyd eller bildemedia.

2.12.8 **Fotografier, videopptak og andre media.**
Med unntak av det som tillates av disse Retningslinjer og Prosedyrer, er bruken av 'før og etter' fotografier, videoopptak og andre former for mediaopptak som foreslår sammenheng mellom fordelen ved Mannatech-produkter, innholdet i Mannatech-produkter, og / eller glyconæringsstoffer i forbindelse med noen spesiell sykdom eller sykdomsprosess uttrykkelig forbudt.

2.13 Bruk av salgsmedia på internett

2.13.1 Partnere kan ikke selge Mannatech produkter på auksjonsnettsider, virtuelle shoppingsentre eller andre salgsmedier på internett.

2.14 Bruk av annatechscience.com av partnere i Norge

De norske lovmyndigheters praksis og reklame- og lovkrav betyr at informasjonen på mannatechscience.com siden ikke er passende for Norge. Ingen personer i Norge skal ha tilgang til, vise eller laste ned materiale for mannatechscience.com siden. I tillegg, kan ingen personer verken i Norge eller andre steder, spre noe materiale fra mannatechscience.com til en person i Norge, eller bruke slikt materiell i forbindelse med salg av produkter til forbrukere i Norge, eller henvise personer i Norge til mannatechscience.com side.

2.15 Bruk og registrering av Internett-sider, elektroniske medier og selskapets varemerker

2.15.1 Bruk av internett. Selskapet holder en nettside på www.mannatech.com, og tilbyr våre partnere nettsider produsert av Selskapet (MannaPage). Partnere kan også ha sine egne nettsider, blogger og andre elektroniske medier (f.eks. YouTube, MySpace, Facebook, Twitter, osv.), heretter kalt " partneres internettsider" for å fremme sin Mannatech-forretning ved å overholde bestemmelsene nedenfor.

2.15.2 Krav til registrering. Du må registrere hver nettside, blogg eller annet elektroniske medium som brukes i forbindelse med din Mannatech-forretning innen ti (10) forretningsdager etter at siden er opprettet. Du må oppgi navnet ditt, kontonummer, nettsidens URL, og alle passord som må til for å få full tilgang til siden. Du må gi denne informasjonen ved å:

2.15.2.1 sende forespurt informasjon via e-post til lec-registration@mannatech.com

2.15.2.2 fakse forespurt informasjon til + 972.471.5619 eller

2.15.2.3 sende forespurt informasjon i posten til:
Mannatech, Incorporated,
Attn: Legal Department,
600 S. Royal, Suite 200, Coppell, Texas 75019.

2.15.3 Selvstendige partnere må overholde landsspesifikk bedriftslitteratur ved å bruke bedriftens navn, merkevarer, opphavsrett, produktnavn, ingredienser, eller ved diskusjon om produktene eller forretningsmulighetene. Partnere må tydelig fremstille at de er selvstendige partnere hos Mannatech.

2.15.4 Koblinger til felles nettsteder. Partnere kan gi en direkte kobling fra sin partnernettside til sitt MannaPages-nettsted, til www.mannatech.com, og til andre Internett-adresser som selskapet kontrollerer og som er utarbeidet til bruk i Europa. En partner kan også opprette en direktekobling fra sitt MannaPages-nettsted til sitt partnernettsted.

2.15.5 Søkemotorer. Selvstendige partnere kan gi en direktelink til sine MannaPage-sider og alle partnere internettsider fra internettsøkemotorer ved å legge inn lovlige søkeparametrer (meta-tags, søke- og kildekoder, etc.).

2.15.5.1 Du kan ikke bruke nøkkelord, reklame på nettsider, eller bruke søkeparametre som nevner spesifikke sykdommer, sykdomspåstander eller sykdomsprosesser.

2.15.6 Utelukkede tiltak. Din partnernettside kan ikke:

2.15.6.1 inneholde innhold (tekst, vitnesbyrd, lydfil, bilde, video, e.l.) som hevder eller antyder at Mannatech-produkter, ingredienser i Mannatech-produkter eller glykolnæringsstoffer helbreder, behandler eller forebygger noen bestemt sykdom, sykdomspåstand, eller sykdomsprosess,

2.15.6.2 lenke til en annen nettside som inneholder påstander eller antydninger om at Mannatech-produkter, ingredienser i Mannatech-produkter eller glykolnæringsstoffer helbreder, behandler eller forebygger en bestemt sykdom, sykdomspåstand eller sykdomsprosess;

2.15.6.3 ha bedriftens navn, bedriftens produktnavn, bedriftens merkevarer eller navn/tilstander på sykdom i URL-en,

2.15.6.4 inneholde noe (tekst, vitensbyrd, lydfil, bilde, video e.l.) som fremstiller Mannatech på en feil måte, bedriftens produkter eller forretningsmuligheten, og

2.15.6.5 tilby Mannatech-produkter under et annet og/eller generisk produktnavn, enten ved å gi nytt navn, merke på nytt eller pakke inn på en annen måte og

2.15.6.6 bruke en annen e-handelsfunksjon enn å tilby en direktelenke til partnerens MannaPages-nettside eller www.mannatech.com.

2.15.7 Ansvar for siden. Selskapet vil holde partnere og alle innholdsleverandører strengt ansvarlige for stoffet som ligger på partnerens internettside.

2.15.8 Opphavsrett. Selskapet forbeholder seg retten til å øke alle rettsmidler tilgjengelig ved lov, inkludert injunktiv lettelse, i tillegg til disiplinærtiltak fra selskapet for å fjerne støtende materiale eller materiale som ikke overholder forskriftene, fra internettsiden som henviser til selskapet, selskapets representanter, styremedlemmer, ansatte, partnere, merkevarer, egen eiendom, produkter eller forretning. Sanksjoner for disiplinærtiltak fremgår av 6.12.13, og varierer fra en advarsel til oppsigelse av partnerens medlemskap.

2.16 Bedriftens retningslinjer for bruk av internett

Selskapet kan gi deg tilgang (men er ikke forpliktet til å gjøre dette) til hjemmesideinformasjon i et kodeordbeskyttet intranett. Denne informasjonen er eksklusivt forberedt som et kommunikasjonsverktøy for partnere for å sikre overensstemmelse med gjeldende lovlige krav. Det er forbudt å bruke deler av den passordsbeskyttede hjemmesiden for rekruttering og/eller produktsalg. Slike deler inkluderer, men er ikke begrenset til anbefalingene, oppslagstavle og kontinuerlig fremvisning videokomponenter (heretter samlet kalt "teateret"). Du må ikke gi passordet til andre personer for det formålet å opprette tilgang for dem til informasjonen på hjemmesiden. Alle brudd på intranett vil føre til disiplinære handlinger mot partnere i overensstemmelse med Disiplinærprosedyren.

2.17 Korrespondanse per e-post

Du kan bruke e-post for å formidle selskapets informasjon i din nedadgående linje. Du er ansvarlig for å sikre at innholdet er i samsvar med selskapets betingelser for partnere og anvendelige lover, inkludert den Norske lov om behandling av personlige data, før du sender skriftlig korrespondanse til en nedadgående linje og/eller et krysslinjenettverk. Partnere som krenker disse forretningsvilkårene blir gjenstand for disiplinærprosedyre.

2.17.1 Mottakere som ikke ønsker å være på e-postlisten skal meddele senderen direkte om dette. Disse personene skal i overensstemmelse med lovforskriftene øyeblikkelig fjernes fra e-postlisten når du har mottatt forespørselen deres om dette.

2.17.2 Partnere får ikke sende eller kommunisere utdrag av materiell som krenker avsnittene 2.7, 2.8 eller 2.25 i de aktuelle forretningsforskriftene til andre partnere eller potensielle søkere.

2.17.3 Det er generelt forbudt å sende e-post uoppfordret til noen eller å plassere elektronisk kommunikasjon på bulletengtavler på internett med den hensikt å annonsere for selskapet, karriere og godtgjøringsplanen og/eller produktene, jfr. også avsnitt 2.18 under. Hvis du deltar i chat rom, er dette på egen risiko, da du er ansvarlig for av dine egne meninger og skal opprettholde selskapets forretningsvilkår, som forbyr påstander av medisinsk, produktrelatert eller inntekstrelaterte saker i alle former for elektronisk kommunikasjon.

2.17.4 Selskapet kan, via e-post (hvis du har oppgitt din e-postadresse) meddele deg angående kommende aktiviteter eller sende deg generell informasjon. Hvis du ikke ønsker å motta denne korrespondansen, skal du kontakte Associate Relations Department via e-postadressen som er oppgitt i dokumentet. Selskapet opprettholder denne databasen for e-post eksklusivt for internt bruk og vil ikke under noen omstendigheter selge eller utveksle denne informasjonen om partnere.

2.17.5 Partnere får ikke bruke Success Tracker, deres MannaPages e-postadresse, eller andre selskapers forretningsverktøy eller e-postsystem til å laste ned, ha tilgang til, lagre eller distribuere noe materiale som er (1) uanstendig, anstøtende, truende, med vilje falske eller ærekrenkende, eller som ellers krenker eller oppmuntrer andre til å krenke noen lov eller (2) skadelig for selskapets rykte, sjenerer selskapet eller snakker nedsettende om selskapets produkter, ledelse eller partnere. Videre kan partnere ikke bruke Success Tracker, deres MannaPages e-postadresse, eller andre selskapers forretningsverktøy eller systemer til å sende personlige meldinger, å sende kjedebrev, eller overføre eller laste ned opphavsrettslige materialer som ikke er godkjent for reproduksjon. Hvis man krenker denne retningslinjen kan det føre til disiplinærhandlinger.

2.18 E-post, direkte markedsføring via faks, og direkte e-post til kunder

Du må etterfølge telekommunikasjons-(Databeskyttelse og privatliv) (Direkte markedsføring) forskriftene fra 1998 og må ikke kontakte personer eller forretninger uoppfordret per telefon eller faks der disse personene tidligere har meddelt at slik kommunikasjon ikke skal skje, eller deres nummer er inkludert i "reservasjons-" registeret som håndheves av generaldirektøren for telekommunikasjon. Det er ditt ansvar å sikre at samtykke er skaffet fra mottakeren før man kommuniserer formålet med direktemarkedsføringen per telefon eller faks. Når man kommuniserer per telefon eller faks med

forretninger eller personer, må du gjøre mottakeren oppmerksom på navnet ditt, og enten adressen eller et gratistelefonnummer der du kan nås.

2.19 Kontakt via massemedia

2.19.1 Alle medieforespørsler (fra radio, TV, aviser, magasiner eller andre blader eller media) skal rettes til kontoret hos Mannatech Limited. partnere som kontakter media, eller som blir kontaktet av media, enten direkte eller indirekte, må ikke bli involvert på noen måte. Du har ikke fullmakt til å representere selskapet, hvis du blir kontaktet av media, eller fremsette påstander med hensyn til selskapet, dets produkter, dets karriere og godtgjørelsesplan eller noen andre aktiviteter.

2.19.2 Personlig opptreden – Du må ikke representere selskapet på TV, kabel-TV eller på radio uten selskapets forhåndsskriftlige tillatelse.

2.19.3 PR – Du må ikke engasjere nyhetsmedia i din PR-virksomhet, inkludert, men ikke begrenset til presserapporter eller deltakelse i talkshow.

2.19.4 Melding om møter – Meldinger om offentlige rekruttering-smøter, som er annonsert i aviser eller tidsskrifter, skal overholde alle forretningsvilkårene i dette dokumentet. Du må spesielt ikke referere til påstander som gjelder inntektsmuligheter eller medisin/sykdomsrelaterte faktorer eller navngitte sykdommer.

2.20 Messer og utstillinger

2.20.1 Du får presentere din Mannatech forretning på handelsmesser, utstillinger eller i andre offentlige fora. Alt aktuelt salg er kun tillatt hvis det foreligger en offisiell forhåndstillatelse og salget etterkommer i Forbrukerombudets retningslinjer for stands- og dørsalg.

2.20.2 En selvstendig partner er ansvarlig for å erverve og sikre alle tillatelser, adgangstillatelser, områder, osv. i forbindelse med vedkommendes deltakelse i slike arrangementer som nevnt over.

2.20.3 En selvstendig partner må være fysisk tilstede på utstillings-standen under forløpet av et slikt arrangement.

2.20.4 Kun materiell som ikke krenker avsnittene 2.7, 2.8 eller 2.25 i disse forretningsvilkårene, kan stilles ut, og du skal beskrive deg selv som en "Selvstendig Mannatech partner".

2.21 Detaljsalg

Presentasjon og salg av selskapets produkter i en detalj "butikk" sammenheng er uforenelig med ideen om nettverks-arbeid, og er en krenkelse av selskapets egen interesse. Derfor er det forbudt å vise eller selge produkter i detaljbutikker (Eksempel: apotek, helseproduktforretninger, dagligvarebutikker, etc.).

2.21.1 Selskapet bruker nettverksmarkedsføring som valgt metode for å dele sin forretningsmulighet. Denne markedsføringen er basert på direktekontakt med andre som kan ønske produktene og som kan ønske å bli involvert i forretningsmuligheten. Når denne metoden er valgt og uavhengige salgspartnere satser sin tid, energi og ressurser på å utvikle en forretning, har Selskapet og alle partnere ansvar for å støtte nettverksmarkedsføringen på en konsekvent måte.

2.21.2 Du kan selge eller vise Selskapets produkter i (1) kontorer eller andre steder som en privat klubb som ikke er tilgjengelig for, eller kan ses av allmennheten, eller (2) private kontorer til profesjonelle som jobber kun etter avtale, inkludert, men ikke begrenset til, skjønnhetssalonger, spa, legekontorer eller tannlegekontorer. Din evne til å selge selskapets produkter under dette avsnittet kan være underlagt lover eller andre regler eller forskrifter fra regjeringsorganer eller profesjonelle organisasjoner. Du er kun ansvarlig for å overholde alle lover, regler og forskrifter relatert til salget av Selskapets produkter.

2.21.3 Du kan ikke selge eller vise Selskapets produkter på et permanent detaljutsalg. Eksempler omfatter, men er ikke begrenset til, kjøpesentre, parfymerier, kolonialforretninger, apotek, kiosker, helsekostforretninger, salgsautomater, postkontorer og loppemarkeder.

2.21.4 Du kan derimot tilby Selskapets produkter på et permanent salgssted forutsatt at (1) eieren er en partner, (2) butikken er fokusert på å fremme velvære- og kosttilskuddsprodukter, (3) kunder kan få veiledning på stedet i bruken av produktene, (4) det kun brukes reklamemateriale som er godkjent av Selskapet og at (5) Selskapets produkter ligger i et låst display, bak en disk, i et eget rom, eller på annen måte ikke er tilgjengelig i et selvbetjeningsmiljø.

2.21.5 Du kan ikke merke produkter på nytt eller på noen måte endre etter at Selskapet har merket på produktet. Du kan heller ikke gi produkter ny emballasje eller fylle på dem, og må selge produktene i de originale, uåpnede beholderne. Hvis du deltar i slik aktivitet, utsetter du deg for potensiell anmeldelse og/eller erstatning etter sivilt søksmål.

2.21.6 Produktdetaljsalg. Din hovedforpliktelse er å oppnå ordre fra detaljkunder for selskapets produkter i overensstemmelse med partner avtalen. Tittel i selskapsproduktene vil gis direkte til deg, som deretter skal overgi tittelen direkte til alle påfølgende kjøpere. Du kan selge selskapets produkter til detaljpriser og tjene et overskudd fra disse salgene.

2.21.6.2 Du må gi detaljkjøperne en fullstendig kvittering i den form som er gitt av selskapet.

2.21.6.3 En MVA-registrert partner må ikke gi en MVA-faktura med mindre en kunde ber om det. Når en detaljkunde ber om faktura, forutsatt at beløpet ikke overstiger 950 NOK, trenger MVA-fakturaen bare inneholde: den partners navn, adresse og registreringsnummer, tidspunktet for levering av varen, en beskrivelse av varen som ble levert, fakturabeløpet inkl. MVA og bruttobeløpet inkludert MVA. For å beregne mengden med mva i en MVA-inklusiv pris, brukes MVA-brøken (for tiden 7/47) på fakturabeløpet.

2.21.6.4 Du skal ikke ta penger fra en detaljkunde før produktene er levert.

2.21.6.5 Detaljkundene dine kan også legge inn en ordre direkte på ordrebehandlingstelefon +47 800 127 73. Be dem oppgi sitt kontonummer med "R" foran, så vil selskapet sende produktet direkte til dem.

2.21.7 Veiledende utsalgspris. Utsalgsprisene som er fastsatt av Selskapet er kun veiledende. Du kan selge produktene til den prisen du ønsker.

2.21.8 Du må informere kjøperen om deres avbestillingsrettigheter på salgstidspunktet. Du må gi detaljkunder muligheten til å avbestille ordren innen ti virkedager og full refusjon ti dager etter mottak. Hvis Selskapet gir refusjon til en misfornøyd kunde på dine vegne, vil refusjonen trekkes fra provisjonen din og du kan bli gjenstand for disiplinær gjennomgang.

2.22 Produktannonser for kjæledyr

Mannatechs produkter en designet for mennesker. Annonsering av disse produktene med den hensikt å benytte dem på dyr er forbudt.

2.23 Ny emballasje og etikettering av selskapets produkter

Det er strengt forbudt å gjøre om eller på noen måte endre etiketter på selskapets produkter. Det er også forbudt å gi produktene ny emballasje eller etterfylle produkter som skal selges i original emballasje. Partnere som krenker denne forskriften risikerer mulig juridisk handling og/eller erstatningskrav.

2.23.1 Du har ikke lov til å henvise til forskning eller publikasjoner som ble utført av eller finansiert av Mannatech uten tydelig å vise Mannatechs deltakelse i forskningen.

2.23.2 Du har ikke lov til å henvise til forskning eller publikasjoner som ble utført av, finansiert av eller på annen måte ledet av en selvstendig Mannatech-partner uten tydelig å vise at forskningen/ publikasjonen ble utført av, finansiert av eller på annen måte ledet av en selvstendig Mannatech-partner som mottar kompensasjon på salget av Mannatech-produkter.

2.23.3 Du har ikke lov til å henvise til en publikasjon som fremstilles direkte eller indirekte som en vitenskapelig publikasjon, utgitt av en selvstendig Mannatech-partner, uten tydelig å vise at publikasjonen er utgitt av en selvstendig Mannatech-partner som mottar kompensasjon på salget av Mannatech-produkter.

2.23.4 Du har ikke lov til å henvise til forskning eller publikasjoner fra Fisher Institute uten tydelig å vise den selvstendig Mannatech-partner status hos Fisher Institute på tidspunktet da forskningen ble utført eller publikasjonen utgitt.

2.24 Villedende informasjon om selskapet

Presentasjon av selskapet, karriere og godtgjørelsesplanen, eller falske produkter i ærekrenkende eller villedende lys vil bli sett på som et kontraktsbrudd og kan føre til avslutning av kontrakten, når slik oppførsel blir gjenstand for selskapets oppmerksomhet. Det er forbudt:

2.24.1 Å drøfte godtgjørelsesplanen med noen uten (i) klart å stadfeste at det ikke mottas noen betaling for verving eller sponsing av nye partnere og (ii) å gi utførlig informasjon om kompensasjon.

2.24.2 Å drøfte godtgjørelsesplanen med noen person uten å informere dem om at, utenom det innledende søknadsgebyret (som gir dem mulighet til å bli en partner), er det ingen pågående kjøpskrav for å bli eller forbli en partner.

2.24.3 Å inngå avtalen med en fremtidig partner uten å presentere alle påmeldings- og oppgraderingsnivåer og forklare forskjellen mellom spesialkunde og partner,

2.24.4 Å motta automatisk månedlig ordre (AMO) detaljer, uten å avsløre at AMO er valgfritt, genereres 12 ganger per år, blir automatisk belastet debet/ kredittkortet som er skaffet eller debitert fra banken deres, og at produktene som velges sendes direkte til adressen som er foreskrevet hver Kvalifiseringsperiode, til selskapet blir meddelt skriftlig å avslutte AMO. Forhandlerrabatten vil variere hvis produktutvalget endres.

2.24.5 Å påstå enten direkte eller underfortstått at alle deltakere som blir med i forretningen vil lykkes.

2.24.6 Gi en gal framstilling av beløpet en gjennomsnittlig partner kan forvente å tjene ved å gå inn i forretningen (f.eks., du kan ikke vise kopier av utsendte sjekker fra selskapet for å bevise potensielle inntekter).

2.24.7 Gi en gal fremstilling av kostnadsbeløpet som en gjennomsnittlig partner kan forvente vil oppstå ved å gå inn i forretningen.

2.24.8 Gi en gal fremstilling av tidsforbruket en gjennomsnittlig partner må vie seg til i forretningen for å oppnå inntekter eller ledelsesnivåer. Du kan ikke representere eller antyde at det er relativt enkelt å oppnå suksess i forretningen, men kan kun representere at deltakernes suksess oppstår gjennom hardt arbeid og flid.

2.24.9 Antyde gjennom erklæringer eller underforstått at du vil bygge en downline for en person.

2.24.10 Bruke noen misledende, villedende eller illojale rekrutteringsmetoder

2.24.11 Diskutere eller fremsette garantier, fremstillinger eller kunngjøringer med hensyn til selskapets produkter på en måte som ikke er i overensstemmelse med selskapets litteratur.

2.24.12 Promotere selskapet, dets produkter og/eller forretningsplan i forbindelse med salg av aksjer eller verdipapirer som er relatert til selskapet.

2.24.13 Manipulering eller rekonstruksjon av organisasjoner i den nedadgående linjen gjennom brudd på krysssponsings-, overtalelses- og/eller flerposisjonsretningslinjer.

2.25 Krav og villedende informasjon om produktene

Du må ikke uttrykke eller referere til medisinske påstander om forebyggelse, behandling, helbredelse eller lindring av sykdommer med hjelp av selskapets produkter. Du får heller ikke:

2.25.1 Uttrykke erklæringer (verbalt og/eller skriftlig) om selskapets produkter, som krenker punktene 2.7, 2.8 eller forskriftene i disse punktene i de foreliggende forretningsvilkårene.

2.25.2 Uttrykke eller nevne garantier, deklarasjoner eller erklæringer om selskapets produkter på en måte som krenker punktene 2.7, 2.8 eller forskriftene i disse punktene i de foreliggende forretningsvilkårene.

2.25.3 Med den hensikt å markedsføre produkter eller promotering av karriere og godtgjørelsesplanen, eller distribuere materialer som krenker avsnittene 2.7, 2.8 eller forskriftene i disse punktene i de foreliggende forretningsvilkårene.

2.25.4 Omettikere eller på noen andre måter endre etiketten på noen av selskapets produkter. Du må altså ikke pakke om eller etterfylle selskapets produkter. Du skal selge selskapets produkter i opprinnelig, uåpnet emballasje.

2.25.5 Bruk av tredjepartsindivider, forretningsenheter og/ eller organisasjoner (f.eks. Mannatech-spesialkunder, Fisher Institute, osv.) på en hvilken som helst villedende måte i forbindelse med promotere av Mannatech-produkter.

2.26 Selskapsarrangementer

2.26.1 Selskapet vil tilby arrangementer i løpet av kalenderåret for å gi muligheter for opplæring av selvstendige partnere, og tilby informasjon om nye

og eksisterende produkter, nye markedsførings- og opplæringsverktøy, forretningsutviklingsteknikker, opplæring når det gjelder overholdelse av partnerretningslinjer og prosedyrer. Selvstendige partnere oppmuntres på det sterkeste til å delta ved alle arrangementer som arrangeres av selskapet.

2.26.2 Så lenge et arrangement pågår, har du ikke lov til å ta opp (lyd-, video-, foto-, elektroniske eller andre type opptak) talene eller de visuelle hjelpemidlene som brukes i sammenheng med de nevnte talene. Selskapet kan frigi skriftlige materialer og/eller publisere materiale på nettsiden sin til bruk for selvstendige partnere.

3 INTERNASJONALE FORRETNINGSVILKÅR

3.1 Hvordan gjøre forretninger internasjonalt

3.1.1 Forretningsland. Mannatech er autorisert til å utføre forretninger i landene nevnt i MOD 1817601 ("Forretningsland"). Hvis ikke det spesifiseres løyve her, kan ikke Mannatechs uavhengige partnere utføre forretninger (markedsføre selskapet og/eller selge produkter) i andre land enn dem som er godkjente i gjeldende land.

3.1.2 Varer som tilbys. Varer som tilbys kan variere fra land til land. Mannatechs uavhengige partnere skal kun tilby produkter som er spesifikt godkjent og merket for bruk i det spesifikke forretningslandet. Vi refererer til produktlisten for hvert forretningsland.

3.1.3 Aktiviteter før lansering. Når Mannatech bestemmer seg for å åpne et nytt land for forretning, utgis det en pressemelding, og det fastsettes en dato for når det nye landet skal åpne. MOD # 1022927 fastsetter de pre lanserings retningslinjene som må følges av Mannatechs uavhengige partnere i forbindelse med åpningen av det nye landet. Dette inkluderer (men er ikke begrenset til) når prelanseringsaktivitetene skal begynne, de godkjente varelistene, prising, markedsføring og godtgjørelsesplan, materialer, samt retningslinjer for møter og reklame. Prelanserings-MOD-en spesifiserer også handlinger som Mannatechs uavhengige partnere ikke kan foreta seg under prelanseringen.

3.1.4 Følge de nasjonale lovene. Du må følge alle lover, skattelover, innvandringslover, regler og foreskrifter i ethvert forretningsland. Du kan kun bruke markedsføringsmateriale som selskapet har godkjent til bruk i det spesifikke forretningslandet, og kun selge produkter som er godkjent for salg i det relevante landet. Du aksepterer eneansvar for å utøve dine uavhengige forretninger i tråd med forretningslandets lover.

3.1.5 Reise i andre land. Når Mannatechs uavhengige partnere reiser i et land som ikke er et forretningsland, kan de ikke:
- Markedsføre selskapet, karriere- og godtgjørelsesplanen eller produkter;
- Tilby selskapets varer til salg eller distribusjon;
- Reprodusere eller egenprodusere litteratur til distribusjon;
- Motta betaling for medlemsskatt eller rekruttering av borgere i land hvor Mannatech ikke utfører forretningsvirksomhet;
- Utføre sjansemøter; og/eller
- fremme internasjonal ekspansjon via Internett eller i markedsføringslitteratur.

3.1.6 Hvis det viser seg at du har misligholdt internasjonale regler, vil du bli underlagt straffeprosedyren knyttet til partnere i kapittel 6 i reglene og prosedyrene for partnere.

3.2 Produkter og gaver

Produkter kan kun bli gitt som gaver til en person i et land som er et ikke-autorisert forretningsområde, hvis loven i det landet som det gjelder tillater selskapets gaver. Det er ditt ansvar å få bekreftelse fra tollmyndighetene i det området der du har tenkt å gi gaver at dette er tiltatt i det landet som gjelder.

3.3 Internasjonal sponsing

3.3.1 Kun velrenommerte partnere kan fungere som internasjonale sponsorer. Selskapet reserverer seg retten til enhver tid og etter eget skjønn, å trekke tilbake din internasjonale distribusjons og sponsorrettigheter kommunisert skriftlig til din siste kjente adresse. Hvis kontrakten dine av en grunn er oppsagt, skal du erklære og frigjøre selskapet og dets ledelse, styre, agenter, konsulenter og arbeidere fra alle former for ansvar eller godtgjørelsesansvar.

3.3.2 Din rettighet som en internasjonal sponsor eller å motta inntekt i et land som du driver et foretak i, kan annulleres til enhver tid, hvis selskapet finner ut at din adferd ikke er i overensstemmelse med dette aktuelle dokumentets vilkår og betingelser eller med gjeldende lover i det landet det er snakk om.

3.3.3 Du er ikke autorisert til å etablere tiltak i noe land med den hensikt å innlede eller fremme reklame for selskapet. Dette kravet inkluderer, men er ikke begrenset til noe forsøk på å registrere eller reservere rettigheten til selskapets navn, varemerker eller selskap/produktnavn, for å sikre produktgjenkjenning eller forretningspraksis, eller å etablere forretningsrelatert eller offisielle kontakter med myndighetene. Du er ansvarlig for å refundere alle kostnadene til selskapet i forbindelse med selskapets endelige erstatning av problemet med hensyn til å renvaske dets navn, hvis du angivelig har forhandlet på vegne av selskapet på en feil måte.

3.3.4 Selskapet reserverer seg retten til å bestemme ytterligere forretningsvilkår som er relevant for et spesielt navn. Partnere, som driver et foretak på internasjonal basis, erklærer at de er oppmerksom på å etterkomme alle spesielle forretningsvilkår som er bestemt av selskapet med hensyn til spesielle land som de opererer i.

3.3.5 Hvis du planlegger å drive et utvidet foretak i et annet land, kan du lage en spesialkundekonto ved å fylle ut en spesialkundesøknad og kontrakt i det landet du besøker. Ditt kontonummer skal være sponsor og verver, og stillingen brukes kun for interne produktkjøp. Fortjeneste for partnere som sponser personer i andre land der de opererer blir betalt i lokal valuta med en valutakurs som benyttes på det tidspunktet når man beregner fortjenesten.

3.4 Flytte til annet land

Partnere som flytter til et annet land skal ta kontakt med kundeservice i dette landet for å få landspesifikk informasjon om prosedyrer ved flytting.

4 FORRETNINGSREGULERINGER FOR SPONSORARRANGEMENT

4.1 Rett til å velge sponsorlinje

4.1.1 Potensielle søkere har rett til å velge deres egen direkte sponsorlinje. Absolutt lojalitet til en person som har gjort den opprinnelige introduksjonen til selskapet krever ikke at denne personen skal bli valgt som sponsor (det kreves ikke at potensiell søker skal, for eksempel, bli sponset/utvalgt av en person som bare har levert en video om selskapet). Selskapet trenger ikke å løse eller være en del av noen stridigheter som kommer opp på grunn av sponsorarrangementer (eller kontrakter i forbindelse med direkte gjennomføring). Sponsoren/ververen for en potensiell søker er den partner som er oppgitt på partnersøkanden og kontrakten, underskrevet av den potensielle søkeren og/eller gitt sponsor/verver i selskapets datasystem.

4.1.2 Når en partnersøknad og kontrakt er godkjent av selskapet, er utskrift av sponsor/verver kun tillatt i tilfeller der det er feil fra selskapets side, eller hvis selskapet blir informert skriftlig om den nye partner og/eller den partners rettmessige sponsor eller verver, før det blir betalt ut noen provisjon.

4.2 Oppmuntring til å velge en annen sponsor

4.2.1 Uavhenging av retten til å bli sponsor er det mot selskapets retningslinjer å forårsake, bevirke eller tillate en person, spesialkunde i familien eller en partner i selskapet til en eksisterende partner for å registrere seg i ditt sponsoroppsett med det mål å omgå den opprinnelige linjen oppover ved å skaffe seg fremtidige inntekter.

4.2.2 Selskapets møter er åpne for alle som er interessert. Du må ikke indikere at interesserte personer ikke er velkommen til å delta i møtene, eller at de ikke kan forvente noe hjelp hvis de ikke er i din nedadgående organisasjon. Du skal føle deg sikker når du sender potensielle søkere til disse møtene, og alle utsendinger skal vekselvis rettes til personen som har sendt dem. Det er imot selskapets retningslinjer å sponse en utsending på et møte, som er sendt av en annen partner.

4.2.3 Du må ikke tilby et kontantbeløp, gratisprodukter eller annet materiale som betaling for å påvirke en potensiell søker til å registrere seg i ditt sponsoroppsett hvis det er åpenbart at personen det gjelder opp til nå har arbeidet med en annen partner.

4.2.4 Du må ikke tilby ulovlige bestikkelser eller tilby noe av verdi på en ulovlig måte med den hensikt å fremme ditt forretningsforetak som er relatert til selskapet.

4.3 Sponsor og verveinformasjon

4.3.1 Du skal gi selskapet gyldig informasjon om sponsor og verver når du sender søknaden din. Sponsor og verver skal være i samme sponsorlinje. Søknader som mottas uten informasjon om sponsor og verver vil bli returnert til søkeren uten at den blir behandlet. Søknader som blir mottatt med kun sponsor eller en verver vil bli behandlet som om en sponsor og/eller verver er samme person. Selskapet er ikke ansvarlig for å kontakte søkeren eller deres oppadgående linje for å bekrefte forelagt informasjon. Søkere og/eller partnere som ikke fremlegger riktig informasjon om sponsor og verver kan fylle ut forespørselsskjema for endring av sponsor (MOD# 1807227). Dette skjemaet skal forelegges før det blir betalt provisjon og sendes med relevante underskrifter, da endringen av sponsoren ellers vil bil avslått.

4.3.2 Partnere har syv virkedager til å foreta endring av sponsor/verver så lenge det er syv virkedager igjen i inneværende Kvalifiseringsperiode. Når det er mindre enn syv virkedager igjen i inneværende Kvalifiseringsperiode, har partnere til slutten av den Kvalifiseringsperiode for å be om endring av sponsor/verver.

4.4 Endring av sponsorlinje for selvstendige partnere

Selvstendig partner

4.4.1 Selskapet tillater kun endringer i sponsorlinjen under følgende betingelser:
- Når en partner henstiller på en straffbar måte å bli med i selskapet, eller
- Hvis en sponsor er registrert i selskapets database ved en feil.

4.4.2 Hvis forespørselen skjer etter syv (7) dager men ikke mer enn tjue-åtte (28) dager etter registreringstidspunktet, må partneren sende skriftlig samtykke fra sin nåværende sponsor og de andre signaturene som må stå på sponsorendringsskjemaet på MOD# 1807204.

4.4.3 Denne partner må sende en skriftlig forespørsel fra alle partnere i organisasjonen hvis inntekter kan stadfestes å ha en effekt av denne endringen. Selskapet reserverer seg imidlertid retten til å avvise forespørselen hvis det foreligger forhold som bryter andre forretningsregler til selskapet.

4.4.4 Hvis du sier opp avtalen skriftlig, kan du registrere deg på nytt under en sponsorlinje som du velger etter seks (6) hele Kvalifiseringsperiode ("Venteperioden"). En avslutning av avtalen medfører tap av alle rettigheter, inntekter og utbetalinger i forbindelse med den tidligere sponsorlinjen. Når selskapet har mottatt din frivillige oppsigelse kan du ikke lengre holde møter, prøve å rekruttere nye partnere, eller selge produkter under varigheten av innaktivitetsperioden. Hvis det oppdages at du fortsetter dine forretningsaktiviteter i de nevnte 6 (seks) Kvalifiseringsperiode, reserverer selskapet seg retten til å avvise din forespørsel og nekte deg å komme under en ny sponsor. Partnere som avbryter sin avtale frivillig er ikke kvalifisert til å overføre sin stilling (stillingsoverføring) men kan melde seg på for en ny stilling under en ny eller under samme sponsorlinje, gitt at alle krav/retningslinjer blir møtt. Stillingsoverføringer betinges av selskapets forhåndsaksept, som kan holdes tilbake til enhver tid.

4.4.5 Du kan registrere deg i en ny stilling under en annen sponsor hvis du ikke har fornyet din opprinnelige stilling etter at din fornyelsesdato trer i kraft og det ikke har vært noen aktivitet i den opprinnelige stillingen i de foregående 6 (seks) Kvalifiseringsperiode. Som innaktiv partner kan du ikke referere deg selv som en selvstendig Mannatech partner og du kan ikke holde eller delta i opplærings- eller salgsfremmende møter. Du må slutte å bruke materialer som bærer selskapets logo, varemerke eller servicemerke. Du skal ikke forsøke å sponse eller rekruttere nye partnere eller på noen annen måte selge selskapets produkter under innaktivitetsperioden. (Hvis man finner ut at du aktivt fortsetter dine forretningsaktiviteter i innaktivitetsperioden, reserverer selskapet seg retten til å avvise din forespørsel om innmelding

under en ny sponsorlinje). Du må fylle ut et opphørsskjema og sende inn en ny forespørsel og avtale. Stillingsoverføringer betinges av selskapets forhåndsaksept, som kan holdes tilbake til enhver tid.

4.4.6 Du må ikke overtale eller forsøke å overtale andre partnere om å avbryte avtalene sine med det mål at de skal bli med i din nedadgående organisasjon, eller gjøre bruk av ufine taktikker eller uriktige handlinger for å oppnå aksept (se avsnitt 4.2.1.).

4.4.7 Selskapet reserverer seg retten til å ta over alle innaktive eller oppsagte stillinger og overføre disse stillingene til andre parter som beskrevet i Spesialkundeprogrammet.

4.5 Salg eller overføring av partnerstilling

4.5.1 Du (heretter kalt overfører) kan ikke selge, tildele eller på andre måter overføre rettighetene som er vedheftet til din partnerstilling til noen andre personer, eller juridiske personer (heretter kalt mottaker) uten selskapets uttrykkelige samtykke, som imidlertid kan utsettes eller avvises og uten å erklære årsaken for å gjøre dette). Selskapet reserverer seg retten til å forby eller pålegge forskjellige vilkår og betingelser som selskapet anser passende angående salg, tildeling eller overføring av en partners stilling til det som allerede er avtalt med selskapet. Selskapet kan ikke godkjenne salget eller overføringen av en stilling fra et land til et annet land. Stillingen forblir alltid i det landet der den ble etablert.

4.5.2 For å oppnå tillatelse må overføreren være en partner med godt rykte i selskapet, som har innfridd alle gjeldsforpliktelser til selskapet og som ikke er i en situasjon der man ikke har fulgt selskapets forretningsvilkår som har ført til undersøkelser eller sanksjoner.

4.5.3 Overføreren må underskrive en stillingsoverføringsforespørsel som godkjenner salget eller overføringen av stillingen det gjelder. Ytterligere informasjon om muligheter for salg eller overføring av en partners stilling kan skaffes via MOD# 1805627.

4.5.4 Den nye eieren blir underlagt alle forretningsvilkår og leveringsbetingelser for partnere. Stillingen kan overføres på alle nivåer som er vist på framsiden av partnersøknaden og avtalen. All form for salg eller overføring krever at mottakeren skal underskrive en stillingsoverføring og partnersøknad og avtale samt selskapet godkjenning av den sistnevnte. Alle underskrifter som fremlegges må være autentiske.

4.5.5 Den annullerte stillingen kan selges eller overføres hvis stillingen har opphørt (og/eller vært innaktiv) i 6 (seks) hele Kvalifiseringsperiode. Stillinger som har opphørt på grunn av disiplinære årsaker kan ikke selges eller overføres før de 6 (seks) hele Kvalifiseringsperiode er fullført og det ikke finnes (eller noen ikke-konkluderte) lovstridigheter i forbindelse med disiplinærtiltak som selskapet har anvendt.

4.5.6 Overføring av stillinger for partnere som frivillig har annullert seg og/eller innaktive stillinger som vist i avsnitt 4.5.5. skal overvåkes nøye med hensyn til overensstemmelse med andre forretningsvilkår som er framsatt i dette dokumentet. Selskapet kan etter eget skjønn avvise overføring av stillinger hvis det mener at en overføring bryter forretningsvilkårene for partnere og/eller holdningen til retningslinjer som er utviklet for dette. Partnere som bruker stillingsoverføring for å krenke noen forretningsbetingelser skal gjennomgå en disiplinærprosedyre for partnere.

4.5.7 Kontosaldoer fra tidligere eiere vil ikke bli overført ved posisjonsoverføring av specialkunde.

4.6 Ta over partnerstillinger

4.6.1 Etter en partners død opphører alle rettigheter til den partners stilling, inkludert retten til inntekt, og den partners ansvarsområder går videre til den nevntes arving som stipulert i partnerens testamente eller som pålegges av en kompetent norsk rett. Hvis en partner ikke etterlater seg testamente, blir inntektsretten samt den partners ansvarsområde overført i overensstemmelse med eksisterende regler om arverett og under beskyttelse av en gyldig rettsavgjørelse. For å dra nytte av overføringen må arvingen sende inn en sertifisert kopi av partnerens dødsattest og evt rettsavgjørelse som erklærer at personen det er snakk om er en arving, eller noen annen form for dokumentasjon som selskapet ber om for å dokumentere den rettmessige arvingen.

4.6.2 Arvingen må rette seg etter alle forpliktelser med hensyn til partnerens avtaler og underskrive den versjonen av partnerens søknad og avtale som opprinnelig var i kraft. Arvingen kan arve og beholde den andre partners stilling selv om arvingen allerede er aktiv i en eksisterende stilling.

4.7 Flere stillinger

4.7.1 Du og din ektefelle kan hver for dere ha en selvstendig stilling og en tredje stilling som eneinnehavere, et aksjeselskap eller personlig selskap, eller et interesseselskap. Alle disse stillingene må være i samme nedadgående organisasjon som den første eide stillingen.

4.7.2 I tilfelle skillsmisse mellom ektefellene, vil selskapet rette seg etter en rettsavgjørelse fra en kompetent rett med hensyn til deling og gjenkjennelse av partnernes respektive eiendomsinteresser og rettigheter. Den berørte parten må sende inn nødvendig dokumentasjon til selskapet som en bistand til en slik deling.

4.7.3 Selskapet tar seg kun av endringer i en konto mens skillsmisseforhandlingene foregår hvis selskapet mottar en skriftlig aksept fra både mann og hustru.

4.7.4 Selskapet forbeholder seg retten til å intervenere i et rettslig skilsmisseforhandling og tilbakeholde utbetalinger, i tilfelle hvor det er uenighet mellom partnere om disse utbetalinger.

4.7.5 En person kan ha to stillinger. Den ene stillingen kan være en selvstendig stilling, mens den andre kan være et ene eiendomsskap, selskap eller en interesseforening. Alle disse stillingene skal være i samme nedadgående organisasjon som den første eide stillingen.

4.8 Kryssponsing av ektefelle/husstands spesialkunder

4.8.1 Du (se "opprinnelig partner" med hensyn til dette i avsnitt 4.8) kan ikke omgå din opprinnelige sponsorlinje ved å bli med i en annen nedadgående organisasjon eller en annen sponsorlinje via sponsing av din ektefelle, spesialkunder av husstanden eller andre forretninger eller selskaper som opererer under et forretningsnavn (DBA navn) der du har en direkte eller indirekte interesse. En ektefelle, et selskap (navn

på forretningen), medlem i en husstand, og/eller forretningspartner skal alle sammen være i samme nedadgående organisasjon og under den første eide stillingen. Du har ikke tillatelse til å være i separate ben hvis begge er under den første eide stillingen. Overtredelse av denne forretningsbetingelsen vil føre til opphør av den kryssponsede kontoen, og du vil bli bedt om å arbeide eksklusivt i den opprinnelige stillingen. Verken den kryssponsede stillingen eller den nedadgående organisasjonen vil bli fjernet. Hvis man finner at sponsoren med vitende og vilje eller med overlegg har fremmet kryssponsing, vil sponsoren utsettes for ytterligere forholdsregler i en disiplinærprosedyre.

4.8.2 Hvis den opprinnelige partner som er nevnt i avsnitt 4.8.1. er et selskap eller en interesseforening, vil også avsnitt 4.8.1 legges til alle styre spesialkundene, direktører eller partnere som om personen det gjelder var den opprinnelige partner.

4.9 Rekruttere partnere for andre selskaper

Uautorisert rekruttering av medarbeidere og salg av konkurrerende produkter Om du velger å delta i et konkurrerende selskaps direktesalg eller nettverksmarkedsføring eller multinivåmarkedsføring (samlet og i disse retningslinjene og prosedyrene "Direktesalg" så vel som selskaper som selger lignende produkter, hovedsakelig matvarer, kosttilskudd og diettprodukter) har du ikke adgang til å delta i de uautoriserte rekrutteringsaktivitetene som er angitt nedenfor.

4.9.1 Et forsøk på å sponse eller rekruttere andre partnere enn de du personlig har sponset for et annet program, eller salg av andre produkter som ikke har noen relasjon til selskapet i din nedadgående organisasjon i selskapets handelssystem med hensyn til deltakelse i et konkurrerende handelssystem som involverer direktesalg er strengt forbudt. I denne perioden kan du ikke ta nye stillinger inn i din nedadgående organisasjon og på samme måte må du ikke forsøke å overtale selskapets partnere å avbryte sine avtaler eller være mindre aktive handlere av selskapets produkter, eller selge mindre produkter på vegne av eller på andre måter være aktive i forretningsområder som gjelder direkte salg og/eller i direkte konkurranse med selskapet.

4.9.2 Du skal ikke bruke noen skriftlige presentasjoner, videoer, lydopptak eller annet markedsføringsmateriale som er laget av Selskapet eller Selskapets uavhengige partnere (uavhengig av medium) for å få prospekter eller kunder for en annen Direkteselgende mulighet. Du skal ikke lage skriftlige presentasjoner, videoer, lydopptak eller annet markedsføringsmateriale (uavhengig av medium) som omfatter referanser til Selskapet, deres produkter, provisjonsplan eller opplæringssystemer for å få prospekter eller kunder for en annen Direkteselgende mulighet.

4.9.3 Du skal ikke selge eller tilby å selge eller promotere konkurrerende produkter til selskapets Associates eller Spesialkunder for formål av disse partnerforretningsbetingelsene, en "konkurrerende Produktet "betyr et produkt i samme generelle kategorien som et av selskapets produkter. Ved hjelp av eksempel, noen kosttilskudd supplement er i den samme generelle kategori som helst av Selskapets kosttilskuddsprodukter og er derfor en konkurrerende produkt uavhengig av noen forskjell (oppfattet eller på annen måte) i pris, kvalitet, ingrediens, effekt, eller næringsinnhold.

4.9.4 Du skal ikke tilby Selskapets produkter eller markedsføre Mannatechs karriere- og provisjonsplan, forretningsmuligheter eller noen andre av Selskapets insentiver i forbindelse med annet direktesalg av selskapets produkter, provisjonsplan, forretningsmuligheter eller insentiv.

4.9.5 Du skal ikke tilby produkter som ikke er laget av Selskapet eller markedsføre noen forretningsmuligheter som ikke er fra Selskapet på noen av Selskapets møter, seminarer, konvensjoner, reiser eller andre hendelser eller funksjoner knyttet til Selskapet (Samlet, «Selskapshendelser») uavhengig av om Selskapshendelsene sponses delvis eller fullstendig av Selskapet eller Selskapets uavhengige partnere.

4.9.6 I en periode på et (1) år etter opphørt avtale kan du ikke forsøke å verve noen andre partnere enn dem som du personlig selv har sponset, til en annen flernivå markeds- eller direktesalgs-organisasjon. Du må hverken direkte eller indirekte inngå avtale, verve, sponse, acceptere eller oppfordre noen annen Partner i Selskapet til å delta i organisasjonen eller markedsføringen av noe annet selshap.

4.9.7 Downline-organisasjonen («Konfidensiell informasjon») som står beskrevet i 4.12 er Mannatechs egen eiendom. Uavhengige partnere skal bruke den «konfidensielle informasjonen» kun i forbindelse med forretningsaktiviteter knyttet til Mannatech.

4.9.8 **Presidentdirektør ambassadørprogram ("Ambassadørprogram")**

Når en medarbeider når lederskapsnivået Presidentdirektør, kan medarbeideren være kvalifisert til å slutte seg til Presidentambassadørprogrammet som en "Presidentambassadør". Deltakelse i ambassadørprogrammet er ikke obligatorisk. Om du slutter deg til Presidentambassadørprogrammet må du signere et kvitteringsskjema som bekrefter at du samsvarer med denne seksjon 4.9.8 (inkludert alle underseksjoner). Når ditt signerte kvitteringsskjema er mottatt av selskapet er du berettiget til å motta visse bonuser (som definert i Mannatechs karriere- og kompensasjonsplan), anerkjennelse og andre fordeler og tilgang til fortrolig informasjon som ikke er tilgjengelig for andre ansatte i selskapet. Du må signere et nytt kvitteringsskjema når du fornyer ved lederskapsnivået for Presidentdirektør. Om du velger å delta i et konkurrerende selskaps forretninger i overensstemmelse med betingelsene i Seksjon 4.9 og fortsetter å delta i det direktesalget (se seksjon 4.9 for definisjon av "direktesalg") mens du er på selskapets presidentdirektørnivå er du ikke kvalifisert til å delta i selskapets presidentambassadørprogram, som er underlagt Presidentpartners troskap til vilkårene og betingelsene som er angitt nedenfor.

4.9.8.1 Du skal ikke bli en eier, konsulent, ansatt, entreprenør eller underentreprenør for noe konkurrerende selskap. (Se seksjon 4.9 for definisjon av "Direktesalg".) Spørsmål angående din overensstemmelse med denne Seksjon 4.9.8.1 kan stilles til selskapet på Presidentambassadør-skjemaet som er tilgjengelig på Mannatech.com under Ressurser. En avgjørelse på hvorvidt en medarbeiders

status hos et annet konkurrerende selskap er i overensstemmelse under denne Seksjon 4.9.8.1 vil bli tatt av selskapet etter eget skjønn og på et sak-til-sak-grunnlag.

4.9.8.2 Du skal ikke bygge en nedadgående linje eller på annen måte rekruttere selskapets forretningspartners eller spesialkunder for et annet konkurrerende selskap definert under 4.9 for deg selv eller for noen annen part. Denne forskriften inkluderer muligheter til å delta i nye direktesalgsforretninger og i alle direktesalgsforretninger som du deltar i ved det tidspunktet hvor du blir en presidentdirektør i selskapet. (Se seksjon 4.9.1 for definisjonen av "rekruttere" og seksjon 4.9 for definisjonen av "delta".)

4.9.8.3 Som Presidentambassadør skal du ikke fremme eller være vert for informasjons- eller opplæringsmøter, offentlig motta anerkjennelse fra scene eller forekomme i markedsføringsmateriale eller annonser for noe annet konkurrerende selskap.

4.9.8.4 Du skal ikke forsøke å bryte ned eller på annen måte unnvike åndens i eller hensikten med disse reglene gjennom bruk av "spøkelseskontoer", klientkontoer, ektefeller, livsledsagere, slektninger eller medlemmer av samme husholdning. For denne forskriften betyr "spøkelseskonto" en konto som bruker et alias eller fiktivt navn som er konstruert for å skjule eller dekke det virkelige navnet på den personen som er innehaver av kontoen.

4.9.8.5 Din manglende overholdelse av betingelsene i denne seksjon 4.9.8 (og alle underseksjoner) utelukker din deltakelse i Ambassadørprogrammet. Videre vil ethvert brudd for Ambassadørprogrammets forskrifter resultere i at du blir ansett som ikke kvalifisert til å delta i Ambassadørprogrammet og din rett til å motta alle fordeler og privilegier i forbindelse med Ambassadørprogrammet vil opphøre. Videre kan du være i misligholdelse av avtalen og overholdelseskomiteen kan gi deg en eller flere sanksjoner, opp til og inkludert oppsigelse, som angitt i seksjon 6.12.13.

4.10 Fornyelser

4.10.1 Du beholder statusen din i en periode på ett år sammenfallende med jubileumsdatoen din. Uavhengige partnere må fornye kontoene sine innen 90 dager etter utløpsdatoen.Uavhengige partnernes fornyelsesdato er den opprinnelige innmeldingsdatoen.Uavhengige partnere som ikke har fornyet er ikke kvalifisert til å opptjene provisjoner eller delta i Mannatechs insentivprogrammer.For mer informasjon, kan du gjennomgå provisjonsplan i Mannatechs ressursbibliotek.

4.10.2 Dersom kontoen ikke fornyes og ingen produkter har blitt bestilt under kontoen på seks (6) måneder, kan ververen overføre stillingen til en annen person i samsvar med overføringsretningslinjene for salg eller stilling.

4.10.3 Uavhengige partnere har ikke lov til å fornye kontoer uten effektivt samtykke fra personen eller enheten som eier stillingen.

4.11 Rapporter om nedadgående linjer

Forespørsler om rapporter om nedadgående linjer må sendes inn på relevant skjema, som kan skaffes fra selskapet. Du kan kun be om rapporter for nedadgående linjer for din egen nedadgående organisasjon. Rapporter om nedadgående linjer er selskapets konfidensielle eiendom og forretningshemmeligheter. Den tilgjengelige informasjonen i en rapport om nedadgående linje er verdifull for selskapet og dets eiendom. Rapporten må holdes konfidensiell og må ikke verken direkte eller indirekte distribueres til eller kopieres til tredjeparter eller andre partnere. Du må følge alle restriksjonene i avsnitt 4.12 i dette dokumentet. Hvis du ikke følger de konfidensielle bestemmelsene i forhold til innholdet i en rapport om nedadgående linje, blir dette betraktet som et brudd på kontrakten og kan resultere i oppsigelse av avtalen og/eller rettssak, inkludert rettslig pålegg, da alle partene har erklært at de forstår og aksepterer at selskapet vil gjennomgå ugjenkallelig skade hvis du distribuerer informasjon om nedadgående linje. Selskapet reserverer seg spesielt retten til å bruke rettslig pålegg eller andre lovmessige måter for å beskytte sin konfidensielle informasjon.

4.12 Videreformidling av konfidensielle informasjon/rapporter om selskapet til partnere

Selskapets arkiv (informasjonen som selskapet holder om sine partnere, inkludert, men ikke begrenset til, sitt forhold til individuelle partnere, sponsing av individuelle partnere, partneres oppadgående og nedadgående, diagrammer, datarapporter og annet materiale samt kjøpshistorie for individuelle partnere – og som deretter kollektivt refereres til som "konfidensiell informasjon") er selskapets eiendom. Informasjonen er ytterst sensitiv og er verdifull for selskapets forretningsaktiviteter og blir overført til deg i absolutt tiltro. Selskapets legitime forretningsinteresser krever at denne informasjonen ikke blir distribuert til selskapets konkurrenter (blant annet). Hvis selskapet gir deg detaljer om sitt arkiv under avtaleperioden skal følgende anvendes:

4.12.1 Du må hele tiden ta nødvendige forholdsregler for å beskytte og bevare informasjonen og bruke detaljene utelukkende med fordel for selskapets forretningsaktiviteter og til det spesielle formålet slike detaljer er ment for.

4.12.2 Du kan ikke publisere, selge, reprodusere med den hensikt å selge eller på noen måte videreformidle denne informasjonen til andre partnere, personer eller parter som ikke har forbindelse med selskapet.

4.12.3 Du kan ikke, under avtaleperioden eller i en periode på 1 (ett) år etter denne perioden lede eller fremme noen aktiviteter hvis formål eller effekt er å omgå, krenke, komme imellom eller redusere verdien på eller dra utbytte av selskapets historie. Samtidig blir du utsatt for følgende restriksjoner (uten forbehold for den generelle natur av foregående forskrifter):

4.12.4 Du skal kun bruke konfidensiell informasjon for din Mannatech forretning og du må returnere kopier av all slik informasjon til selskapet øyeblikkelig etter opphør av avtalen, uansett årsak til opphøret.

4.12.5 Selskapet vil få ugjenkallelige skader hvis slik konfidensiell informasjon blir videreformidlet på en måte som strider mot dets interesser. Selskapet reserverer seg retten til å bruke rettslig pålegg eller andre lovmessige måter for å beskytte sin konfidensielle informasjon.

4.12.6 Selskapet skal stanse din tilgang til dets konfidensielle informasjon under gjennomgang av alle disiplinære saker mot partneren og i den påfølgende perioden.

4.13 Kvalifiseringsperiode

4.13.1 Kvalifiseringsperioder slutter på den siste kalenderdagen hver måned.

4.13.2 Fortjeneste og returer på mindre enn 100 NOK blir overført til neste betalingsperiode, eller til man har tjent 100 NOK.

4.13.3 Betalingsmeddelelser skal være tilgjengelig på din Mannatech nettkonto. Det er også mulig å motta disse per e-post, forutsatt at det er oppgitt en gyldig e-postadresse til kundeservice.

4.13.4 Provisjoner blir betalt direkte til den utpekte bankkontoen etter fullførelse og innlevering av MOD# 1800727.

4.13.5 Innbetalingssammendrag vil være tilgjengelig på partnernes nettkontoer. Som et tilleggsvalg kan du motta informasjon per e-post. En gyldig epostadresse må gis skriftlig til kundeservice-teamet.

4.13.6 Hvis en har tjent mindre enn 100 NOK provisjon på et kalenderår, vil den forfalle etter ett år.

4.14 Skatter og avgifter.

4.14.1 Da du er selvstendig næringsdrivende er du ansvarlig for å registrere dette hos de relevante myndigheter inkludert Norske skattemyndigheter. Du er også ansvarlig for å levere inn regnskap og selvangivelse med hensyn til inntekter som du har tjent som selvstendig partner.

4.14.2 Det er ditt ansvar å informere de norske skattemyndigheter hvis det skulle være nødvendig å registrere MVA.

4.15 Spørsmål om provisjoner

4.15.1 Alle spørsmål om provisjoner må leveres inn skriftlig til selskapet ikke senere enn 45 (førtifem) dager etter datoen for den relevante utebetalingen.

4.15.2 Fordring om feilaktige betalinger og spørsmål om omberegning må leveres inn skriftlig. Hvis du (senere henvist til som "Forespørre partner") leverer en slik forespørsel, skal du på forhånd innhente (i) skriftlig samtykke til forespørselen fra partneren i oppadgående linje som har mottatt den feilbeheftede betaling og (ii) autorisasjon fra denne partneren i oppadgående linje for at Selskapet trekker fra hele beløpet på neste utbetaling til den respektive oppadgående linje, hvis de nye beregninger viser at en feil har skjedd på den oprinnelige betalingen. Selskapet er ikke ansvarlig for å omberegne beløp som er betalt til selvstendige partnere som ikke følger trinn-for-trinn prosedyren som er beskrevet ovenfor.

4.15.3 Kun feil begått av Selskapet på betalinger, kan omberegnes uten en slik skriftlig tillatelse.

4.15.4 Selskapet reserverer seg retten til å holde tilbake beløp fra fremtidige betalinger som du skylder selskapet og Mannatech Incorporated, inkludert, men ikke begrenset til, alle feilaktige eller overdrevne betalinger, profitt på produkter eller pakker som er returnert, refunderte beløp eller penger som selskapet eller andre partnere skylder.

5 AKTIVITETER, BESTILLINGER, RETUR AV PRODUKTER, REFUSJONER OG LEVERINGER

5.1 Bestillingsmetoder

5.1.1 Telefonbestillinger blir mottatt mot kredittkortbetaling. Kontakt selskapets kundeservice på 800 127 73 for å legge inn en bestilling. Ikke send en papirversjon av ordren til selskapet via post når du legger inn en bestilling via telefon.

5.1.2 Når du legger inn en bestilling per faks, må du fakse hele ordreskjemaet med dine kredittkortdetaljer. Ikke send den originale papirversjonen av ordren til selskapet med post.

5.1.3 Hvis du sender inn en bestilling per post, må du sende inn hele ordreskjemaet med dine kredittkortdetaljer.

5.2 Bestilling per post

Alle bestillinger som blir sent via post og ikke er riktig fullført eller underskrevet skal returneres. Ordre med utilstrekkelige betalingsdetaljer kan ikke behandles. Med mindre Selskapet ellers kunngjør spesielle ordninger, vil bonusverdien av bestillingen bli kreditert i kvalifikasjonsperioden der betalingen mottas og godkjennes.

5.3 Rabatt på automatiske ordre

5..3.1 Du kan delta i det valgfrie Programmet for Automatiske ordre. Du kan delta i det programmet når du registrerer deg som uavhengig partner. Bare fyll ut skjemaet For automatiske ordrer (MOD 1801604) eller legg inn bestillingen per telefon på 800 127 73 og finn produktene som skal sendes automatisk til deg måned. Selskapet belaster automatisk kredittkortet eller et annetbetalingsalternativ for beløpet på produktbestilling, gjeldende skatter og utgifter for porto/frakt frem til du varsler Selskapet om at de skal avvikle den automatiske ordren (AO). Du må oppgi en oppdatert utløpsdato for ditt debet-eller kredittkort for å kunne fortsette å motta AO-er.

5.3.2 Du kan endre AMO per internett. Hvis du bruker internett til endringer, blir du ikke belastet behandlingsgebyr. Hvis du ber om en endring av AMO som krever personalets oppmerksomhet, mottar du kun 5 % rabatt på den neste ordren som blir generert. Det blir gitt 10% rabatt på alle påfølgende ordre, til neste endring utføres.

5.3.3 For siste uken i Kvalifiseringsperiode og under ferieperioder, blir automatiske ordre behandlet før den stipulerte dato. Umiddelbar behandling sikrer egenskaper og leveringer tidsnok. For å unngå forsinkelser må alle automatiske ordre opprettes eller endres fem (5) dager før avslutningen av kvalifikasjonsperioden og/eller ferieuker.

5.3.4 Selskapet må meddeles skriftlig alle endringer og opphevelser ikke senere en 5 (fem) dager før datoen når AMO blir generert da endringer eller opphevelser ikke blir iverksatt før etterfølgende Kvalifiseringsperiode.

5.3.5 Deltakelse i programmet er valgfritt og deltakelse fritar deg ikke fra å etterkomme 70/30 regelen som blir diskutert under (se punkt 5.13).

5.4 Reservert for fremtidig utvidelse

5.5 Betalingsmetoder

Godkjente betalingstyper for Norge inkluderer kun Visa- og Masterkort. Selskapet aksepterer ingen ordre som betales kontant ved levering.

5.6 Tilbakevise betalinger

Alle pengebeløp som skyldes selskapet skal kompenseres mot påfølgende inntekter eller betalinger.

5.7 Kredittkort

Produkter og opplæringsmateriell kan betales med kredittkort som er godkjent av selskapet. Kredittkortholderen må signere alle ordre/betalinger som mottas via epost eller faks (inkludert automatiske ordre og endringer). Du kan bare bruke kredittkort som tilhører deg og du må være korteier. Partnere som håndterer bestillinger uten samtykke fra kortholderen bryter loven og dette vil resultere i øyeblikkelig opphør av deres avtale. Partnere som volder et grunnløst krav mot selskapet på grunn av en uautorisert transaksjon vil få avtalen sin avbrutt øyeblikkelig. Konflikt med hensyn til kredittkort må presenteres selskapet ikke senere enn 1 (et) år etter transaksjonsdatoen.

5.8 MVA

5.8.1 Det blir lagt MVA på produktene og leveringskostnader i overensstemmelse med aktuell lovgiving. Tallene i motsetning til "Forfalt beløp" på et partner produktordreskjema er inkludert MVA, der MVA blir belastet.

5.8.2 Hvis du ikke har gitt MVA registreringsnummer til selskapet, vil selskapet kun sende ut MVA fakturaer fra startdatoen etter å ha mottatt en melding om din MVA registrering.

5.8.3 Hvis partneren er MVA-registrert og ønsker å motta MVA på provisjonen, må de fremlegge faktura med MVA for provisjonsinntekten til Mannatech Swiss International GMBH. Dette må vise MVA-registreringsnummeret, partnerkontonummeret, navnet og adressen. Mannatech vil sjekke fakturaen og betale MVA hvis den er forfalt. Partneren er ansvarlig for å sikre at betalt MVA er sendt til de aktuelle skattemyndighetene i det respektive landet - dette er ikke Mannatechs ansvar.

5.9 Detaljproduktsalg

5.9.1 Din primære forpliktelse er å motta ordre fra privatkunder for selskapets produkter i overensstemmelse med avtalen for partnere. Eiendomsretten til selskapets produkter blir overført direkte til deg. Du overfører deretter eiendomsretten direkte til alle påfølgende kjøpere. Du kan selge selskapets produkter til detaljpris og bygge opp fortjeneste fra slike transaksjoner.

5.9.2 Du må gi privatkunder riktig kvittering på skjemaet som er gitt deg av selskapet.

5.9.3 Kvittering må inneholde informasjon til kunden om angreretten.

5.9.4 Det er ikke tillatt å kreve penger av en privatkunde før du leverer produktene til kunden.

5.9.5 Veiledende utsalgspris
Detaljprisene som stipuleres av selskapet skal forstås å være veiledende utsalgspris. Du har rett til å selge produktet til den prisen du ønsker.

5.9.6 Kjøp til eget forbruk
Du har tillatelse til å kjøpe selskapets produkter til eget forbruk.

5.10 Varebeholdning av produkter

5.10.1 Mannatech's karriere og godtgjørelsesplan er basert på salg av produkter til privatpersoner. Du trenger ikke å ha et produktlager for nye partnere. Lagerhold (overdrevne bestillinger av produkter for kvalifisering av inntekter eller forfremmelse innenfor karriere og godtgjørelsesplanen som formål) er ikke tillatt. Du får kun bestille produkter for en forretningsperiode på fire uker med det formål å opnå fornuftig innfrielse av dine kunders behov og dine personlige behov. Lagerhold utgjør en manipulasjon av karriere og godtgjørelsesplanen og vil resultere i antikonkurransedyktig praksis mellom partnere.

5.10.2 Alle partnere som ber om godtgjørelse av et lagerprodukt skal godtgjøres i overensstemmelse med 70/30 regelen (se avsnitt 5.13) og skal underlegges disiplinære handlinger og/eller oppsigelse av avtalen med partneren dersom det bevises at denne ikke benytter 70/30 regelen.

5.11 Regelen 70/30 %

Produktsalg: Selskapets karriere og godtgjørelsesplan er basert på salg av selskapets produkter til sluttbrukere. Du må tilfredsstille personlige og nedadgående organisasjonsmessige krav for detaljsalg (og tilfredsstille andre ansvarsområder som er spesifisert i avtalen) for å kvalifisere for inntekter og avansementer til høyere nivåer av gjennomføringen. Du må tilfredsstille følgende salgskrav for å kvalifisere til inntekter:

a) Du må tilfredsstille kravene for personlig poengvolum ("PPV") for å kunne opprettholde din status som er spesifisert i karriere og godtgjørelsesplanen. Personlig poengvolum består utelukkende av kjøp som er personlig gjort av deg.

b) Du må selge minst 70 % (sytti prosent) av tidligere engrossordre til detaljkunder før du kan etterbestille ("70/30 regelen"), hvis ikke størrelsen på foregående ordre korresponderer til personlig forbruk og du må holde regnskap på alle salgstransaksjoner slik at du blir i stand til å gi kvitteringer på alt salg til privatkunder på forespørsel fra selskapet samt å imøtekomme andre rimelige undersøkelsesprosedyrer som selskapet kan kreve fra tid til annen.

c) Du må oppbevare regnskap på alt salg til privatkunder i en periode på to år og legge fram disse regnskapene når selskapet ber om det. Selskapet beholder regnskap som dokumenterer dine kjøp til spesialkunder.

5.12 Kvalitetskontroll

Selskapet erstatter alle defekte produkter med samme eller lignende varer av årsaker knyttet til kvalitetskontroll eller andre grunner innen tretti (30) dager etter kjøp, men ingen produkt(er) skal sendes tilbake til Selskapet uten godkjennelse på forhånd. For å sikre at erstatning av produkter eller refusjon utstedes, må du overholde følgende prosedyrer:
a) Du må sende inn en skriftlig grunn til Selskapet om hvorfor du ber om produkterstatning eller refusjon. Bevis på betaling og en kopi av pakkseddelen for produktordren fra Selskapet må legges ved forespørselen. Selskapet kan ikke behandle refusjoner uten autorisasjon.Uautoriserte returforsendelser ødelegges og det gis ingen erstatning eller refusjon
b) Selskapet opplyser deg om hvor du skal sende produktene til lagerbeholdning og verifisering, og Selskapet gir deg en returseddel for autorisert produkt hvis dette er nødvendig. Når produktet har blitt mottatt og verifisert, sender Selskapet ut et erstatningsprodukt.
c) Hvis en kunde eller uavhengig partner krever en produkterstatning for defekte produkter, må de gi Selskapet opplysninger om dette skriftlig.

5.13 Tilfredshetsgaranti/refusjon/retur/bytte

5.13.1 90 dagers tilfredshetsgaranti for uavhengige partnere og detaljkunder.

5.13.1.1 Forretningslitteratur/Mannatech reklamemateriale blir ikke betraktet som produkter som omfattes av tilfredshetsgarantien. Mannatech tillater imidlertid bytte av felles litteratur/Mannatech reklamemateriale som er oppdatert. Se Mannatechs retningslinjer for bytte. 5.13.3.

5.13.1.2 All retur må ha et saksnummer (returautoriseringsnummer – RMA) opprettet for dette formålet og kan opprettes ved å kontakte kundeservice før produtker returneres. Om du ikke får et saksnummer opprettet og sender produktene tilbake uten at dette er autorisert, vil produktet bli destruert og du vil ikke bli kompensert . For å returnere brukte produkter for refundering må du: Skaffe til veie et saksnummer, fylle ut Produktreturskjemaet og følge instruksjonene i produktreturskjemaet nøye. (Se Mannatech sine dokumenter på internett for skjemaet.).

5.13.1.3 Du er ansvarlig for alle omkostninger relatert til returnering av produkter til Mannatech såfremt Manatech er ansvarlig for feil i hvilket tilfelle Mannatech vil betale disse omkostninger.

5.13.1.4 Den uavhengige partneren må fremlegge bevis på at produktene som returneres har blitt kjøpt av denne i form av korresponderende bestillingsnummer fra originalbestillingen. Produkter som returneres og ikke korresponderer er ikke refunderbare.

5.13.1.5 Alle returnerte elementer for refusjoner som berettiger en partner i oppadgående linje til å kvalifisere for incentiver og/eller provisjoner, vil resultere i tap av kvalifisering for incentiver og/eller provisjoner. Selskapet vil trekke fra provisjoner som er utbetalt for returnerte eller refunderte produkter fra fremtidige provisjonsutbetalinger.

5.13.1.6 Du vil ha en mulighet til å undersøke og avvise produkter du bestiller fra oss etter at de har blitt levert til deg. Mannatech tilbyr en 90 dagers pengene tilbake-garanti på alle sine produkter. Hvis en eller annen grunn ikke er fornøyd med produktene, kan du avbryte denne avtalen ved å gi oss oppdager det innen 90 dager etter mottatt produktene, da vi vil gi en tilbakebetaling til deg. Hvis du avbestiller innen 14 dager etter mottak av produktene, tilbakebetalingen vil inkludere frakt til å sende den produkter til deg (med unntak for eventuelle tilleggslevering kostnader hvis du velger en leveringsmetode som er mer dyrere enn vår standard leveranse kostnad). Hvis du avbryter Trekke seg mer enn 14 dager etter mottak av produktene men før 30 dager har gått fra du mottar produkter, vil du måtte betale de kostnader påløpt av Mannatech i å sende produktene til deg i første sted. Enten du avbestiller innen 14 dager etter mottak av produkter eller mer enn 14 dager etter mottak av produktene vil du være ansvarlig for kostnadene i retur produkter tilbake til oss; vi vil ikke refundere eventuelle kostnader levering eller frakt. Du har juridisk plikt til å ta rimelig aktsomhet av produktene mens de er i besittelse.
Hvis du avviser produktene til noe annet enn skade grunn til eller en defekt i produktene, må du betale kostnadene for returnere produktene til oss, og du vil være ansvarlig for deres sikkerhet under transport. Hvis du avviser produktene fordi de er skadet eller defekt, vil vi dekke kostnadene av avkastningen av produktene til oss.
Dersom produktene blir returnert av deg, uansett grunn annet enn skade eller en defekt i produktene og de har lidd noen reduksjon i verdi som følge av håndtering utover det som er nødvendig for å etablere natur, egenskapene og funksjonene i produktene så du vil belastes for at verdifallet og at kostnad vil bli trukket fra tilbakebetalingen. Vi vil refundere deg uten ugrunnet opphold og ikke senere enn 14 dager fra den dagen du returnere produktene til oss. Refusjon vil bli brukt til din opprinnelige betalingsmåte, ingen refusjon vil bli gjort i kontanter. Vi kan holde tilbake din refundere før vi har mottatt produktene tilbake, eller du har levert bevis for å ha sendt tilbake produktene, avhengig av hva som er det tidligste.

5.13.1.7 Associates som returnerer melde seg pakker eller hvis produktet avkastning overstiger 5,000 NOK vil bli ansett av Mannatech å ha frivillig avsluttet.

5.13.1.8 Hvis man mener det er formålstjenelig, skal en partner refundere selskapet alle provisjoner som er tjent i forbindelse med produkter og gi selskapet fullmakt til å trekke fra fremtidige provisjoner hele beløpet som blir refundert til partnere i nedadgående linje.

5.13.1.9 Hvis noen av dine partnere i nedadgående linje returnerer noen produkter til selskapet og ber om en refusjon på grunn av uriktig fremstilling og/eller andre angivelige overtredelser av retningslinjene, vil du bli underlagt disiplinærprosedyre.

5.13.1.10 Kun produkter kjøpt personlig og mottatt av den uavhengige partneren eller spesialkunden er berettiget en refundering. Produkter må returneres til selskapet både om dette er uåpnede produkter, delvis brukte produkter eller tomme produktbeholdere.

5.13.2 Returprosedyrer for detaljkunder.
For å returnere produkter for refundering, må du:

5.13.2.1 Hvis varen er kjøpt direkte fra Selskapet, vil Mannatech behandle returen direkte på vegne av partneren. Følg prosedyrene som står i 5.13.1.

5.13.2.2 Hvis kjøpt fra en partner, er partneren forpliktet til å oppfylle Mannatech sin tilfredshetsgaranti (se 2.21.8).

5.13.3 Bytte av produkter

5.13.3.1 Angå bestillinger kjøpt, vil Mannatech bytte for lik verdi alle uåpnet, restockable produkt (dvs. ikke utløpt eller innen 90 dager utløps) for en periode på 90 dager. Fra samme dato vil Mannatech også utveksle opp-todate Bedrifts litteratur / Mannatech markedsføringsmateriell (MPMS) kjøpes som en frittstående rekkefølge (dvs. ekskl Pack ordrer) som er i god brukbar stand, og blir returnert innen 90 dager fra kjøpsdato.

5.13.3.2 Du må oppgi det originale ordrenummeret som bekrefter produkt- og/eller MPM-kjøpet før returautorisasjon vil bli gitt. All bytte av varer vil bli gjort etter like for like-prinsippet.

5.13.3.3 Du er ansvarlig for alle kostnader forbundet med frakt av varer tilbake til Mannatech og for kostnaden for omforsendelse av byttede varer tilbake til deg, med mindre Mannatech har gjort en feil. I så fall vil

Mannatech dekke disse kostnadene.

5.13.4 Refusjoner til selvstendige partnere ved frivillig oppsigelse - se punkt 1.7.

5.13.5 Provisjoner på refunderte produkter
Alle returnerte produkter eller pakker for refusjon som gir en partner rett til å kvalifisere for incentiver og/eller provisjoner kan etter Selskapets skjønn medføre tap av incentiv-kvalifisering, skjønn, og alle provisjoner som er opptjent. Hvis det er aktuelt, vil Selskapet trekke fra provisjon som er betalt for refunderte produkter eller pakker enten fra refusjonen som skyldes eller fra senere utbetalinger av provisjon.

5.14 Frakt

5.14.1 Leveringsmetoder

5.14.1.1 Dine ordre blir levert som forhåndsbetalte standardleveringer. Regnet fra sendingsdatoen, vil en ordre som leveres på denne måten ankomme i løpet av 5-7 (fem – syv) arbeidsdager. Ordren blir levert til den adressen som er gitt til selskapet. Ordre kan ikke leveres til postboksadresser. Kostnader i forbindelse med forhåndsbetalte leveranser, blir spesifisert på individuelle ordreskjema fra selskapet.

5.14.1.2 Selskapet holder oversikt over produkter som leveres til deg med hensyn til beløpet du skylder. Regnskapet kan ha form som et ordreskjema med poeng, en faktura eller en kvittering. Selskapet vil bestemme hvorvidt enkelte ordre kan leveres påfølgende dag der dette er tilgjengelig leveringsmetode.

5.14.2 Anbefalinger ved konfliktløsning

5.14.2.1 Det skal være en person klar ved leveringsadressen for å motta og kontrollere leveringen. Hvis dette ikke er mulig anbefales det at det oppgis en aktuell leveringsadresse til en venn eller slektning.

5.14.2.2 Selskapets produkter er perfekt stand når fraktselskapet avhenter pakken ved Selskapets distribusjonssenter.

5.14.3.1 Flere pakker som sendes samme dag vil ikke nødvendigvis ankomme samtidig. Hvis dette er tilfelle, skal du beregne ytterligere to dager for å motta resten av ordren.

5.14.3.2 Manglende forsendelser (delvis eller hele) må rapporteres til selskapet innen ti (10) dager etter antatt leveringstidspunkt.

5.14.3.3 Skjulte skader, som opdages etter at budet har forlatt mottakers adresse, skal rapporteres til Selskapet innen 10 (ti) dager. Forsendelsen bør opbevares i den originale forpakningen.

5.14.3.4 Når du kontakter Selskapet med fraktkrav, vil Selskapet påbegynne korrekt behandling og fortsette undersøkelsen inntil forholdet er oppklart.

5.15 Tilbakebetaling til private kunder og spesialkunder

5.15.1 Det er ditt ansvar å sikre at refunderinger blir betalt til dine utilfredse privatkunder. Hvis du har erstattet et produkt i forbindelse med et detaljsalg, må du sende inn fakturaen for dette detaljsalget til selskapet, etterfulgt av en skriftlig forklaring fra privatkunden om at kunden ikke har mottatt en tilbakebetaling.

5.15.2 Hvis selskapet skal refundere et beløp til en privatkunde som et resultat av misledende informasjon som er gitt i forbindelse med selskapets retningslinjer for refundering (Selskapets retningslinjer for refundering), skal du på forespørsel betale eller refundere beløpet til selskapet ikke senere enn 30 (tretti) dager etter, hvis ikke kan selskapet trekke fra beløpet du skylder selskapet mot eventuelle beløp selskapet skylder deg. Avtalen din kan avsluttes hvis det ikke mottas betaling av hele beløpet.

6 LOVER, FORSKRIFTER OG DISIPLINÆRPROSEDYRE

6.1 Tilføyelser til partneravtale

Selskapet reserverer seg spesielt retten til å gjøre endringer det finner nødvendig i forhold til forretningsvilkårene, karriere og godtgjørelsesplanen, prising og/eller forretningselementer, i skriftlig eller trykte merknader til partnere kommunikasjon per faks, epost og/eller trykt materiale som selskapet velger å bruke som kommunikasjonsmiddel for fremtidig informasjon til partnere som: Nyhetsbrev, ABC idag Celebrate, MannaNews ol. Alle endringer av forretningsvilkårene og/eller, karriere og godtgjørelsesplanen er bindende for alle partnere fra kunngjøringen av endringen eller offisiell annonsering i selskapets kommunikasjonsform.

6.2 Annullering av partneravtaler

Hvis et forhold i avtalen viser seg å være ugyldig, ulovlig eller ikke gjennomførbar, kan selskapet endre eller slette den anvendte bestemmelsen. Endring eller sletting av et punkt eller bestemmelse vil ikke påvirke gjenværende punkter og bestemmelser og de vil fortsatt være fullstendig anvendelige.

6.3 Oppdraget

Ingenting i den aktuelle dokumentasjonen forhindrer selskapet i å tildele sine rettigheter og forpliktelser til sine partnere til noen person, et selskap eller juridisk person.

6.4 Nasjonale lover

6.4.1 Du kan ikke påstå at selskapet er godkjent eller anbefalt av noen regjeringsmyndighet.

6.4.2 Avtalen din vil opphøre i tilfelle det kan dokumenteres at du har brutt norsk lov eller forskrifter i prosessen med å tilby selskapets karriere og godtgjørelsesplan eller selskapets produkter, jfr. Punkt 2.10.

6.4.3 Tilbud av Mannatech-produkter i offentlige eller private skoler.Det kan foreligge forskjellige forbud i delstater og/eller lokale bestemmelser mot bruk av offentlige eller private skoler, lærere, instruktører og/eller ledere til å forsøke å markedsføre produktet. Specialkunde skal gjøre seg kjent med slike forbud/bestemmelser og overholde dem når de markedsfører og utfører sitt Mannatech-foretak. Specialkunde skal ikke:

6.4.3.1 Tilby for salg, selge, markedsføre eller distribuere selskapets produkter eller reklamemateriale til lærere, ansatte i administrasjonen eller andre ansatte i noen offentlige eller private skoler, på skolens område i skoletiden, eller mens disse personene utfører sitt arbeid som ansatte i skolen, eller.

6.4.3.2 Verve partnere som er lærere, jobber i administrasjonen eller andre ansatte i noen offentlige eller private skoler eller skoleområder i skoletiden, eller mens personene utfører sitt arbeid som ansatte i skolen.

6.4.3.3 Det er ingenting i denne avtalen som hindrer lærere, ansatte eller personer som jobber i administrasjon i å være Mannatech-partnere privat, i henhold til gjeldende lover.

6.4.4 Partnere som utfører en kriminell handling i forbindelse med Mannatechs forretningsvirksomhet.

6.4.4.1 Ethvert specialkunde som blir dømt eller erkjent skyldig i en kriminell handling som på noen måte har forbindelse med eller oppstod ved utførelse av deres Mannatech-forretninger, er underlagt disiplinære tiltak, inntil øyeblikkelig utestengning.

6.4.4.2 En uavhengig partner som er tiltalt for kriminell virksomhet i forbindelse med sin Mannatech-bedrift, kan, avhengig av saken og grad av tiltale og etter Mannatechs eget skjønn suspenderes, med eller uten utbetaling av provisjon, avhengig av beslutningen eller domfellelsen knyttet til forbrytelsen.

6.4.4.3 Hvis Mannatech finner det for godt, kan uavhengige partnere som er suspenderte ikke: Avholde møter, verve nye partnere, selge produkter, delta på Mannatechs arrangementer eller incentiver eller handle på andre måter på Mannatechs vegne under suspenderingen.

6.4.5 Med hensyn til å presentere forretningsvilkårene, har selskapet siste ordet med hensyn til hvorvidt en selvstendig partner er beskjeftiget med drift av en Mannatech forretning, tilbyr selskapets forretningsplan eller er sysselsatt med salg av selskapets produkter.

6.4.6 Du er eneansvarlig for å registrere og/eller oppnå nødvendige tillatelser for å fremme produktene i salg, jfr. punkt 2.11.

6.5 Kontakt med statsmyndighet

Du kan ikke kontakte noen norske myndigheter på vegne av selskapet. Du kan ikke representere selskapet hvis norske myndigheter kontakter deg. Hvis du blir kontaktet av norske myndigheter med hensyn til selskapet, skal du kontakte selskapets lovavdeling.

6.6 Reservert for senere utvidelse

6.7 Salg av ikke-godkjente produkter av partnere

Kun produkter som er spesifisert i utsendte materialer av selskapet og som er godkjent for bruk i Norge kan promoteres eller selges. Du får ikke hevde at du kan levere selskapets produkter om disse ikke er godkjent for salg i Norge.

6.8 Krav for opplæring i lovbestemmelser

Selskapet kan fra tid til annen tilby seminarer i forbindelse med opplæring i lovbestemmelser ved arrangementer sponset av selskapet.

6.9 Overvåkning

Selskapet kan ikke gjennomføre anonym og tilfeldig overvåking av partneres møter og/eller konferansetelefoner og ta opp møtene uten forvarsel. Du må følge lovbestemte retningslinjer og følge partner-retningslinjer og prosedyrer når du leder eller er vertskap for opplæringsmøter eller møter der forretningsmuligheten presenteres.

6.10 Rapportering av overtredelser

Staten regulerer våre produkter, og britisk lov styrer enhver markedsføring av produktene. Selskapet må overholde alle juridiske krav. Det er viktig at alle partnere gjør det samme. Vi er alle avhengige av hverandre. Dersom én person ikke overholder de juridiske kravene, kan det føre til problemer for alle andre. For at det skal være mulig for selskapet å sikre at alle dets ytelser på ethvert nivå overholder alle juridiske krav, må du rapportere ethvert brudd på selskapets retningslinjer og prosedyrene som du blir oppmerksom på til www.mannatech.ethicspoint.com.

6.11 Konfliktløsning

I tilfelle problemer med eller klagemål med hensyn til andre partnere skal du først be din oppadgående linje om råd.

6.12 Disiplinærprosedyre

6.12.1 Påstand om brudd på medlemsavtalen, en retningslinje eller "sak" kan rettes mot en partner av selskapet av hvem som helst av følgende personer som "initiativtakere" til prosedyren: En arbeidstaker i selskapet, en av selskapets partnere, og/eller en tredje person som er blitt berørt av en partners handling. Initiativtakeren vil starte prosessen ved å fylle ut klageskjema 1 ("F1"). F1 kan rapporteres pr. faks på 800 127 73 eller via nettstedet www.mannatechethicspoint.com. Vær oppmerksom på at en F1-klage som er blitt arkivert, vil meddeles til den innstevnedes overordnede president og til den innstevnedes overordnede platinum-president.

6.12.2 Utsendelsen må iversettes ikke senere enn 6 (seks) måneder etter dette har oppstått, hvis man ikke har gode grunner for forsinkelsen.

6.12.3 Alle referanser til overholdelsesdirektøren i disse forretningsvilkårene må refereres til direktøren eller den ansatte som har anvendelig tittel eller deres utpekte.

6.12.4 Overholdelsesdirektøren kan, på grunnlag av F1 skjema eller annen dokumentasjon som er relatert til beskyldningen, bestemme at det ikke utgjør en krenkelse av selskapets regler. Initiativtageren vil motta et svar med en melding med hensyn til dette og ingen andre prosesser vil gjennomføres etter dette.

6.12.5 Overholdelsesdirektøren kan bestemme at beskyldningene kan bekreftes og at det ikke kreves ytterligere undersøkelser, og det vil bli sent ut en melding til partneren etter dette, som angivelig har brutt betingelsene og vilkårene som er spesifisert i klagen.

6.12.6 Hvis påstandene krever etterforskning, vil det sendes en anmodning om klagesvarskjema (svarskjema) til partneren ("respondenten") som angivelig har overtrådt vedtektene som beskrevet i klagen. Svarskjemaet er utformet slik at respondenten kan gi detaljer om "saken", og forklare fakta for meglingsavdelingen. Etter at han har mottatt svarskjemaet vil meglingsdirektøren avgjøre om det foreligger en overtredelse av reglementet. Hvis det gjør det, skal direktøren i sidekomiteen overprøve dette. Hvis påstandene ikke kan opprettholdes pga. manglende bevis, eller det bestemmes at det ikke foreligger noen overtredelse av reglementet, mottar alle parter et brev om at ingen overtredelser har forekommet.

6.12.7 En respondent må fylle ut og sende inn svarskjemaet innen ti (10) virkedager fra mottagelse av forespørselen fra meglingsdirektøren (eller dennes representant). En går ut ifra at du vil ha mottatt forespørselen om å fylle ut svarskjemaet ikke senere enn tre (3) virkedager etter at selskapet sendte det (sju (7) virkedager hvis det ble sendt internasjonalt).

6.12.8 Meglingskomiteen ("komiteen") skal bestå av ikke mindre enn tre avdelingsledere valgt av meglingsdirektøren selv. Følgende personer kan ikke være med i komiteen: et nåværende medlem av styret eller leder for rettssikkerhet. I tillegg kan personen ikke være medlem av komiteen. Dette vil medføre en interessekonflikt.

6.12.9 Initiativtageren bærer den største bevisbyrden. Klagende og den innstevnede er ansvarlig for å sikre at selskapet mottar viteutsagn på vegne av de respektive parter.

6.12.10 Initiativtakeren skal informere selskapet skriftlig hvis han/hun ønsker å trekke tilbake en klage.

6.12.11 Initiativtageren og den innstevnede skal hver for seg tildeles en rimelig tid via en telefonkonferanse for å fremføre respektive synspunkter for komiteen. Initiativtageren og den innstevnede skal gi overholdelsesdirektøren et telefonnummer der de kan kontaktes på et gitt tidspunkt, samt en skriftlig bekreftelse, eller tilbaketrekking, av ønsket deres om å fremsette synspunkterne sine muntlig.

6.12.12 Komiteen skal bestemme utelukkende på grunnlag av den skriftlige erklæringen og den muntlige rapporten av saken i forbindelse med det framsatte bruddet. Komiteens beslutning med hensyn til stadfesting og/ eller alle disiplinærarrangementer vil bli gjort med hjelp av en hemmelig flertallsavstemning.

6.12.13 Med unntak av det som fremgår av 6.12.14 nedenfor, kan komiteen pålegge en eller flere av følgende sanksjoner:

6.12.13.1 En skriftlig advarsel som gjør klart betydningen og iverksettelse av gitte betigelser og vilkår, sammen med en påminnelse om at fremtidige brudd vil medføre ytterligere sanksjoner.

6.12.13.2 Prøveperioden som kan inkludere et krav om at en partner påtar seg oppreisning og påfølgende overvåking på delen av selskapet for å sikre at vilkårene i kontrakten blir overholdt.

6.12.13.3 Fjerning av spesielle privilegium som gjelder partnerens kontrakt, inkludert men ikke begrenset til, avgivelse av produktordrer, deltakelse i selskapets programmer, avansement innenfor karriere og godtgjørelsesplanen eller deltakelse som sponsor (inkludert deltakelse som internasjonal sponsor) for en gitt periode eller til partneren har innfridd visse vilkår.

6.12.13.4 Opphevelse eller avslag på en pris eller påskjønnelse eller begrensning av vedkommende personers deltakelse i selskapssponsede aktiviteter for en gitt periode eller til partneren har innfridd spesielle vilkår.

6.12.13.5 Tilbakeholdelse av forskudd eller bonuspenger i en gitt periode eller til partneren har innfridd spesielle vilkår.

6.12.13.6 Pålegg om bot eller andre former for betaling.

6.12.13.7 Opphør av partnerens kontrakt.

6.12.14 I tilfeller der det er bestemt av overholdelseskomiteen at den selvstendige partnere har kommet med en påstand om at Selskapets produkter helbreder, behandler eller forebygger en bestemt sykdom (et "brudd på sykdomspåstandkravet"), skal overholdelseskomiteen beslutte om bruddet på sykdomspåstandkravet var isolert og trivielt.

6.12.14.1 Hvis det anses å være isolert og trivielt, skal overholdelseskomiteen pålegge sanksjoner som fremgår av 6.12.13 i tilstrekkelig grad for å gjøre den selvstendige partnere klar over alvoret av overtredelsen og for å sikre fremtidig overholdelse av retningslinjene.

6.12.14.2 Med mindre bruddet på sykdomspåstandskravet anses som isolert og trivielt, skal overholdelseskomiteen pålegge sanksjon med oppsigelse, mandat på venteperiode på minst 2 år før den selvstendige partnere kan søke om nytt medlemskap, og beslutte at den oppsagte partner permanent mister sin nedadgående linje og retten til å motta godtgjørelse fra den nedadgående linjen.

6.12.15 Komiteen skal treffe sin avgjørelse i et Disponeringsvarsel. Sjefen for overholdelse skal sende initiativtakeren og respondenten disponeringsvarselet innen tre (3) forretningsdager etter dens gjengivelse.

6.13 Disiplinær ankeprosedyre

6.13.1 Hvis du blir utsatt for en disiplinærprosedyre (enten som initiativtager eller innstevnet) kan du appellere mot avgjørelsen til overholdelseskomitéen, som du finner i meldingen, ved å levere inn en skriftlig klage til selskapets lovrådgiver, som angir dine årsaker for å klage på at disiplinærprosedyren er irrelevant og/eller sender all ny informasjon som ikke var tilgjengelig på det tidspunktet komiteen møttes. Klagen må ikke bli mottatt senere enn 30 kalenderdager etter at du har mottatt meldingen som informerer deg om disiplinærsaken (heretter kalt "klageperioden"). Det forutsettes at du har mottatt meldingen ikke senere enn 3 (tre) arbeidsdager etter at den er utsendt av selskapet (og 7 sju) arbeidsdager hvis den er sendt internasjonalt.

6.13.2 Alle komitésanksjoner og anbefalinger har øyeblikkelig effekt ved mottak av denne konklusjonsmeldingen.

6.13.3 Anken skal vurderes av en underkomité med tre (3) medlemmer på visepresidentnivå eller over. Ingen må være involvert i den opprinnelige meglingskomiteens vurderingsprosess ("ankepanelet"). Anke panelet kan ikke bestå av noen av følgende personer: et nåværende medlem av styret eller leder for rettssikkerhet. I tillegg kan personen ikke være medlem av ankepanelet. Dette vil medføre en interessekonflikt. Etter hemmelig flertallsvalg kan ankepanelet opprettholde meglingskomiteens avgjørelse, sende saken tilbake til meglingskomiteen, omgjøre beslutningen etter eget skjønn eller komme med en ny slutning basert på bevisgrunnlaget.

6.13.4 Avgjørelsen til appellpanelet skal leveres skriftlig og overholdelsesdirektøren skal, i løpet av 3 (tre) arbeidsdager fra når den ble levert, sende avgjørelsen til initiativtakeren og den innstevnede part. Det forutsettes at du har mottatt appellkomiteens avgjørelse ikke senere enn 3 (tre) arbeidsdager etter at den er utsendt av selskapet (og 7 sju) arbeidsdager hvis den er sendt internasjonalt.

6.13.5 I tilfeller hvor appellpanelets avgjørelse avviker fra meldingen som ble utsendt av overholdelseskomitéen, vil selskapet gjøre nødvendige arrangementer med det mål å etterfølge appellpanelets avgjørelse.

6.13.6 Appellpanelets avgjørelse er endelig og kan ikke bli gjenstand for fremtidig vurdering.

6.14 Selskapets oppsigelse av avtale

6.14.1 I tilfelle selskapet avvikler kontrakten din, vil selskapet informere deg via en epost til din siste registrerte adresse.

6.14.2 Opphøret av en selvstendig partners kontrakt gjelder på tidligst utpekte tidspunkt, enten direkte etterfulgt av en kvittering av meldingen som vil bli levert av et brev i oppkrav til din siste kjente adresse eller når du mottar selve opphøret. Det forutsettes at du har mottatt meldingen ikke senere enn 3 (tre) arbeidsdager etter at den er utsendt av selskapet (og 7 sju) arbeidsdager hvis den er sendt internasjonalt.

6.14.3 I tilfelle et opphør av kontrakten skal du øyeblikkelig slutte å kalle deg selv som en selvstendig partner.

6.14.4 I tilfeller hvor oppsigelse er et resultat av overholdelseskomitéens avgjørelse appellpanelets avgjørelse eller andre handlinger som er satt ut i livet av selskapet, beholder selskapet retten til å implementere en disiplinærprosedyre som en ekstrem konsekvens og kan etterfølges av et opphør av andre stillinger som eies av husholdningen, aliasnavn eller DBA navn, forretning, kompaniskap, stiftelse eller andre partnere stillinger hvori den interesserte parten har kapitalinteresser.

6.14.5 Å tillate selskapets vurdering at alle potensielle krav, benyttes følgende: Når en stilling er avsluttet, vil all fremrykning og/eller bonusbeløp som ellers ville blitt utdelt til den opphørte stillingen overført opp til neste kvalifiserte stilling.

6.14.6 Selskapet forbeholder seg retten til å si opp en inaktiv posisjon. En "inaktiv posisjon" defineres som en posisjon som er forbi fornyelsesdatoen og ikke har noen aktivitet i seks (6) fulle, etterfølgende Kvalifiseringsperiode.

6.15 Konsekvenser av oppsigelse av avtale

6.15.1 Fra og med opphøret av kontrakten, uansett om det er et frivilling opphør eller opphør foretatt av selskapet, har du ingen fremtidige rettigheter eller tilgang, krav eller godtgjørelse som er relatert til salget av produkter i din nedadgående linje organisasjon, eller noen rett til fremtidig fremskritt og/eller bonusbeløp som er generert av organisasjonen. Fra det tidspunktet som er erklært ovenfor vil følgende legges til:

6.15.1.1 Du må ikke lengre titulere deg selv som selvstendig Mannatech partner.

6.15.1.2 Du har ikke rett til å selge selskapets produkter.

6.15.1.3 Du må stoppe å bruke materialer som har selskapets logo, varemerker eller servicemerker på seg.

6.15.1.4 Du kan kun fortsette å kommunisere med selskapet hvis det er viktig for utførelse og oppfølging av en appell med hensyn til opphøret, eller å be om gjeninnsettelse i overensstemmelse med paragraf 6.18 i disse vilkårene og bestemmelsene.

6.15.1.5 Du kan ikke, i en periode på 12 (tolv) måneder etter opphøret av kontrakten, bli involvert i andre Mannatech partneres forretning, enten direkte eller indirekte, økonomisk eller på andre måter.

6.15.2 Hvis du er sagt opp i forbindelse med brudd på sykdomspåstandkravet i henhold til 6.12.14.2, mister du permanent din nedadgående linje, retten til godtgjørelse fra den nedadgående linjen, og du må vente i minst to år før du kan søke om nytt medlemskap.

6.16 Godtgjørelse

Disse vilkårene og bestemmelsene anvendes på forholdet mellom de selvstendige partnere og selskapet. Partnere som, når de utfører deres foretningsaktiviteter, bryter vilkårene og bestemmelsene for partnere, setter integriteten og troverdigheten til selskapet i fare. Hvis en partners handlinger ansees å være grov uaktsomhet mot reguleringene i de relevante vilkårene og betingelsene, beholder selskapet retten til å implementere ytterligere disiplinærsanksjoner, og til siste avbryte partnerens status. Opphør under slike vilkår har en øyeblikkelig effekt når man mottar selskapets avgjørelse. Det forutsettes at du har mottatt advarselen om opphør ikke senere enn 3 (tre) arbeidsdager etter at den er utsendt av selskapet (og 7 sju) arbeidsdager hvis den er sendt internasjonalt.

6.17 Gjeninnsettelse etter oppsigelse av selskapet

6.17.1 Med unntak av selvstendige partnere som er sagt opp for brudd på sykdomspåstandkravet, kan en selvstendige partner (person, enhet eller annet) sies opp av selskapet ("Oppsagt partner) ikke søke gjenopptaskelse som Mannatech selvstendige partner før det er gått 365 dager etter effektiv dato for opphøret.

6.17.1.1 Selvstendige partnere som er sagt opp av ovennevnte grunn i henhold til 6.12.14.2 kan ikke søke om nytt medlemskap før etter to hele år (730 dager) etter den effektive oppsigelsesdatoen.

6.17.2 Den oppsagte partneren skal sende inn en skriftlig søknad for gjeninnsettelse til selskapets lovrådgiver. Søknaden må inneholde årsakene om hvorfor personen ønsker å gjeninnsettes og må ledsages av en fullstendig forberedt, underskrevet partnersøknad og kontrakt som vist i paragraf 1.31 i disse vilkårene og betingelsene.

6.17.3 Søknaden vil bli vurdert av appellpanelet (som er fastlagt i paragraf 6.13.3 i disse vilkårene og betingelsene). Appellpanelet vil, ved flertallsavgjørelse, enten godkjenne eller avvise søknaden for gjeninnføring.

6.17.4 Appellpanelets avgjørelse må være skriftlig og overholdelsesdirektøren skal sende den til den oppsagte partneren ikke senere enn 3 (tre) arbeidsdager etter at den er forberedt. Det forutsettes at du har mottatt appellpanelets avgjørelse ikke senere enn 3 (tre) arbeidsdager etter at den er utsendt av selskapet (og 7 sju) arbeidsdager hvis den er sendt internasjonalt.

6.17.5 Hvis søknaden for gjeninnføring blir avvist, må den oppsagte partneren vente ytterligere 365 dager før han/hus kan sende inn en ny søknad for gjeninnføring.

6.17.6 Hvis søknaden for gjeninnføring blir godkjent, blir den oppsagte partneren en ny selvstendig partner. Den selvstendige partner returnerer ikke til den stillingen han/hun besatte før opphøret av kontrakten.

6.17.6.1 Hvis brudd på sykdomspåstandskrav ble involvert, utelukkes den nyinnmeldte oppsagte partneren fra å

komme inn i sin tidligere nedadgående linje.

6.18 Reservert

6.19 Anvendelig lov

6.19.1 Alle uoverensstemmelser skal avgjøres av norsk domstol. Oslo domstol er det anerkjente stedet, og det benyttes norsk lov.

6.19.2 Denne avtalen styres av og skal fortolkes etter norsk lov.

6.19.3 Norsk domstol har eksklusiv jurisdiksjon til å høre og avgjøre alle prosesser, handlinger eller prosedyrer, og å avgjøre alle stridigheter, som kan komme frem av eller i forbindelse med denne avtalen og, for dette formålet, underkaster hver part seg hermed ugjenkallelig jurisdiksjonen av norsk domstol.

FRASKRIVELSE: SELSKAPET VIL PÅ INTET TIDSPUNKT FRASKRIVE SEG RETTEN TIL Å HEVDE AT DISSE REGLENE ELLER ANVENDELIG LOVGIVNING MED HENSYN TIL DRIFT AV EN FORRETNING BLIR OPPRETTHOLDT. DETTE BENYTTES I ALLE FORHOLD, BÅDE DER DET ER UTTRYKKELIG ERKLÆRT OG DER DET ER FORSTÅTT. DET ER OGSÅ TILFELLE AT HVIS SELSKAPET, PÅ NOE TIDSPUNKT AV ENHVER GRUNN, OPPFYLLER TILLATELSE FOR BRUDD PÅ REGLENE, VIL ALLE SLIKE TILLATELSER IKKE KUNNE BENYTTES TIL FREMTIDIGE BRUDD. DENNE AVGJØRELSEN ANGÅR KONSEPTET OM "FRASKRIVELSE" OG PARTENE MÅ ERKLÆRE SEG SELV OPPMERKSOM PÅ AT SELSKAPET UNDER INGEN OMSTENDIGHETER TILLATER FRASKRIVELSEN TIL NOEN AV SINE RETTIGHETER MED UNNTAK AV SKRIFTLIG BEKREFTELSE AV DET SOM ER DISKUTERT OVER.

Merk: For informasjon for spesialkunder, se Retningslinjer og Prosedyrer for Spesialkunder.

Retningslinjer og prosedyrer for Norge
Per 10 juni 2015

Det er endringer i følgende:

4.1.2. Rett til å velge sponsorlinje
4.3.2. Sponsor og verveinformasjon
4.4.1., 4.4.2., & 4.4.3. Endring av sponsorlinje for selvstendige partnere

MANNATECH

© 2017 Mannatech Swiss International GmbH
Turmstrasse 28
CH-6300 Zug

mannatech.com
For distribusjon bare i Norge
MOD1290127.0717