

ACN'S FORRETNINGSGANGE OG -POLITIKKER

ACNP&P-DK-3.1

Gældende fra 1. november 2016

INDHOLDSFORTEGNELSE

INTRODUKTION	5
ACN's forretningspolitik	5
Opnåelse af det optimale	5
Formålet med disse forretningsgange og politikker	5
1. DEFINITIONER	5
2. OPSTART OG FASTHOLDELSE AF DIT REPRÆSENTANTSKAB	7
Dit forhold til ACN	7
Sådan kommer du i gang med dit ACN-repræsentantskab	7
3. OM AT BLIVE IBO	7
Krav til alle IBO'er	7
Yderligere krav til tilladte forretningsenheder	8
Krav til registrerede enheder	8
Udlevering af oplysninger	9
Navne på repræsentantskaber, tildeling af Business ID	9
Ejerskifte og opløsning af tilladte forretningsenheder	9
Ægtefæller/registrerede partnere som IBO'er	10
Ansvar for udgifter	10
Fornyelse af dit repræsentantskab	10
Ophør af repræsentantskab	11
Genetablering af et udløbet repræsentantskab	11
Salg af repræsentantskaber	11
En IBO's død eller uarbejdsdygtighed	11
Flere repræsentantskaber og 100 %-reglen	12
4. IBO'ENS FORPLIGTELSE	12
Etisk optræden og overholdelse af lovgivning - Generelle forpligtelser	12
Overholdelse af love og regler	13
Skatteforhold	13
Drift uden for dit hjemland	14
5. MARKEDSFØRING OG SALG AF ACN-SERVICEYDELSER, ACN-PRODUKTER OG ACN-MULIGHEDEN	14
Generelt	15
6. PROMOVERING AF ACN-SERVICEYDELSER	16
Udfyldelse og indsendelse af kundekontrakter	16
Kundens accept og ikrafttrædelsesdato for kundekontrakter	16

7. SALG AF ACN-PRODUKTER	16
Generelt	16
8. IBO'ENS KØB AF PRODUKTER	17
Alle køb af produkter skal ske hos ACN	17
Kombinerede bestillinger	17
Autoship-levering	17
Køb af ekstra lager og 80 %-reglen	17
9. KØB AF PRODUKTER AF KUNDER, DER IKKE ER IBO'ER	17
Onlinekøb	17
Direkte salg til kunder	17
Oplysningskrav	18
Kundefaktura påkrævet	18
Prisfastsættelse	18
Returnering af ACN-produkter til IBO'er	18
Forbudte detailsalgskanaler	19
10. FORBUDTE METODER	19
Tilvejebringelse af falske kundecontrakter eller oplysninger	19
Satsning på sårbare eller særligt udsatte kunder	19
Ændring af leverandør uden samtykke (påtvunget udbyderskift)	20
Personlig formidling af kunder og "stacking"	20
11. TAKSTER OG VILKÅR FOR ACN-SERVICEYDELSER	21
Generelt	21
Kontakt med ACN-forretningspartnere	21
12. MARKEDSFØRING OG ANNONCERING	21
Selskabets filosofi om markedsføring	21
Brug af ACN's identitet og intellektuelle ejendom	21
Promovering af ACN-serviceydelser, ACN-produkter og ACN-muligheden	22
Udvikling og anvendelse af markedsføringsmaterialer	22
Påstande om indtjening og indtægt	23
Garantier vedrørende besparelser eller priser	23
Produktanpriser	23
Fremsættelse af anprisninger	23
Forbudte udsagn	24
Påkrævede udsagn om ACN-wellness-produkter	24
Websites og sociale medier	25
Konkurrencer og incitamenter	25
Forespørgsler fra medier og offentlig optræden	25
Brug af repræsentantskab til fundraising	25
Fælles branding og fælles markedsføring	26
Markedsføringsarrangementer	26

13. OPBYGNING AF ET SALGSTEAM	26
Præsentation af ACN-muligheden.....	26
Skift af sponsorer	27
Forbud mod krydsrekruttering.....	27
Opfordring er forbudt	27
Uddannelse og tilsyn	28
14. KOMPENSATIONSPLANEN	28
Generel beskrivelse	28
Definitioner	29
Berettigelse til optjente positioner og kompensation	29
Optjening af kompensation.....	30
Salgsbonusser.....	30
Provision.....	30
Kundeforbidlingsbonus ("KFB").....	31
Andre bonusser	31
Administrationsgebyrer.....	31
Reduktion eller tilbageførsel af kompensation	31
Fakturaer og opgørelser.....	31
15. UNDERSØGELSER AF OVERHOLDELSE OG DISCIPLINÆRSAG	32
Manglende overholdelse af krav og undersøgelser	32
Indberetning af formodede overtrædelser	32
Undersøgelserproces	33
Breve om beslutning	33
Klager	33
Disciplinærsag	33
Suspension	33
Opsigelse	34
Ansvar Upline	34
Samarbejde med ordenshåndhævere.....	34
Tvister mellem IBO'er.....	34
16. BESKYTTELSE AF PERSONOPLYSNINGER OG FORTROLIGE OPLYSNINGER	34
17. SUPPLERENDE OPLYSNINGER - DANMARK	36
Overholdelse af love og regler	36
Registrering af din virksomhed	36
Skatteforhold.....	36
Tilladte forretningsenheder	36
Markedsføring og annoncering Promovering af ACN-serviceydelser, ACN-produkter og ACN-muligheden	36

INTRODUKTION

ACN's forretningspolitik

Stifterne af ACN tror mere på ledelse med eksemplets magt end ledelse gennem direktiver.

ACN's ledelse har opnået et højt niveau af integritet og succes på både salgs- og virksomhedsniveau. De lægger stor vægt på de nedenfor fastsatte forretningsgange og politikker.

Opnåelse af det optimale

ACN bestræber sig på at nå det optimale ved at:

- (a) • søge den højeste grad af integritet på alle niveauer
- (b) • udbyde kvalitetsprodukter og serviceydelser til konkurrencedygtige priser
- (c) • give hurtig og venlig service gennem et dynamisk støttetteam og
- (d) behandle alle bestillinger hurtigt og effektivt.

ACN har fastlagt denne målsætning for at give alle IBO'er de bedste betingelser for at oparbejde en vellykket forretning.

ACN udelukker ikke nogen personer på baggrund af race, alder, køn, nationalitet, religion, seksualitet, civilstand, handicap eller andre tilsvarende forhold, som er fastsat i eller på anden vis forbudt i henhold til lov, fra denne enestående mulighed.

Formålet med disse forretningsgange og politikker

ACN's forretningsgange og politikker:

- (a) gælder aktiviteter varetaget af ACN's Independent Business Owners (eller "IBO") på ACN's europæiske markeder
- (b) giver vigtig praktisk vejledning, der skal hjælpe dig med at komme i gang med og fastholde dit repræsentantskab og de processer, du skal overholde
- (c) er en del af din aftale med ACN og skal læses sammen med ansøgningen og aftalen om IBO (eller "IBO-aftale") samt kompensationsplanen for dit hjemland. ACN forbeholder sig ret til til enhver tid at ændre disse forretningsgange og politikker.

Tag dig tid til at læse hele dokumentet for fuldt ud at forstå ACN's forretningsgange og politikker.

Disse forretningsgange og politikker indeholder desuden oplysninger vedrørende de enkelte lande og supplerer således de standardvilkår og -betingelser, der gælder dit repræsentantskab. I tilfælde af afvigelser mellem standardvilkårene og de supplerende regler, vil de supplerende regler have forrang.

Hvis du har spørgsmål til disse forretningsgange og politikker, bedes du kontakte din sponsor, IBO Services eller besøge ACN's IBO Back Office på www.acneuro.com eller kontakte ACN's IBO Services.

1. DEFINITIONER

1.1 I disse forretningsgange og politikker:

betyder "ACN", "os" eller "vi" det ACN-selskab, hvormed du indgik din aftale, samt ethvert andet medlem af ACN-koncernen.

"ACN-koncernen" er alle juridiske personer under ACN's almindelige kontrol, som du har indgået aftale med.

"ACN Business Tools" er trænings- og markedsføringsmateriale udarbejdet af ACN eller en ACN-forretningspartner udelukkende til brug for ACN, og som kan købes af IBOs via hjemmesiden ACN Business Tools.

"ACN-forretningspartner" er en person, som ACN-gruppen har indgået aftale med om levering af ACN-serviceydelser, ACN-produkter, ACN Business Tools eller ACN-muligheden. IBOs er ikke ACN-forretningspartnere.

"ACN-produkter" betyder ernæringsprodukter eller produkter til personlig pleje, som ACN tilbyder kunder eller en IBO.

"ACN-serviceydelse" betyder en serviceydelse inden for telekommunikation, energi, sikkerhed i hjemmet eller andre serviceydelser, som ACN eller en ACN-forretningspartner tilbyder kunder.

"ACN-muligheden" er den forretningsmulighed, ACN tilbyder, som handler om at markedsføre og sælge ACN-serviceydelser og -produkter samt ACN-muligheden.

"Benevitas webside" betyder www.benevita.eu. Du kan få adgang til Benevita-websitet direkte eller via en IBO's onlinebutik.

"Benevitas Salgsbetingelser" henviser til de vilkår, der gælder for køb af ACN-produkter gennem Benevita-

websitet.

"**Kompensationsplan**" er den aktuelle landespecifikke provisions- og bonusplan, som danner udgangspunkt for kompensation til en IBO i forbindelse med dennes markedsføring eller salg af ACN-serviceydelser eller -produkter. Det, en IBO tjener for salg af ACN-produkter direkte til en kunde, indgår ikke i kompensationsplanen.

"**Kunde**" er en person, der køber ACN-serviceydelser eller ACN-produkter. IBO'er anses for at være kunder, når de køber ACN-serviceydelser eller ACN-produkter til eget brug.

"**Kundekontrakt**" betyder en aftale mellem en kunde og ACN eller en ACN-forretningspartner, der danner udgangspunkt for en kundes køb af ACN-serviceydelser eller ACN-produkter. En IBO's salg af ACN-produkter til en kunde anses ikke for at være en kundekontrakt i henhold til disse forretningsgange og politikker.

"**DSA**" refererer til en organisation for direkte salg (Direct Selling Association). DSA'er er handelsorganisationer, der repræsenterer branchen for direkte salg. "**DSA-kodeks**" refererer til et etisk regelsæt udarbejdet af en DSA. DSA-kodekser indeholder regler, der regulerer direkte salg, og er bindende for ACN og IBO'erne.

"**Repræsentantskab**", "Aktivitet" eller "Position" betyder din forretningsaktivitet som IBO.

"**Downline**" betyder:

- (a) alle IBO'er, som er direkte sponsoreret af dig, og
 - (b) alle andre IBO'er sponsoreret af disse personer.
- Samlet udgør disse IBO'er dit ACN-salgsteam.

"**Ikrafttrædelsesdato**" er den dato, hvor en ansøgning fra og aftale med en IBO godkendes af ACN, og IBO'en informeres om en sådan godkendelse.

"**Hjemland**" betyder det land, hvor et repræsentantskab oprindeligt er etableret.

"**IBO Back Office**" er www.acneuro.com og enhver anden hjemmeside, som ACN har stillet til rådighed, hvor en IBO kan finde støtteredskaber og andre materialer, der understøtter deres ACN-aktiviteter.

"**Independent Business Owner**", "IBO" eller "du" henviser til en person - en enkeltperson eller en tilladt forretningsenhed - som har etableret et ACN-repræsentantskab. En "**enkeltperson**" er en fysisk person, og en "**tilladt forretningsenhed**" (eller "**PBE**") er en juridisk enhed, f.eks. et selskab eller et interessentskab.

"**Immaterielle rettigheder**" er alle de rettigheder, som et medlem af ACN-gruppen har, herunder varemærker, servicemærker, handelsnavne, logoer, ophavsretligt beskyttede materialer, knowhow, forretningsdokumentation, arbejdsmetoder, processer og systemer samt andre ophavsretlige rettigheder tilhørende et medlem af ACN-gruppen.

"**Skabelon til fortrydelsesformular samt instrukser**" er en skabelon udarbejdet af ACN, som IBOs kan udlevere til deres kunder i forbindelse med salg af ACN-produkter.

"**Registreret partner**" betyder en person, som lever i et registreret partnerskab eller et fast samlivsforhold med en IBO og agerer som en ægtefælle, for så vidt angår bl.a. juridiske og skattemæssige forhold. For at blive anset for at være en registreret partner skal forholdet mellem IBO'en og den registrerede partner være registreret hos de relevante offentlige myndigheder i IBO'ens hjemland. Hvis sådanne registrerede forhold, som ikke er et ægteskab, ikke er tilladt i IBO'ens hjemland, skal IBO'en kontakte IBO Services for at drøfte mulighederne.

"**Onlinebutik**" er en IBO's personlige hjemmeside, som ACN hoster og stiller til rådighed, og som IBOs kan bruge til at markedsføre ACN-serviceydelser og -produkter..

"**Fornyelsesgebyr**" er den påkrævede betaling for fornyelsen af repræsentantskabet efter udløbet af den første periode og enhver efterfølgende fornyelsesperiode.

"**Startgebyr for Sales Consultant**" er den påkrævede engangsbetaling, som giver IBOs ret til at markedsføre og sælge ACN-serviceydelser og -produkter samt markedsføre ACN-muligheden i deres hjemland i ACN-aftalens løbetid.

"**Startgebyr for Team Trainer**" er den påkrævede engangsbetaling, som giver IBOs ret til at markedsføre og sælge ACN-serviceydelser og -produkter samt markedsføre ACN-muligheden i ethvert land, hvor ACN-gruppen har aktiviteter, i ACN-aftalens løbetid.

"**Starter Kit**" er det udvalg af ACN-produkter og ACN Business Tools, en IBO, der tilslutter sig i en position som Team Trainer, modtager som en del af startgebyret for Team Trainer, for at hjælpe dem med at udvikle deres aktivitet.

"**Løbetid**":

- (a) den periode, der starter på ikrafttrædelsesdatoen og udløber 12 måneder fra den dato, hvor IBO'en

- betalte startgebyret for Team Trainer eller Sales Consultant ("**første periode**"); eller
- (b) enhver fornyelsesperiode på 12 måneder ("**Fornyelsesperiode**").

"**Sponsor**" betyder den IBO, hvis Business ID blev brugt ved registreringen af en ny IBO i ACN's database. Dette kan være den person, som introducerede en ny IBO for ACN, eller en anden IBO, som den nye IBO efterfølgende overføres til.

"**Upline**" betyder:

- (a) din sponsor; og
- (b) alle andre IBO'er over din sponsor i samme ACN-salgsteam.

2. OPSTART OG FASTHOLDELSE AF DIT REPRÆSENTANTSKAB

Dit forhold til ACN

- 2.1 Som IBO er du selvstændig erhvervsdrivende.
- 2.2 En IBO:
 - (a) er ikke ACN's medarbejder, samarbejdspartner, agent eller juridiske repræsentant
 - (b) kan alene vælge sine egne midler, metoder og måder at arbejde på, herunder vælge tidspunkter og steder for sine aktiviteter, i henhold til forpligtelserne i IBO-aftalen samt disse forretningsgange og politikker
 - (c) må ikke over for en person anføre, antyde eller erklære, at denne er medarbejder hos ACN eller over for en potentiel IBO anføre, antyde eller erklære, at vedkommende bliver medarbejder hos ACN.
- 2.3 I nogle lande kræves det, at ACN indeholder skatter og/eller sociale bidrag af de beløb, der betales til en IBO, og betaler disse beløb til de offentlige myndigheder.
- 2.4 Det betyder ikke, at der eksisterer et arbejdstager-arbejdsgiver forhold.

Sådan kommer du i gang med dit ACN-repræsentantskab

- 2.5 En IBO kan tilmelde sig ACN som Team Trainer eller Sales Consultant.
- 2.6 En IBO, der tilmelder sig ACN i en position som Team Trainer, kan:

- (a) markedsføre og sælge ACN-serviceydelser og -produkter;
- (b) fremme ACN-muligheden; og
- (c) direkte sponsorere IBOs.

- 2.7 Team Trainers kan udnytte alle ovennævnte rettigheder i ethvert land, hvor ACN har aktiviteter, forudsat at de overholder lokal lovgivning samt lokale bestemmelser og DSA-kodekser.
- 2.8 En IBO, der tilmelder sig ACN i en position som Sales Consultant, kan:
 - (a) markedsføre og sælge ACN-serviceydelser og -produkter; og
 - (b) markedsføre ACN-muligheden.
- 2.9 Sales Consultants kan kun udnytte ovenstående rettigheder i deres hjemland.
- 2.10 Sales Consultants er ikke berettigede til at foretage direkte sponsorering af IBOs i alle lande.
- 2.11 En IBO, som tilmelder sig ACN som Sales Consultant kan vælge at opgradere sin status til Team Trainer ved at betale startgebyret for Team Trainer. Opgraderingen kan også gennemføres via [IBO Back Office](#).

3. OM AT BLIVE IBO

Krav til alle IBO'er

- 3.1 Du kan blive IBO som enkeltperson eller som en tilladt forretningsenhed.
- 3.2 For at blive IBO skal du:
 - (a) udfylde ansøgningen og aftalen om at blive IBO, som du finder på www.acneuro.com;
 - (b) betale startgebyret for Team Trainer og Sales Consultant; og
 - (c) tilvejebringe yderligere oplysninger og dokumenter i henhold til ACN's instrukser.
- 3.3 Aftalen skal indsendes af den enkeltperson, der ansøger om at blive IBO.
- 3.4 Hvis der er tale om en tilladt forretningsenhed, skal aftalen indsendes af den person, som er ansvarlig for at føre tilsyn med den tilladte forretningsenheds aktiviteter (den "**primære kontakt**").
- 3.5 En IBO, som er enkeltperson, skal være:
 - (a) mindst 18 år gammel
 - (b) bosiddende i sit hjemland og

- (c) være godkendt som selvstændig erhvervsdrivende i sit hjemland.
- 3.6 Forretningsenheder skal være:
 - (a) etableret i henhold til loven i det land, hvor repræsentantskabet oprettes, og
 - (b) eksistere på tidspunktet for indsendelse af aftalen.
- 3.7 Ikrafttrædelsesdatoen for dit repræsentantskab er den dato, hvor ACN informerer dig om, at din ansøgning er blevet godkendt.
- 3.8 Hvis din ansøgning er ufuldstændig eller unøjagtig, sættes dit repræsentantskab i bero, indtil ACN har modtaget de påkrævede oplysninger og dokumenter.

Yderligere krav til tilladte forretningsenheder

- 3.9 En IBO kan drive et repræsentantskab ved at etablere en forretningsenhed.
- 3.10 Tilladte forretningsenheder er forskellige fra land til land. Dog tillader ACN generelt virksomhedspartnerskaber, enkeltmandsvirksomheder og kapitalselskaber at blive IBO.
- 3.11 Kapitalselskaber/børsnoterede selskaber, registrerede sammenslutninger og foreninger samt almennyttige organisationer kan ikke blive IBO.
- 3.12 ACN kan efter eget skøn vurdere, om en specifik juridisk enhed kan blive IBO. Find flere oplysninger om dit land i punkt 17 under Supplerende oplysninger.
- 3.13 Forretningsenheder skal opfylde de forpligtelser, der er anført i punkterne 3.1 til 3.6, samt de i punkterne 3.17 til 3.23 anførte krav.
- 3.14 En IBO, der ændrer (omdanner) status for et repræsentantskab fra individuel til tilladt forretningsenhed, skal opfylde de yderligere forpligtelser på tidspunktet for en sådan omdannelse. Et nyt eller omdannet repræsentantskab vil blive sat i bero, indtil disse krav er opfyldt.
- 3.15 Hvis et repræsentantskab ejes af en juridisk enhed, der ikke er en tilladt forretningsenhed, kan ACN anmode om, at repræsentantskabet overdrages til en tilladt forretningsenhed. I modsat fald kan ACN opsiges repræsentantskabet eller sætte det i bero.
- 3.16 Tilladte forretningsenheder og disses andelshavere, indehavere af den fuldstændige ejendomsret, direktører, og partnere skal overholde reglerne om flere repræsentantskaber og 100%-reglen, som er anført i punkterne 3.74 til 3.75. Hver andelshaver, indehaver af den fuldstændige ejendomsret, direktør og partner i en tilladt forretningsenhed hæfter solidarisk over for ACN for den tilladte forretningsenheds handlinger.

Krav til registrerede enheder

- 3.17 En tilladt forretningsenhed, der er organiseret som en registreret enhed (selskab med begrænset hæftelse, forretnings samarbejde, enmandsvirksomhed mv.) skal som minimum udlevere følgende oplysninger og dokumenter ("**Forretningspapirer**") til ACN:
 - (a) kopier af (i) et udtræk fra Erhvervsstyrelsen samt (ii) partnerskabsaftalen, virksomhedens vedtægter og et stiftelsesdokument eller anden passende dokumentation til ACN, der bekræfter den tilladte forretningsenheds eksistens
 - (b) navne, adresser og ejerandele for alle personer med 5 % eller større juridisk ret eller medejendomsret til den tilladte forretningsenhed, og
 - (c) navne og adresser (adresse, telefonnumre og e-mailadresser) på den tilladte forretningsenheds komplementar eller direktører.
- 3.18 ACN kan efter eget skøn anmode om yderligere oplysninger eller dokumenter.
- 3.19 Den tilladte forretningsenhed skal udpege en af sine partnere, direktører eller ledende medarbejdere som den primære kontakt i repræsentantskabet.
- 3.20 Den primære kontaktperson:
 - (a) skal indsende ansøgningen og IBO-aftalen
 - (b) skal bekræfte, at driften af repræsentantskabet ligger inden for rammerne af den tilladte forretningsenheds tilladte forretningsaktiviteter, i henhold til virksomhedens forretningsdokumenter, som opfylder betingelserne i punkt 3.17(a)(ii), og

- (c) er ansvarlig for at føre tilsyn med den tilladte forretningsenheds aktiviteter og for al kommunikation med ACN.
- 3.21 Den tilladte forretningsenhed kan udpege andre andelshavere, partnere, direktører eller ledende medarbejdere som andre kontaktpersoner.
- 3.22 Den primære kontakt og andre kontakter har fuld bemyndigelse til at handle på vegne af repræsentantskabet.
- 3.23 En tilladt forretningsenhed kan også udpege personer, som ikke er IBO, og som ikke har nogen ejerskabsinteresser i repræsentantskabet, som **“Bemyndigede kontakter”**. Enbemyndiget kontakt har begrænset bemyndigelse til at handle på vegne af en tilladt forretningsenhed og kan under alle omstændigheder ikke:
- (a) ændre repræsentantskabsoplysninger (personoplysninger, bankoplysninger, kodeord mv.)
 - (b) annullere, forny eller opsiges repræsentantskabet
 - (c) overdrage kunder eller Downline-IBO'er til eller fra IBO'ens konto
 - (d) promovere eller sælge ACN-serviceydelser eller ACN-produkter eller sponsorere nye IBO'er eller
 - (e) tilføje eller ændre andre kontakter eller bemyndigede kontakter.

Udlevering af oplysninger

- 3.24 En potentiel IBO skal sikre, at alle oplysninger, der afgives til ACN, er nøjagtige og fuldstændige. Unøjagtige eller ufuldstændige oplysninger kan betyde, at en aftale bliver afvist eller sat i bero, indtil korrekte eller fuldstændige oplysninger er udleveret.
- 3.25 En IBO skal:
- (a) sørge for, at de oplysninger, der gives til ACN vedrørende deres repræsentantskab, er opdaterede, og
 - (b) straks indberette eventuelle ændringer i navn, adresse, telefonnummer, e-mailadresse eller bankoplysninger til ACN.
- 3.26 De fleste ændringer kan sendes online via IBO Back Office eller ved at kontakte IBO Services.

Navne på repræsentantskaber, tildeling af

Business ID

- 3.27 Hvis du er en enkeltperson, skal dit repræsentantskab være i dit eget navn.
- 3.28 Hvis du er en tilladt forretningsenhed, skal dit repræsentantskabsnavn figurere i dine forretningsdokumenter. ACN forbeholder sig ret til af afslå et repræsentantskabsnavn uanset årsag.
- 3.29 IBO'en vil få tildelt et unikt nummer kaldet "Business ID", som identificerer dennes IBO-repræsentantskab.
- 3.30 IBO'en skal:
- (a) opfordre sine kunder til at anføre IBO'ens Business ID på alle kundekontrakter og
 - (b) anføre sit Business ID på enhver IBO-aftale, de er sponsor for.
- 3.31 Manglende angivelse af dit Business ID kan resultere i, at du ikke modtager kredit for kundekøb, eller at nogle IBO'er ikke medtages i dit salgsteam.

Ejerskifte og opløsning af tilladte forretningsenheder

- 3.32 Tilladte forretningsenheder skal indhente ACN's forudgående godkendelse af et eventuelt ejerskifte på 20 % eller derover.
- 3.33 Når ændringen er fuldført, skal den tilladte forretningsenhed levere nye forretningspapirer til ACN.
- 3.34 Ændringer i juridisk ejerskab eller medejendomsret på 50 % eller derover anses for at være et salg og er underlagt kravene i punkterne 3.64 til 3.69.
- 3.35 En tilladt forretningsenhed kan erstatte en afgangende andelshaver, direktør, partner eller arving, hvis den nye andelshaver, direktør, partner eller arving ikke har haft forbindelse med en anden IBO inden for de seneste 12 måneder.
- 3.36 Den tilladte forretningsenhed skal levere nye forretningspapirer. Den afgangende andelshaver, direktør, partner eller arving kan oprette et nyt repræsentantskab, forudsat at det nye repræsentantskab, hvis det etableres inden for 12 måneder fra afståelsen, sponsoreres af den tilladte forretningsenhed.
- 3.37 Hvis en tilladt forretningsenhed med mere end én andelshaver eller partner opløses, kan

repræsentantskabet overdrages til de resterende andelshavere eller partnere, forudsat at 100 %-reglen som omtalt i punkterne 3.74 til 3.75 overholdes og at de personer, til hvem overdragelse sker, opfylder de juridiske og professionelle krav, som er anført i punkt 3. Hvis overdragelsen resulterer i en overtrædelse af 100 %-reglen, skal et eller flere repræsentantskaber opsiges.

Ægtefæller/registrerede partnere som IBO'er

- 3.38 Gifte par og registrerede partnere kan melde sig ind i ACN som IBO og drive forretning under samme repræsentantskab eller individuelle repræsentantskaber (**Bemærk:** i Italien og Frankrig stilles der af juridiske og skattemæssige årsager krav om individuelle repræsentantskaber).
- 3.39 Hvis ægtefæller eller registrerede partnere driver samme repræsentantskab, skal begge navne være anført på repræsentantskabet.
- 3.40 Hvis ægtefæller eller registrerede partnere driver individuelle repræsentantskaber, skal en ægtefælle eller registreret partner være sponsor for den anden.
- 3.41 ACN kan kræve overdragelse af et repræsentantskab for at sikre overholdelse af disse krav.
- 3.42 Hvis IBO'er bliver ægtefæller eller registrerede partnere, skal den ene IBO afstå eller opgive sit repræsentantskab og
- (a) søge tilføjelse i den anden IBO's repræsentantskab eller
 - (b) etablere et nyt repræsentantskab sponsoreret af den anden IBO's repræsentantskab.
- 3.43 Salg af et repræsentantskab er underlagt kravene i punkterne 3.64 til 3.69. Kunderne og Downline bliver hos det solgte eller opsagte repræsentantskab.
- 3.44 ACN kan efter eget skøn opgive det nyeste repræsentantskab, hvis IBO'erne ikke overholder punkt 3.43.
- 3.45 I tilfælde af skilsmisse eller ophør af registreret partnerskab skal IBO'erne give ACN meddelelse om konsekvensen for repræsentantskabet/repræsentantskaberne ved at udlevere en skriftlig erklæring

underskrevet af begge IBO'er eller kopi af en retskendelse.

- 3.46 I tilfælde af en tvist mellem IBO'er om ejerskabet af et repræsentantskab kan ACN sætte repræsentantskabet i bero, mens en beslutning afventes.
- 3.47 Hvis et fælles repræsentantskab annulleres, ikke fornys eller opsiges, må ingen af parterne starte et repræsentantskab i en periode på 12 måneder.
- 3.48 Den partner, der er bemyndiget til at handle på vegne af repræsentantskabet, kan anmode om genaktivering af det oprindelige repræsentantskab, som ACN kan tildele efter eget skøn, forudsat at en sådan partner opfylder de juridiske og professionelle krav, der er anført i punkt 3.

Ansvar for udgifter

- 3.49 Som IBO driver du virksomhed for egen regning og er alene ansvarlig for alle udgifter, gæld og hæftelser, som påløber i forbindelse med dit repræsentantskab.
- 3.50 Disse udgifter kan omfatte, men er ikke begrænset til, licenser eller tilladelser, der kræves for at du kan drive virksomhed, honorarer for juridisk, skattemæssig eller anden professionel rådgivning, forsikring, kontorleje, udstyr og udgifter, rejser, måltider, repræsentation og ophold, samt udgifter i forbindelse med markedsføring eller præsentation af ACN-serviceydelser, ACN-produkter og ACN-muligheden for potentielle kunder og IBO'er.

Fornyelse af dit repræsentantskab

- 3.51 Løbetiden for IBO'ens første repræsentantskab er 12 måneder fra ikrafttrædelsesdatoen.
- 3.52 Hvis en IBO ønsker at fortsætte sit repræsentantskab, skal denne indsende en fornyelsesanmodning (tilgængelig på [IBO Back Office](#)) mod betaling af fornyelsesgebyret.
- 3.53 ACN forbeholder sig ret til at afslå en fornyelsesanmodning efter eget skøn.
- 3.54 Fornyelse udgør en ny aftale mellem IBO og ACN i henhold til ACN's seneste vilkår.
- 3.55 Fornyelsesperioden er 12 måneder fra:
- (a) udløbsdatoen for bindings-/fornyelsesperioden eller

- (b) datoen for betaling af fornyelsesgebyret, hvis repræsentantskabet fornys 30 dage efter udløbet af bindings-/fornyelsesperioden.

- 3.56 En IBO, der ikke betaler fornyelsesgebyret senest på datoen for udløbet af bindings-/fornyelsesperioden ("**Fornyelsesdato**"), mister sin ret til kvalifikation og kompensation i perioden mellem fornyelsesdatoen og datoen for betaling af fornyelsesgebyret.
- 3.57 Hvis repræsentantskabet ikke fornys inden for 12 måneder fra fornyelsesdatoen, deaktiveres repræsentantskabet, og IBO'en skal i givet fald etablere et nyt repræsentantskab.

Ophør af repræsentantskab

- 3.58 Du kan til enhver tid opsige dit repræsentantskab ved at give ACN 14 dages skriftligt varsel.
- 3.59 Ved opsigelse af dit repræsentantskab frigøres du for dine forpligtelser som IBO og mister samtidig alle dine rettigheder som IBO, herunder retten til at modtage betaling for optjent kompensation, som endnu ikke er blevet udbetalt.
- 3.60 Hvis du opsiger dit repræsentantskab inden for de 14 dage efter indgåelsen af din IBO-aftale:
 - (a) modtager du fuld tilbagebetaling af dit startgebyr for Team Trainer eller Sales Consultant; og
 - (b) kan også have ret til at returnere ACN-produkter og ACN Business Tools, som du har købt, herunder modtage fuld tilbagebetaling.
- 3.61 Hvis du er tilmeldt ACN i en position som Team Trainer, vil du modtage et Starter Kit. Hvis der alene er tale om dit Starter Kit, starter tilbagetrækningsperioden på dagen for levering af dit Starter Kit.
- 3.62 Rettigheder og processer afhænger af, hvornår du opsiger dit repræsentantskab. Du kan finde en forklaring på, hvordan du opsiger dit repræsentantskab, og hvordan du returnerer ACN-produkter og ACN Business Tools, i din IBO-aftale eller på [IBO Back Office](#).

Genetablering af et udløbet repræsentantskab

- 3.63 En tidligere IBO, som gentilmelder sig ACN inden for 12 måneder efter annullering,

manglende fornyelse eller opsigelse af sit repræsentantskab, kan kun gøre dette under den samme sponsor (eller, hvis den oprindelige sponsor ikke længere er IBO, den nærmeste aktive Upline-IBO).

- 3.64 Hvis IBO'en er blevet overført til en ny sponsor i henhold til beskrivelsen i punkterne 13.17 til 3.23, skal IBO'en:
 - (a) genetablere sit repræsentantskab under sponsoren for den person, til hvem overdragelse sker, og
 - (b) udarbejde en ny IBO-aftale og betale startgebyret for Team Trainer eller Sales Consultant.

Salg af repræsentantskaber

- 3.65 Salg af repræsentantskaber skal godkendes af ACN.
- 3.66 For at anmode om godkendelse skal IBO'en sende en skriftlig anmodning til ACN, der indeholder køberens og sælgerens navne, adresser og kontaktoplysninger, samt en beskrivelse af det beløb, der skal betales.
- 3.67 Ved modtagelse af en salgsanmodning i henhold til punkt 3.65 sender ACN den påkrævede dokumentation, der skal udfyldes af sælgeren og køberen, til IBO'en.
- 3.68 En foreslået køber skal overholde kravene i punkterne 3.1 til 3.37, herunder gældende juridiske og professionelle krav, og må ikke tidligere have været IBO hos ACN.
- 3.69 ACN forbeholder sig ret til at afslå et foreslået salg uanset årsag.
- 3.70 Den sælgende IBO vil blive opkrævet et administrationsgebyr, hvis salget godkendes.

En IBO's død eller uarbejdsdygtighed

- 3.71 Hvis en IBO dør eller bliver uarbejdsdygtig, kan rettighederne til repræsentantskabet overdrages til en efterfølger udpeget af IBO'en, enten permanent eller midlertidigt.

Efterfølgeren kan blive anmodet om at indgå en ny IBO-aftale. (**Bemærk:** I Polen og Italien vil der desuden blive udstedt et nyt id-kort til efterfølgeren).

- 3.72 I tilfælde af midlertidig overdragelse af et repræsentantskab som følge af uarbejdsdygtighed, tilbagegives ansvaret for repræsentantskabet til IBO'en efter meddelelse til ACN om, at uarbejdsdygtigheden er ophørt.

3.73 Hvis en IBO dør eller bliver uarbejdsdygtig og ikke har udpeget en efterfølger, sættes repræsentantskabet i bero, indtil ACN modtager en retskendelse eller anden meddelelse, der oplyser om disponering af repræsentantskabet.

Flere repræsentantskaber og 100 %-reglen

3.74 En enkeltperson eller en tilladt forretningsenhed kan til enhver tid eje, lede eller deltage i et (1) repræsentantskab, i det omfang at det er tilladt i henhold til disse forretningsgange og politikker og med ACN's forudgående skriftlige godkendelse. Desuden:

- (a) kan en person kun registreres én gang som primær kontakt i et repræsentantskab, når
- (b) en bankkonto, der anvendes til betaling af kompensation til en IBO, kun kan bruges af et enkelt repræsentantskab med undtagelse af individuelle repræsentantskaber drevet af ægtefæller eller registrerede partnere
- (c) en person må ikke indsende en IBO-aftale eller være involveret i en anden IBO'ers repræsentantskab, hvis personen har et eksisterende repræsentantskab eller har ejet, ledet eller deltaget i et andet repræsentantskab inden for de seneste 12 måneder, og
- (d) en person, der forlader en tilladt forretningsenhed, kun kan åbne et nyt repræsentantskab, hvis der er gået 12 måneder, siden personen forlod den tilladte forretningsenhed, eller det nye repræsentantskab sponsoreres direkte af den tilladte forretningsenhed.

3.75 Hvis ACN tillader en person at deltage i mere end ét (1) repræsentantskab, må personens samlede interesse i alle repræsentantskaberne ikke overstige 100 %, og alle repræsentantskaber, hvori enkeltpersonen har en interesse, skal være i samme salgsteam og være hinandens direkte sponsorer.

4. IBO'ENS FORPLIGTELSE

Etisk optræden og overholdelse af lovgivning - Generelle forpligtelser

- 4.1 ACN driver forretning på en åben, etisk og troværdig måde og forventer, at IBO'en gør det samme.
- 4.2 IBO'en forventes at overholde de højeste etiske standarder i sin omgang med kunder, andre IBO'er og ACN.
- 4.3 IBO'en skal følge såvel ordlyd som ånd i disse forretningsgange og politikker.
- 4.4 Nedenfor er en ikke-udtømmende liste over handlinger, som ACN anser for at være uetiske:
 - (a) afgive falske oplysninger eller forfalske en underskrift på ethvert dokument, der sendes til ACN - dette omfatter elektroniske signaturer på alle ACN's kundeportaler samt på onlineaftaler
 - (b) tilskynde kunder til at købe ACN-serviceydelser eller ACN-produkter, når du ved eller bør vide, at kunden ikke agter at gennemføre købet
 - (c) indsende en kundekontrakt eller en IBO-aftale uden kundens eller IBO'ens viden eller samtykke
 - (d) sende en bestilling på ACN-serviceydelser eller ACN-produkter med en anden IBO's Business ID uden dennes viden eller samtykke
 - (e) præsentere ACN-muligheden som en lige mulighed – hverken mere eller mindre – for alle, uanset etnisk baggrund, seksualitet, køn, nationalitet, religion eller politisk overbevisning
 - (f) markedsføre, drøfte eller sælge ACN-produkter, ACN-serviceydelser, ACN-muligheden eller af ACN, ACN's medarbejdere eller IBO'er generelt i forbindelse med enhver religiøs, spirituel eller politiske organisation eller personer, som antyder en forretningsmæssig eller social forbindelse mellem ACN og den pågældende organisation eller person
 - (g) fremsætte falske, overdrevne eller vildledende erklæringer eller udtalelser til en nuværende eller potentiel kunde eller IBO angående ACN-serviceydelser, ACN-produkter eller ACN-muligheden

- (h) give efter for salgspres eller udnytte personer, der kan være sårbare, f.eks. ældre og handicappede;
- (i) købe urimelige mængder ACN-produkter eller forsøge at udnytte kompensationsplanen på upassende vis;
- (j) udøve pres på andre kunder eller IBO'er og få dem til at foretage uønskede køb af ACN-serviceydelser eller ACN-produkter og
- (k) fremsætte udtalelser, der chikanerer, truer, fornærmer eller intimiderer ACN, ACN's medarbejdere, serviceydelser eller produkter, ACN-forretningspartnere eller andre IBO'er.

Overholdelse af love og regler

- 4.5 Direkte salg er underlagt love, forordninger og branchekodekser, der er forskellige og ofte mere restriktive end dem, der gælder for andre brancher.
- 4.6 Derudover er ACN's serviceydelser, herunder telekommunikation og forsyningsydelser, samt ACN's produkter til personlig pleje underlagt lovgivningen i EU og individuelle medlemsstater.
- 4.7 Som IBO for ACN skal du drive dit repræsentantskab i overensstemmelse med alle gældende love, forordninger og DSA-kodekser.
- 4.8 Du kan finde oplysninger om gældende love, og hvordan du kan sikre overholdelse, på [IBO Back Office](#) og i de landespecifikke oplysninger, der er anført i disse forretningsgange og politikker. I tilfælde af afvigelser mellem standardvilkårene og de supplerende landespecifikke regler vil de supplerende regler have forrang.
- 4.9 Da love og forordninger ofte ændres, kan ACN ikke garantere, at de anførte oplysninger er opdaterede eller nøjagtige. Du er selv ansvarlig for at holde dig opdateret om enhver lovmæssig ændring, der gælder for dit ACN-repræsentantskab.
- 4.10 Du er ansvarlig for at forstå og overholde alle europæiske, nationale og lokale love, forordninger og DSA-kodekser, der gælder for dit repræsentantskab. Denne forpligtelse omfatter følgende:
 - (a) overholdelse af alle gældende love, forordninger og DSA-kodekser, der vedrører markedsføring og salg af ACN-

serviceydelser, ACN-produkter og ACN-muligheden, herunder relevante love om forbrugerbeskyttelse og beskyttelse af personoplysninger, adfærdskodeks for European Direct Selling Association (Seldia) og DSA'er i ethvert land, hvori du driver dit repræsentantskab.

- (b) indhentelse af de tilladelser, handelslicenser eller registreringer, der kræves for at drive dit repræsentantskab. Nogle lande kræver for eksempel, at enkeltpersoner, der er IBO, skal registreres som iværksætter eller selvstændig eller registrere sig hos skattemyndighederne, de sociale myndigheder eller andre offentlige myndigheder
 - (c) køb af forsikring, der er påkrævet i forbindelse med drift af dit repræsentantskab
 - (d) vedligeholdelse af alle registre, såsom bestillingsblanketter, kvitteringer og fakturaer, der kræves i forbindelse med drift af dit repræsentantskab og
 - (e) foretagelse af alle registreringer, meddelelser og indberetninger, der er nødvendige for at sikre korrekt vurdering og betaling af person- og selskabsskatter, nationale eller lokale skatter, moms, statsafgifter og sociale bidrag (f.eks. sygesikring og pensioner).
- 4.11 ACN kan kræve, at IBO'en fremlægger dokumenter og oplysninger som dokumentation for, at vedkommende overholder disse krav.
 - 4.12 ACN samarbejder med offentlige myndigheder og skattemyndigheder for at sikre IBO'ens overholdelse af gældende love og forordninger.

Skatteforhold

- 4.13 Som IBO er du ansvarlig for at overholde skattelovgivningen i dit hjemland eller et land, hvori du driver forretning.
- 4.14 Som selvstændig vil du muligvis skulle foretage løbende betaling af indkomstskat og skat som selvstændig eller sociale bidrag baseret på de beløb, ACN har udbetalt til dig.
- 4.15 Medmindre der stilles krav om, at ACN tilbageholder og betaler disse skatter og bidrag på vegne af dig, er beregning og betaling af

disse beløb alene dit ansvar. ACN er ikke ansvarlig for betalinger, herunder bøder, bod eller renter, i forbindelse med forsinkede eller udeblevne betalinger.

- 4.16 En IBO, der anvender en tilladt forretningsenhed, kan være underlagt andre eller flere forpligtelser. Det er din pligt at forstå de skattemæssige forpligtelser, der gælder for dit repræsentantskab.
- 4.17 Hvis du sælger ACN-produkter direkte til kunder, kan du være forpligtet til at opkræve moms af disse salg og betale disse beløb til de relevante myndigheder. Find flere oplysninger i punkt 8. Det er alene IBO'en, der er ansvarlig for beregning og opkrævning af moms fra kunder for disse salg, indsendelse af eventuelle obligatoriske blanketter til nationale skattemyndigheder og betaling af moms til disse myndigheder.
- 4.18 ACN kan ikke yde individuel skatterådgivning til en IBO. Spørgsmål vedrørende skatteforhold rettes til din personlige skatterådgiver.

Drift uden for dit hjemland

- 4.19 En væsentlig fordel ved ACN-muligheden er, at du kan drive dit repræsentantskab i ethvert land, hvor ACN-koncernen driver virksomhed.
- 4.20 I henhold til punkterne 4.21, 4.22 og 4.27 har en IBO en ikke-eksklusiv ret til at promovere ACN-serviceydelser, ACN-produkter og ACN-muligheden i ethvert land, hvor ACN driver virksomhed.
- 4.21 Nogle ACN-serviceydelser og ACN-produkter egner sig muligvis kun til salg i bestemte lande.
- 4.22 Salgsbegrænsninger er angivet på IBO Back Office og, for ACN-produkters vedkommende, på Benevita-websitet. Det er forbudt at promovere eller sælge ACN-serviceydelser og ACN-produkter i et land, hvor det ikke er tilladt at sælge dem.
- 4.23 En IBO må ikke:
- (a) afsende eller sørge for afsendelse af ACN-produkter til et land, hvor det ikke er tilladt at sælge produktet, uanset om ACN-produkterne er beregnet til personligt forbrug eller videresalg eller
 - (b) promovere eller sælge ACN-serviceydelser, ACN-produkter eller ACN-muligheden i lande, hvor ACN ikke driver virksomhed.
- 4.24 De lande, hvor ACN driver virksomhed, er angivet på IBO Back Office.
- 4.25 Love, forordninger og DSA-kodekser, der gælder for promovering af ACN-serviceydelser, ACN-produkter og ACN-muligheden, er forskellige fra land til land.
- 4.26 En IBO, der driver sit repræsentantskab uden for sit hjemland, er ansvarlig for at forstå og overholde alle gældende love, forskrifter og DSA-kodekser i de pågældende lande.
- 4.27 Som anført i punkt 2.9 må Sales Consultants kun drive forretning i deres hjemland. For at få fuld fordel af punkterne 4.19 til 4.26 skal Sales Consultants opgradere deres status til Team Trainer i overensstemmelse med punkt 2.11.

5. MARKEDSFØRING OG SALG AF ACN-SERVICEYDELSER, ACN-PRODUKTER OG ACN-MULIGHEDEN

- 5.1 Formidling af kunder er nøglen til succes med ACN.
- 5.2 Kvalifikationer og kompensation i henhold til kompensationsplanen optjenes alene ved succesrigt salg af ACN-serviceydelser og ACN-produkter til kunder og ved kundernes brug af ACN-serviceydelser. (Bemærk: Sales Consultants kan ikke kvalificere sig til andre positioner og vil kun modtage kompensation for salg af ACN-produkter til kunder og kundernes brug af ACN-serviceydelser, som de selv køber.)
- 5.3 Det er meget vigtigt, at IBO'en præsenterer potentielle kunder og IBO'er for ACN-serviceydelser, ACN-produkter og ACN-muligheden på en klar og tydelig måde, så de kan foretage en beslutning på oplyst grundlag om, hvorvidt de vil købe ACN-serviceydelser eller ACN-produkter eller tilmelde sig ACN som IBO'er.
- 5.4 IBO'er må ikke over for potentielle IBO'er erklære eller antyde, at der stilles krav om køb af ACN-serviceydelser eller ACN-produkter til personlig brug.
- 5.5 IBO'er, der vælger at købe ACN-serviceydelser eller ACN-produkter, gør det på samme vilkår, der gælder for andre kunder.

Generelt

- 5.6 Netværksmarkedsføring er en gennemprøvet salgsmetode, der er populært blandt forbrugere pga. det "personlige touch" og blandt direkte sælgere for den mulighed, det giver for at skabe forretning og generere indtjening.
- 5.7 En lille gruppe virksomheders og privatpersoners aggressive og uetiske salgstaktik har resulteret i, at virksomheder og IBO'er inden for direkte salg er blevet pålagt en lang række krav af de offentlige myndigheder, med henblik på at beskytte forbrugerne.
- 5.8 Derudover har Seldia og nationale DSA'er indført etiske regelsæt, der gælder for virksomheder inden for direkte salg og direkte sælgere, og som skal følges af alle IBO'er.
- 5.9 Disse love og DSA-kodekser er generelt nemme at overholde. For at gøre dette skal IBO'en overholde følgende retningslinjer:
- (a) Identificere sig selv som IBO hos ACN, første gang vedkommende har kontakt med en potentiel kunde eller IBO (**Bemærk:** I Polen og Italien stilles der desuden krav om, at vise kunden eller IBO'en det af ACN udstedte id-kort) og forklare årsagen til, at IBO'en kontakter den potentielle kunde eller IBO
 - (b) en IBO skal oplyse den potentielle kunde eller IBO om, at ACN er medlem af Seldia eller den nationale DSA (en liste over ACN's DSA-medlemskaber er tilgængelig på [IBO Back Office](#))
 - (c) hvis en potentiel kunde eller IBO inviteres til et salgs- eller træningsarrangement, skal IBO'en oplyse om formålet med arrangementet og udpege værten
 - (d) når en IBO præsenterer ACN-muligheden, må denne ikke give et indtryk af, at ACN-muligheden relaterer til en ansættelsesmulighed, at der er tale om en invitation til et "socialt arrangement" og må ligeledes heller ikke camouflere invitationen som en "markedsundersøgelse"
 - (e) en IBO må ikke promovere ACN-muligheden som et forretningssamarbejde med andre personer eller juridiske enheder end ACN
 - (f) en IBO skal informere potentielle IBO'er om, at der er juridiske krav og forpligtelser forbundet med drift af ACN-repræsentantskabet
 - (g) en IBO må ikke give indtryk af, at IBO'er har eneret til at promovere eller sælge ACN-serviceydelser eller ACN-produkter i et bestemt geografisk område
 - (h) en IBO må ikke hævde, at man kan opbygge et succesfuldt ACN-repræsentantskab i form af en "engrosindkøbsklub" ("St. Anthon's chain") eller anden struktur, hvor de eneste produkter, der købes og sælges, er produkter, der overføres til andre IBO'er
 - (i) en IBO skal give fuldstændige, sandfærdige og tydelige oplysninger om ACN og vilkår, betingelser og priser på ACN-serviceydelser, ACN-produkter og ACN-muligheden og om ACN's eftersalgsservice
 - (j) IBO'en må ikke anvende vildledende, bedrageriske eller unfair salgsmetoder eller afgive falske, misvisende, eller overdrevne påstande om ACN-produkter, ACN-serviceydelser eller ACN-muligheden
 - (k) en IBO må kun afgive sådanne oplysninger om ACN-serviceydelser, ACN-produkter, og ACN-muligheden, som er indeholdt i officielle ACN-materialer eller på anden vis er godkendt af ACN
 - (l) en IBO skal oplyse potentielle kunder og IBO'er om deres ret til at opsige en IBO-aftale eller kundekontrakt (som beskrevet i vilkårene for aftalen eller kundekontrakten)
 - (m) en IBO skal tilbyde at demonstrere ACN-produkter
 - (n) en IBO skal oplyse om ACN's procedurer for behandling af klager
 - (o) en IBO skal oplyse om eksistensen af DSA-kodekserne, som IBO'en og ACN er bundet af
 - (p) en IBO skal give kunder og nye IBO'er adgang til eller kopier af alle nødvendige dokumenter, herunder IBO-aftalen eller kundekontrakten, vilkår, priser samt en faktura og
 - (q) en IBO skal være ekstra omhyggelig, når

vedkommende handler med potentielt sårbare personer (fx ældre eller handicappede mennesker).

- 5.10 IBO'en skal sikre, at potentielle kunder har mulighed for at gennemse vilkår og prislister for de ACN-serviceydelser eller ACN-produkter, de agter at købe, før de afgiver en bestilling.
- 5.11 Hvis en kunde køber ACN-produkter direkte fra en IBO eller afgiver en bestilling på ACN-serviceydelser direkte hos en IBO, skal IBO'en forevise følgende dokumenter og oplysninger for kunden på tidspunktet for købet:
- (a) en skriftlig kopi af kundekontrakten (hvis relevant) og/eller vilkår samt priser
 - (b) en faktura (for ACN-produkter) og
 - (c) skabelonen til fortrydelsesformularen samt instrukser.
- 5.12 IBO'en skal specifikt oplyse disse kunder om deres ret til at ophæve deres køb af ACN-serviceydelser og ACN-produkter og returnere ACN-produkter mod fuld tilbagebetaling i en periode på 14 dage fra levering af produkterne.
- 5.13 IBO'en skal efter anmodning fremlægge en kopi af det DSA-kodeks, der gælder forbrugere i hjemlandet. Kopier af disse dokumenter er tilgængelige på [IBO Back Office](#). For så vidt angår køb foretaget via en IBO's onlinebutik eller Benevita-websitet, vil ACN levere alle påkrævede oplysninger og dokumenter til kunden
- 5.14 IBO'en skal sikre, at den potentielle IBO har mulighed for at gennemgå ACN-aftalen, herunder vilkår, disse forretningsgange og politikker samt kompensationsplanen, før ansøgningen sendes.

6. PROMOVERING AF ACN-SERVICEYDELSER

Udfyldelse og indsendelse af kundekontrakter

- 6.1 For at købe ACN-serviceydelser skal en kunde indsende en udfyldt og underskrevet kundekontrakt til ACN eller gennemføre onlinekøbsprocessen.
- 6.2 IBO'en skal udlevere en kopi af kundekontrakterne eller de online købsprocesser, der stilles til rådighed af ACN og ACN-forretningspartnere, til sine kunder. IBO'en

skal endvidere udlevere de vilkår, prislister og øvrige oplysninger, der er relevante for købet. Kundebestillinger, der fremsendes på anden vis, kan afvises.

- 6.3 Kunden skal selv udfylde sin kundekontrakt.
- 6.4 IBO'en kan bistå kunden med udfyldelsen af kundekontrakten og indsende den udfyldte kundekontrakt til ACN efter kundens udtrykkelige anmodning.

Kundens accept og ikrafttrædelsesdato for kundekontrakter

- 6.5 ACN og ACN-forretningspartnere kan efter eget skøn acceptere eller afvise en kundekontrakt.
- 6.6 ACN kan ikke holdes ansvarlig af IBO'en for afviste kunder.
- 6.7 For at fastsætte kvalifikationer og vederlag i henhold til kompensationsplanen vil datoen og tidspunktet for ACN's behandling af kundekontrakten være ikrafttrædelsesdatoen for kundekontrakten.
- 6.8 For at sikre, at du modtager kredit for salg af ACN-serviceydelser rettidigt, skal ACN modtage en kundekontrakt senest kl. 14.00 CET på den sidste hverdag i måneden.
- 6.9 Hvis den sidste dag i måneden er en lørdag, søndag eller helligdag, anses den forudgående hverdag for at være den sidste hverdag i måneden.

7. SALG AF ACN-PRODUKTER

Generelt

- 7.1 ACN Wellness B.V. sælger alle ACN-produkter, der købes via Benevita-websitet.
- 7.2 Alt salg via Benevita-websitet er underlagt salgsbetingelserne, som findes på Benevita-websitet.
- 7.3 Bestillinger på ACN-produkter kan afgives på Benevita-websitet 24 timer i døgnet og alle ugens dage, men bestillinger behandles dog kun inden for normal forretningsstid.
- 7.4 For at modtage kredit for salg af ACN-produkter i en given måned skal bestillinger være ACN i hænde senest kl. 14.00 CET på den sidste hverdag i måneden.
- 7.5 Hvis den sidste dag i måneden er en lørdag, søndag eller helligdag, anses den forudgående hverdag for at være den sidste hverdag i måneden.

8. IBO'ENS KØB AF PRODUKTER

Alle køb af produkter skal ske hos ACN

- 8.1 IBO'en kan kun købe ACN-produkter via Benevita-websitet, som kan tilgås via en IBO'ers onlinebutik eller direkte.
- 8.2 IBO'en opfordres til at købe via sine onlinebutikker for at sikre, at de modtager kredit for deres køb af ACN-produkter.
- 8.3 IBO'en kan købe ACN-produkter til eget og deres families brug, til brug som prøver til potentielle kunder eller IBO'er eller videresalg til kunder.
- 8.4 IBO'en må ikke sælge ACN-produkter til andre IBO'er eller købe ACN-produkter fra andre IBO'er, herunder Uplines eller Downlines.
- 8.5 IBO'en må ikke sælge ACN-produkter til personer, hvis IBO'en ved eller har grund til at antage, at dette sker med henblik på videresalg af ACN-produkterne.
- 8.6 En IBO skal træffe passende foranstaltninger for at sikre, at personer, der køber ACN-produkter fra dem, ikke har til hensigt at overtræde de vilkår og forpligtelser, der er anført i IBO-aftalen.

Kombinerede bestillinger

- 8.7 IBO'en må ikke afgive bestillinger på ACN-produkter ved brug af en anden IBO's Business ID.
- 8.8 ACN fraråder, at IBO'en indsender bestillinger fra mere end en IBO med et enkelt Business ID.
- 8.9 Såfremt der opstår en situation som beskrevet under punkt 8.8, vil kun den IBO, hvis Business ID er blevet brugt til at gennemføre købet, modtage kredit for købet.
- 8.10 ACN kan allokere kombinerede bestillinger blandt flere end en IBO.

Autoship-levering

- 8.11 ACN's Autoship-ordning er en månedlig abonnementservice og er en let måde at sikre, at du modtager stabil levering af ACN-produkter.
- 8.12 De vilkår, der gælder for køb via Autoship-ordningen, er fastsat i salgsbetingelserne.

- 8.13 Du kan til- eller afmelde dig din Autoship-ordning i overensstemmelse med salgsbetingelserne for Benevita.

Køb af ekstra lager og 80 %-reglen

- 8.14 Formålet med kompensationsplanen er at kompensere IBO for salg til kunder.
- 8.15 IBO'en må ikke købe ACN-produkter udelukkende med det formål at kvalificere sig til rabatter, bonusser, priser eller forfremmelse i henhold til ACN's kompensationsplan.
- 8.16 En IBO må ikke købe ACN-produkter i mængder, der er større end nødvendigt for at overholde de i punkt 8.14 anførte krav eller opfordre andre IBO'er dertil.
- 8.17 Ved at afgive en bestilling på ACN-produkter bekræfter en IBO, at denne har forbrugt, anvendt eller solgt mindst 80 % af alle tidligere købte ACN-produkter.
- 8.18 ACN er berettiget til at begrænse den mængde ACN-produkter, en IBO kan købe.
- 8.19 En IBO skal føre nøjagtige fortegnelser over salg til kunder for at vise, at dette krav er overholdt. Disse optegnelser skal på anmodning udleveres til ACN.

9. KØB AF PRODUKTER AF KUNDER, DER IKKE ER IBO'ER

- 9.1 Kunder, der ikke er IBO'er, kan købe ACN-produkter fra ACN via en IBO'ers onlinebutik eller Benevita-websitet eller direkte fra en IBO'er.

Onlinekøb

- 9.2 ACN opfordrer IBO'er til at henvise kunder til deres onlinebutik eller Benevita-websitet for køb af ACN-produkter.
- 9.3 Når kunder køber direkte fra ACN ved brug af en IBO's Business ID, håndterer ACN ekspedition og levering af ACN-produkterne til kunder samt eventuelle returneringer.

Direkte salg til kunder

- 9.4 IBO'en kan også vælge at sælge ACN-produkter, som denne har købt fra ACN, direkte til en kunde.
- 9.5 I henhold til punkt 8.4 er salg underlagt yderligere juridiske og lovmæssige krav, som skal følges af den sælgende IBO.

- 9.6 IBO'en forpligter sig til at overholde ethvert krav vedrørende opbevaring, transport mv. af ACN-produkter og anerkender udtrykkeligt, at denne er ansvarlig for enhver skade, der opstår som følge af manglende overholdelse af ethvert sådant krav.
- 9.7 Nogle lande pålægger restriktioner i forbindelse med direkte salg af wellness-produkter eller produkter til personlig pleje. IBO'en bør se nærmere på IBO Back Office eller de landespecifikke oplysninger, der indgår i disse forretningsgange og politikker, for yderligere oplysninger om disse restriktioner.

Oplysningskrav

- 9.8 IBO'en skal som minimum udlevere følgende til sine kunder :
- (a) de oplysninger, der er anført i punkterne 5.6 til 5.145,6, før et salg afsluttes, og
 - (b) fuldstændige og nøjagtige oplysninger om ACN-produkter.

Kundefaktura påkrævet

- 9.9 Der stilles krav om, at en IBO, der sælger ACN-produkter direkte til en kunde, på tidspunktet for salget udleverer en faktura, som overholder gældende love og forordninger i det land, hvor salget finder sted.
- 9.10 Kravene til disse fakturaer er udførlige, og ACN anbefaler på det kraftigste, at IBO'en anvender kundefakturaskabelonen, som er tilgængelig på IBO Back Office, og som overholder kravene i EU's forbrugerrettighedsdirektiv og er godkendt til brug i alle de europæiske lande, hvor ACN driver virksomhed.
- 9.11 Hvis en IBO ikke bruger ACN's standardfaktura, skal den pågældende IBO levere en faktura til kunden, der som minimum indeholder de oplysninger, der er indeholdt i standardfakturaen.
- 9.12 IBO'en skal også oplyse kunder om deres ret til at annullere ethvert køb af ACN-produkter fra den pågældende IBO inden for 14 dage fra levering af ACN-produkterne med fuld tilbagebetaling.
- 9.13 En IBO skal opbevare kopier af kundefakturaer i minimum to (2) år (eller længere, hvis dette er påkrævet i henhold til lov).
- 9.14 ACN kan til enhver tid anmode IBO'en om kopier af kundefakturaer.

Prisfastsættelse

- 9.15 ACN giver en anbefalet salgspris for alle ACN-produkter. IBO'en er dog berettiget til selv at fastsætte sine salgspriser og kan beholde fortjenesten fra detailsalg af ACN-produkter.
- 9.16 IBO'ens salg af ACN-produkter direkte til kunder kan indebære, at IBO'en skal opkræve og betale moms i forbindelse med sådanne salg.
- 9.17 Momsreglerne varierer fra land til land, men i mange lande har man en årlige omsætningsgrænse, der afgør, hvorvidt en IBO skal opkræve og betale moms eller ej.
- 9.18 I nogle lande er momskravene for selvstændigt erhvervsdrivende og små virksomheder mere enkle. Få flere oplysninger under afsnittet med landespecifikke oplysninger, der indgår i disse forretningsgange og politikker, eller gå til IBO Back Office.
- 9.19 IBO Back Office indeholder en prislister over alle ACN-produkter med anbefalede detailpriser, med og uden moms, samt den gældende momstakst for hvert produkt.
- 9.20 Hvis en IBO er forpligtet til at opkræve moms og benytter den af ACN anbefalede detailpris, skal IBO'en anvende den pris i prislister, der inkluderer moms.
- 9.21 Hvis en IBO anvender en anden pris end den anbefalede detailpris og opkræver moms, skal IBO'en lægge den gældende momstakst oven i den opkrævede pris.
- 9.22 Al moms opkrævet fra kunder skal indberettes til de relevante myndigheder i overensstemmelse med gældende love og forordninger.
- 9.23 Hvis direkte salg til kunder ikke er tilladt i henhold til gældende lov, kan en IBO bruge ACN-produkter, som vedkommende alene har købt til personlig brug eller for at demonstrere brugen af ACN-produktet til potentielle kunder og IBO'er. Kunder og IBO'er i disse lande bør henvises til IBO'ens onlinebutik eller Benevita-websitet for at købe ACN-produkter.

Returnering af ACN-produkter til IBO'er

- 9.24 I henhold til EU's forbrugerrettighedsdirektiv har en kunde, der køber ACN-produkter fra en IBO, ret til at annullere sit køb med fuld tilbagebetaling inden for 14 dage fra leveringen af produkterne.

- 9.25 Som anført i punkt 5 ovenfor skal IBO'en oplyse kunden om fortrydelsesretten på salgstidspunktet.
- 9.26 En kunde, der ønsker at returnere ACN-produkter til en IBO, skal oplyse IBO'en om dette inden for 14 dage efter levering af ACN-produkterne til kunden.
- 9.27 Kunden afholder omkostningerne til returnering af ACN-produkterne til IBO'en.
- 9.28 For at kunne opnå tilbagebetaling skal ACN-produkterne være ubeskadigede, uåbnede og med alle forseglinger og emballagen intakt. Hvis disse betingelser er opfyldt, skal IBO'en tilbagebetale alle beløb, der er modtaget fra kunden, herunder prisen for ACN-produkter, moms og eventuelle forsendelsesomkostninger betalt af kunden for levering af ACN-produkterne.
- 9.29 Enhver tilbagebetaling skal ske inden for 14 dage efter IBO'ens modtagelse af de returnerede ACN-produkter.
- 9.30 **Vigtigt:** ACN-produkter købt af en IBO skal returneres til den sælgende IBO. Kun ACN-produkter købt direkte hos ACN kan returneres til ACN i overensstemmelse med salgsbetingelserne på Benevita-websitet.

Forbudte detailsalgskanaler

- 9.31 IBO'en må kun promovere og sælge ACN-produkter ved anvendelse af netværksmarkedsføringsteknikker.
- 9.32 Salg af ACN-produkter gennem de nedenfor anførte salgskanaler er ikke tilladt. Markedsføring og levering af prøver på ACN-produkter via de nedenfor anførte salgskanaler er kun tilladt med ACN's forudgående skriftlige samtykke:
- (a) detailforretninger, herunder helsekostbutikker, købmandsforretninger og andre lignende virksomheder (medmindre virksomheden er ejet eller drevet af IBO'en, eller IBO'en er personligt ansvarlig for salg af ACN-produkter, i hvilket tilfælde IBO'en er ansvarlig for overholdelse af ethvert juridisk eller lovmæssigt krav, der gælder et sådant salg)
 - (b) medicinske virksomheder, herunder lægekonsultationer, hospitaler, hospicer, vægttabsklinikker eller lignende

- (c) virksomheder servicevirksomheder, f.eks. saloner, trænings-, fitness- og wellness-centre (medmindre virksomheden er ejet eller drevet af IBO'en, eller IBO'en er personligt ansvarlig for salg af ACN-produkter, i hvilket tilfælde IBO'en er ansvarlig for overholdelse af ethvert juridisk eller lovmæssigt krav, der gælder et sådant salg)
- (d) fagmesser, sportsarrangementer, arrangementer i lokalsamfundet, loppemarkeder, byttemarkeder eller lignende arrangementer og
- (e) internetsalg (undtagen en IBO's onlinebutik eller Benevita-websitet). Dette omfatter, men er ikke begrænset til salg via online markeds- og auktionssites (såsom eBay og Amazon), sociale netværkssider (såsom Facebook og Twitter), sociale medie-sites (såsom Instagram og YouTube), onlinefora, opslagstavler, blogs, wikier og podcasts. IBO'en kan promovere sit ACN-repræsentantskab via internettet, under forudsætning af at det gøres i overensstemmelse med punkt 12 i disse forretningsgange og politikker.

10. FORBUDTE METODER

Tilvejebringelse af falske kundekontrakter eller oplysninger

- 10.1 En IBO, der opfordrer eller tillader en kunde at afgive falske eller ufuldstændige oplysninger til ACN, vil blive holdt ansvarlig i henhold til bestemmelserne i disse forretningsgange og politikker.
- 10.2 AI kompensation eller kvalifikationer, der er optjent af en IBO eller dennes Upline som følge af en falsk kundekontrakt eller falske kundeoplysninger, kan annulleres.

Satsning på sårbare eller særligt udsatte kunder

- 10.3 IBO'en må ikke promovere eller sælge ACN-produkter til personer, der:
- (a) er under 18 år eller
 - (b) hvis fysiske, psykiske eller følelsesmæssige tilstand gør dem ude af

stand til at forstå vilkår og priser på ACN-serviceydelser, ACN-produkter eller ACN-muligheden eller udsætter dem for købspres.

- 10.4 En IBO er ansvarlig for at sikre, at kunder der ikke taler det officielle sprog i kundens land flydende, fuldt ud forstår vilkår og priser på ACN-serviceydelser, ACN-produkter eller ACN-muligheden.
- 10.5 En IBO, der vurderes at satse på kunder, hvis serviceydelser blev opsagt af en anden leverandør for manglende eller forsinket betaling, eller som vurderes at have et mere end gennemsnitligt niveau for uerholdelige fordringer hos sine kunder, og som ikke træffer rimelige foranstaltninger for at håndtere denne situation efter ACN's anmodning, kan blive holdt ansvarlig i henhold til disse forretningsgange og politikker.

Ændring af leverandør uden samtykke (påtvunget udbyderskift)

- 10.6 En praksis, der bevirker, at en persons telekommunikations- eller energileverandør ændres uden denne persons vidende og samtykke, kaldes "**påtvunget udbyderskift**".
- 10.7 **Påtvunget udbyderskift er ulovligt og en overtrædelse af disse forretningsgange og politikker.**
- 10.8 ACN har nultolerance over for påtvunget udbyderskift, og et enkelt tilfælde kan medføre opsigelse af IBO'ens repræsentantskab.
- 10.9 Kunder formidlet som følge af påtvunget udbyderskift fjernes fra din personlige kundeliste (eller "PCL"), og enhver kompensation eller kvalifikation, du og din Upline har optjent, vil blive annulleret.
- 10.10 I tillæg til punkt 10.9 er påtvunget udbyderskift i mange lande en strafbar handling, og ACN samarbejder med politiet og retslige myndigheder i forbindelse med efterforskningen af sådanne forhold.
- 10.11 For at undgå påtvunget udbyderskift skal IBO'en:
- (a) altid give fuldstændige og nøjagtige oplysninger til potentielle kunder om ACN-serviceydelser
 - (b) sikre, at en potentiel kunde forstår, at indsendelse af en kundecontrakt på ACN-

serviceydelser bevirker, at kunden overføres fra sin nuværende telekommunikationsudbyder eller energileverandør til ACN eller den relevante ACN-forretningspartner

- (c) bekræfte, at personen, der indsender en kundecontrakt, har tilladelse til at ændre kundens serviceleverandør. For privatkunder gøres dette bedst ved at bede om at se en kopi af kundens nuværende telefon- eller energiregning. For erhvervs-kunder skal IBO sikre, at den person, der afgiver bestillingen, har juridisk bemyndigelse til at handle på vegne af virksomheden og
- (d) gennemgå sin personlige kundeliste med jævne mellemrum. Din personlige kundeliste viser alle kunder, som er formidlet af dig, og er grundlaget for optjente positioner og vederlag i henhold til kompensationsplanen. Listen er tilgængelig online på IBO Back Office. Det er IBO'ens ansvar at sikre, at den personlige kundeliste er korrekt. Hvis du har mistanke om, at en kunde der fremgår af din personlige kundeliste, ikke er blevet formidlet af dig, skal du straks kontakte ACN's IBO Services.

Personlig formidling af kunder og "stacking"

- 10.12 Hver IBO skal personligt formidle og sælge til kunder for at kvalificere sig til optjente positioner og vederlag i henhold til kompensationsplanen.
- 10.13 "**Stacking**" er den handling, hvor man sætter navn eller Business ID på en kundecontrakt, når IBO'en ikke selv formidler kunden.
- 10.14 **Stacking er en overtrædelse af disse forretningsgange og politikker og anses for at være et forsøg på at manipulere kompensationsplanen. Det er også en overtrædelse af mange landes love om forbrugerbeskyttelse.**
- 10.15 ACN har nultolerance over for "stacking", og et enkelt tilfælde kan medføre opsigelse af IBO'ens repræsentantskab.
- 10.16 Stakkede kunder fjernes fra den IBO, de blev tildelt, og kompensation eller kvalifikation

optjent af IBO'en og dennes Upline bliver annulleret.

10.17 For at undgå stacking skal IBO'en:

- (a) sikre, at kunderne bruger IBO'ens navn og Business ID, når de indsender en kundekontrakt
- (b) ikke tillade eller opfordre kunder til at bruge navn eller Business ID på en anden IBO på en kundekontrakt, medmindre IBO'en har været personligt involveret i salget til kunden
- (c) aldrig "købe" eller "sælge" en kunde fra eller til en anden IBO, herunder din sponsor og
- (d) gennemgå din personlige kundeliste med jævne mellemrum.

11. TAKSTER OG VILKÅR FOR ACN-SERVICEYDELSER

Generelt

- 11.1 ACN søger at fastsætte takster og vilkår for ACN-serviceydelser, som er konkurrencedygtige i forhold til andre leverandører i de lande, hvor ACN driver virksomhed.
- 11.2 Takster og vilkår for serviceydelser tilbudt af ACN-forretningspartnere fastsættes af disse partnere.
- 11.3 Det kræves af en IBO, at denne promoverer ACN-serviceydelser i overensstemmelse med de af ACN eller ACN-forretningspartnere fastsatte takster og vilkår.
- 11.4 Det kræves af en IBO, at denne giver kunden fuldstændige og nøjagtige oplysninger om ACN-serviceydelser og udsteder forbud mod at afgive urigtige oplysninger om eller overdrive disse priser og vilkår for nogen ACN-serviceydelser.
- 11.5 IBO'en har især forbud mod at oplyse eller antyde over for potentielle kunder, at ACN er leverandøren med de laveste priser, eller at kunden opnår besparelser ved at købe ACN-serviceydelser.
- 11.6 ACN og ACN-forretningspartnere kan til enhver tid ændre priser og vilkår for alle ACN-serviceydelser og kan ophøre med at tilbyde eller sælge ACN-serviceydelser uden ansvar eller forpligtelse over for IBO'en.

11.7 Det er IBO'ens ansvar kun at promovere de seneste priser og vilkår for ACN-serviceydelser.

Kontakt med ACN-forretningspartnere

- 11.8 Det er afgørende for ACN's evne til at yde kvalitetsserviceydelser at opretholde et godt forhold til ACN-forretningspartnere.
- 11.9 IBO'en må under ingen omstændigheder kontakte ACN-forretningspartnere.
- 11.10 IBO'ens forespørgsler om serviceydelser ydet af ACN-forretningspartnere skal rettes til ACN.
- 11.11 Kunde forespørgsler skal rettes til ACN-forretningspartnerens dedikerede kundesupport.
- 11.12 Overtrædelse af disse regler kan medføre disciplinærsag i henhold til disse forretningsgange og politikker.

12. MARKEDSFØRING OG ANNONCERING

Selskabets filosofi om markedsføring

- 12.1 ACN har udviklet et succesrigt globalt salgssystem baseret på solid erfaring med og viden om de produkter og serviceydelser og de markeder, hvorpå der drives virksomhed.
- 12.2 ACN har skabt materialer og aktiviteter til at støtte IBO'en med at promovere ACN-serviceydelser, ACN-produkter og ACN-muligheden.
- 12.3 IBO'en opfordres til kun at bruge markedsføringsmateriale leveret af ACN eller ACN's forretningspartnere. IBO'en må kun bruge eller distribuere markedsføringsmaterialer i henhold til punkterne 12.18 til 12.26.

Brug af ACN's identitet og intellektuelle ejendom

- 12.4 ACN's varemærkeidentitet er et af dets mest værdifulde aktiver.
- 12.5 ACN's navn, varemærker, handelsnavne, logoer, markedsføringsmateriale, procedurer, ophavsrettigheder, selskabets image og goodwill og øvrige fortrolige oplysninger ("**intellektuel ejendom**") er beskyttet af lov og ejes eksklusivt af ACN.
- 12.6 Hver IBO har en begrænset, ikke-eksklusiv ret til at anvende ACN's intellektuelle ejendom udelukkende til promovning af ACN-serviceydelser, ACN-produkter og ACN-muligheden. Den begrænsede ret overdrager

ikke ejerskab eller andre rettigheder til den intellektuelle ejendom.

- 12.7 Enhver rettighed vedrørende brugen af de immaterielle rettigheder bliver ugyldige, i det øjeblik du ophører med at være IBO. IBO'en må ikke anvende eller registrere et navn, varemærke, varebetegnelse, logo, markedsføringsmateriale, proces, ophavsret, domænenavn, virksomhedsimage eller kendingsmærke, der kan forveksles med ACN.
- 12.8 ACN-forretningspartnere lægger ofte begrænsninger på ACN's og IBO'ens brug af deres intellektuelle ejendom.
- 12.9 IBO'en må ikke anvende en ACN-forretningspartners intellektuelle ejendom, medmindre ACN specifikt har tilladt det. Find flere oplysninger på [IBO Back Office](#).

Promovering af ACN-serviceydelser, ACN-produkter og ACN-muligheden

- 12.10 ACN er et selskab med direkte salg og netværksmarkedsføring, der lægger vægt på brugen af relationsmarkedsføring, oftere kaldet "**varm markedsføring**".
- 12.11 Varm markedsføring betyder promovering af ACN-serviceydelser og ACN-muligheden ansigt til ansigt med enkeltpersoner eller virksomheder, med hvem du har en eksisterende relation på tidspunktet for reklameaktiviteten.
- 12.12 En IBO's varme marked:
- (a) beskrives i grove træk som alle personer, du har personlig kontakt eller en eksisterende relation med og
 - (b) er ikke begrænset til din "familie og venner", selvom de udgør en del af dit varme marked.
- 12.13 En enkelt kontakt med en person i en personlig, forretningsmæssig eller social sammenhæng er tilstrækkeligt til at anse enkeltpersonen som værende en del af dit varme marked.
- 12.14 Henvisninger fra dit nuværende varme marked udgør også en del af dit varme marked.
- 12.15 "**Kold markedsføring**" er en uopfordret reklameaktivitet over for enkeltpersoner, som du ikke har eksisterende personlig, forretningsmæssig eller social tilknytning til.
- 12.16 Eksempler på kold markedsføring er masseannoncering, købte kundeemner, dørsalg,

telemarketing, uddeling af brochurer og brug af automatisk opringning.

- 12.17 **ACN tillader ikke, at en IBO bruger kolde markedsføringsalgsteknikker til promovering af ACN-serviceydelser, ACN-produkter eller ACN-muligheden.**

Udvikling og anvendelse af markedsføringsmaterialer

- 12.18 ACN har skabt forskellige markedsføringsmaterialer til brug for IBO's promovering af ACN-serviceydelser, ACN-produkter og ACN-muligheden.
- 12.19 ACN's markedsføringsmaterialer:
- (a) bygger på ACN's erfaringer inden for direkte salg og er blevet anvendt med succes rundt omkring i verden og
 - (b) overholder gældende love, regler og DSA-kodekser og sikrer således, at IBO ikke ved en fejl overtræder gældende juridiske og lovmæssige krav.
- 12.20 Nogle af disse ACN-markedsføringsmaterialer fås gratis på [IBO Back Office](#), mens andre kan købes.
- 12.21 Køb af markedsføringsmaterialer er ikke påkrævet for at blive IBO eller optjene kompensation og kvalifikationer.
- 12.22 ACN anerkender, at det kan være hensigtsmæssigt for IBO'en at udarbejde og omdele egne markedsføringsmaterialer.
- 12.23 Med henblik på at promovere en ensartet markedsføringsmeddelelse, opretholde ACN-varemærket, og sikre overholdelse af annoncering, forbrugerbeskyttelse og andre gældende love og forordninger, må IBO'en kun udarbejde eget markedsføringsmateriale, hvis:
- (a) IBO'en har indhentet ACN's forudgående skriftlige godkendelse
 - (b) materialerne ikke fremsætter anprisninger og garantier, ud over hvad der offentliggøres i officielt ACN-markedsføringsmateriale i det relevante land
 - (c) materialerne overholder disse forretningsgange og politikker og
 - (d) materialerne overholder gældende love, regler og DSA-kodekser i det land, hvor de skal bruges.

- 12.24 Kravene i punkt 12.23 gælder for alle trykte, transmitterede og elektroniske materialer, der anvendes til at promovere ACN-serviceydelser, ACN-produkter eller ACN-muligheden, herunder reklamer, brochurer, videobånd, lydbånd, foldere, bannere, flag, websites, apps, sociale medier, telefonoptagelser, e-mails, præsentationsmaterialer og beklædning.
- 12.25 Flere oplysninger om og krav til at opnå godkendelse kan findes i Retningslinjer for annoncering og internet på [IBO Back Office](#).
- 12.26 IBO'en må ikke sælge eller på anden vis tjene på udarbejdelsen af markedsføringsmateriale.

Påstande om indtjening og indtægt

- 12.27 Der er ingen garanti for succes som IBO for ACN, og succes afhænger først og fremmest af den enkelte IBO's bestræbelser.
- 12.28 **Det er forbudt for IBO at love, garantere eller antyde, at en potentiel IBO vil eller kan få succes eller indtjening på et bestemt niveau fra ACN.**
- 12.29 Forbuddet i punkt 12.28 omfatter mundtlig, trykt og elektronisk kommunikation. IBO'en må ikke anvende tænkte eksempler på indtjening, undtagen dem der er indeholdt i materiale udarbejdet af ACN.

Garantier vedrørende besparelser eller priser

- 12.30 ACN og ACN-forretningspartnere søger at fastsætte konkurrencedygtige serviceydelser og produkter. Dog varierer kunders brug af ACN-serviceydelser og ACN-produkter, og ikke alle kunder sparer penge ved at bruge ACN-serviceydelser eller ACN-produkter.
- 12.31 IBO'en må ikke love, garantere eller antyde over for nuværende eller potentielle kunder, at de sparer penge eller sparer et bestemt beløb eller en bestemt procentdel ved at bruge ACN-serviceydelser eller ACN-produkter. Eksempelvis er udsagn som "Du sparer 5 % på din telefonregning med ACN" ikke tilladt.
- 12.32 Det er forbudt for IBO'en at udarbejde eller give prissammenligninger mellem ACN-serviceydelser og andres produkter eller serviceydelser. Prissammenligninger er nøje reguleret af loven, og der er stor risiko for, at sådanne sammenligninger ikke er korrekte.

Produktanprisinger

- 12.33 ACN's wellness-produkter og produkter til personlig pleje er underlagt lovgivningen i EU og individuelle medlemsstater.
- 12.34 ACN-produkter og tilhørende markedsføringsmaterialer er udformet, så de overholder gældende love og forordninger.
- 12.35 Anvendelse af ikke-tilladte anprisninger kan medføre ansvar for både IBO'en og ACN.
- 12.36 IBO'en må, når denne henviser til, diskuterer eller præsenterer ACN's wellness-produkter eller produkter til personlig pleje, det være sig mundtligt eller skriftligt, kun bruge anprisninger, der er indeholdt i markedsføringsmateriale fremstillet af ACN, eller som er udtrykkeligt tilladt af ACN i øvrigt. Brug af andre anprisninger er forbudt, og manglende overholdelse kan resultere i, at IBO'en bliver genstand for disciplinærsag i henhold til disse forretningsgange og politikker.

Fremsættelse af anprisninger

- 12.37 Ordet "**anprisning**" er bevidst bredt og betyder enhver besked eller udtalelse, herunder fremsat mundtligt, i form af billeder, grafik eller symboler, der erklærer eller antyder, at en fødevarer har bestemte egenskaber. For eksempel:
- (a) For eksempel henviser "**ernæringsanprisninger**" til de gavnlige, energimæssige egenskaber ved næringsstoffer, der findes i et produkt - et udsagn om, at et produkt har et "**lavt kalorieindhold**" er en ernæringsanprisning, og
- (b) "**sundhedsanprisning**" henviser til forholdet mellem en fødevarer eller fødevarerkategori og menneskets sundhed - Udsagnet, at et produkt "indeholder calcium og D-vitamin, der styrker knoglevækst" er f.eks. en sundhedsanprisning.
- 12.38 Specifikt må IBO'en ikke:
- (a) fremsætte mundtlige eller skriftlige anprisninger om ACN-produkter ud over dem, der er indeholdt i materialer udarbejdet af ACN, herunder Benevita-websitet, vareetiketter,

- produktoplysningssider eller andre officielle ACN-materialer
- (b) fremsætte mundtlige eller skriftlige medicinske, terapeutiske eller helbredende anprisninger om ACN-produkter. Især må IBO'en aldrig ytre eller antyde, at ACN-produkter behandler eller helbreder sygdomme eller andre sundhedskritiske tilstande eller er beregnet til sådanne formål. Hvis en kunde behandles af en læge, rådes IBO'en til at anbefale kunden at konsultere en læge, før vedkommende foretager ændringer i sin kost. Personer med hjerte-, lever- eller nyrelidelser, eller personer, som er i gang med medicinsk behandling, bør altid opfordres til at søge lægeråd, før vedkommende ændrer sin kost
- (c) love, at der kan opnås særlige resultater ved brug af ACN-produkter
- (d) give urigtige oplysninger om eller overdrive ACN-produkters pris, kvalitet, resultat eller tilgængelighed
- (e) udtale eller antyde, at et ACN-produkt er registreret eller godkendt af en national sundheds- eller fødevarermyndighed eller andre ministerier eller myndigheder ved præsentation af ACN-produkter eller
- (f) anvende navnet på et ministerium eller en myndighed ved præsentation af ACN-produkter.

Forbudte udsagn

12.39 Følgende udsagn må aldrig anvendes med henvisning til ACN-produkter:

- (a) udsagn, der antyder, at helbredet kan påvirkes af ikke at bruge ACN-produkter
- (b) udsagn, der siger eller antyder, at et særligt omfang af et vægttab kan opnås ved brug af ACN-produkter. For eksempel er brugen af udsagn som "Tab fem kilo ved at bruge Benevitas Weight Management System" forbudt - eller
- (c) udsagn, der refererer til anbefalinger fra individuelle læger eller sundhedspersoner.

Påkrævede udsagn om ACN-wellness-produkter

12.40 ACN-produceret markedsføringsmateriale om ACN's wellness-produkter indeholder alle påkrævede juridiske og lovmæssige formuleringer.

12.41 Markedsføringsmaterialer, herunder mundtlige, skriftlige, videoer med brugeranbefalinger, websites eller lignende materialer fremstillet af en IBO, skal indeholde formuleringer, der i al deres væsentlighed svarer til indholdet i ACN-fremstillet materiale.

12.42 Alle markedsføringsmaterialer skal være forsynet med følgende udsagn, som skal placeres på et fremtrædende sted på samme side som andre markedsføringsformuleringer.

(a) **Påkrævede udsagn for alle wellness-produkter**

"Dette produkt er ikke beregnet til at diagnosticere, behandle, helbrede eller forhindre sygdom."

(b) **Påkrævede udsagn for kosttilskud (herunder Go!, Recover! og Vita+):**

"Kosttilskud kan ikke erstatte en varieret kost og bør kombineres med en afbalanceret kost og en sund livsstil."

(c) **Påkrævede udsagn for Go!, Recover! og Shake-It!**

- **For alle:** "[Go!/Recover!/Shake-It!] er udviklet med henblik på brug sammen med eller som led i Benevita Weight Management System. [Go!/Recover!/Shake-it!] indeholder glucomannan, der i forbindelse med en kaloriefattig kost bidrager til vægttab ved daglig indtagelse af 3 g glucomannan i tre doser á 1 g".
- **For alle:** "Benevita Weight Management System er ikke beregnet til at erstatte al din kost. Andre fødevarer er af altafgørende betydning for din daglige kost. Du bør sørge for at indtage en passende mængde væske hver dag. Det er vigtigt at spise varieret og afbalanceret og føre en sund livsstil. Individuelle resultater varierer."

- **For alle:** "*Glucomannan kan forårsage kvælning, hvis det indtages uden tilstrækkeligt med vand, og hvis det indtages af personer med synkebesvær*".
- **Kun for Go!:** "*Indeholder koffein (40 mg pr. anbefalet daglig dosis). Anbefales ikke til børn eller gravide kvinder eller mennesker, der er overfølsomme over for koffein.*"
- **Kun for Shake-It!:** "*Materialer, der henviser til Shake-It, skal referere til produktet som en "måltidserstatning" eller en "drik som måltidserstatning".*"

Websites og sociale medier

- 12.43 Websites og sociale medier kan være vigtige værktøjer for IBO'en i forhold til at udvide deres repræsentantskaber.
- 12.44 Det er vigtigt, at denne type medier præsenterer ACN-serviceydelser, ACN-produkter og ACN-muligheden i overensstemmelse med disse forretningsgange og politikker samt gældende love, forordninger og DSA-kodekser.
- 12.45 ACN gør en onlinebutik tilgængelig for IBO'en, når denne tilmelder sig ACN.
- 12.46 Din onlinebutik gør det nemt for potentielle kunder at få de oplysninger om ACN-serviceydelser og ACN-produkter, de har behov for.
- 12.47 ACN opfordrer IBO'en til at bruge sine onlinebutikker til at synliggøre sig på internettet.
- 12.48 Hvis en IBO ønsker at oprette sit eget website eller sin egen app, Facebook- eller Instagram-profil eller en lignende side eller på anden vis benytte internettet og sociale medier i forbindelse med sit repræsentantskab, skal denne overholde de markedsføringskrav og andre krav, der er anført i disse forretningsgange og politikker samt ACN's Retningslinjer for annoncering og internet (tilgængelig på IBO Back Office) og skal sende en skriftlig anmodning om godkendelse til ACN's IBO Services forud for lancering.

Konkurrencer og incitamenter

- 12.49 IBO'en må ikke bruge konkurrencer, lotterier eller spil til at promovere ACN-serviceydelser, ACN-produkter eller ACN-muligheden, medmindre ACN har tilladt det.
- 12.50 IBO'en må ikke tilbyde eller give pengemæssige eller ikke-pengemæssige incitamenter, promovering, priser, bonus eller andre fordele til en nuværende eller potentiel kunde, medmindre fordelene gives i overensstemmelse IBO-aftalen og kompensationsplanen eller i henhold til ACN's skriftlige godkendelse.

Forespørgsler fra medier og offentlig optræden

- 12.51 Det er vigtigt at udtrykke et præcist, ensartet og positivt offentligt image for at bevare ACN's omdømme og værdien af ACN-muligheden.
- 12.52 En del af det at udbrede ACN-varemærket er at styre selskabets forhold til medierne.
- 12.53 ACN's marketingafdeling er uddannet i medierelationer.
- 12.54 Hvis du bliver kontaktet af medierne som emne for eller kilde til en historie om ACN eller direkte salg, bedes du kontakte mediacontacts@acneuro.com, før du indvilger i at optræde eller blive interviewet.
- 12.55 I sin kommunikation med medierne kan en IBO udtale sig om egne aktiviteter og eget repræsentantskab, men må ikke udtale sig på vegne af ACN eller optræde som talsperson for ACN.
- 12.56 IBO'en må ikke bruge medierne, herunder pressemeddelelser, artikler, ledere, annoncering, informative reklamefilm/tekstreklamer og tv- og radiooptræden, til at promovere eller offentliggøre ACN, ACN-serviceydelser, ACN-produkter, ACN-muligheden eller sine repræsentantskaber uden ACN's forudgående skriftlige godkendelse.

Brug af repræsentantskab til fundraising

- 12.57 ACN bidrager til velgørende organisationer over hele verden og opfordrer sine IBO'er til at bidrage til velgørenhed efter eget valg.
- 12.58 ACN fraråder på det kraftigste at markedsføre ACN-muligheden til velgørenhed eller almennyttige organisationer med henblik på

fundraising, da denne type programmer ikke virker godt inden for ACN's salgsmodel.

Fælles branding og fælles markedsføring

12.59 ACN forbyder fælles markedsføring eller branding af andre virksomheder, produkter eller serviceydelser end ACN-serviceydelser, ACN-produkter eller ACN-muligheden, andet end i det omfang at det er aftalt mellem ACN og ACN-forretningspartnere.

Markedsføringsarrangementer

12.60 ACN opfordrer til at bruge "regionale træningsarrangementer", "superlørdage", "forretningsmøder" og "private forretningsreceptioner" til at introducere potentielle kunder og IBO'er for ACN og for at lære nuværende og potentielle IBO'er, hvordan de kan få succes med ACN-muligheden.

12.61 De i punkt 12.60 anførte arrangementer skal afholdes professionelt og med integritet og skal overholde disse forretningsgange og politikker.

12.62 Det er frivilligt at deltage i arrangementer sponsoreret af en IBO eller ANC, og IBO'en må ikke udtale eller antyde over for potentielle eller nuværende IBO'er, at man skal deltage i sådanne arrangementer for at få succes med ACN-muligheden.

12.63 Arrangementer, der sponsoreres af IBO'er, har ikke til formål at generere ekstra indkomst for værterne ved arrangementerne, og skal afholdes uden fortjeneste for øje. Entreindtægter må ikke overstige værtens direkte eksterne omkostninger og udgifter.

13. OPBYGNING AF ET SALGSTEAM

13.1 At opbygge en salgsteam er et fællestræk for selskaber med netværksmarkedsføring, og ACN opfordrer IBO'er til at promovere ACN-muligheden og opbygge en Downline.

13.2 At være sponsor kræver hårdt arbejde og involverer yderligere forpligtelser for sponsor og Upline.

13.3 En sponsor er ansvarlig for at træne, føre tilsyn med og understøtte IBO'erne i deres Downline for at sikre, at deres Downlines forstår og overholder disse forretningsgange og politikker samt gældende love, forordninger og DSA-kodekser, og at de er bekendt med ACN-serviceydelser og ACN-produkter og

promoverer dem korrekt over for potentielle kunder.

13.4 Sponsorer skal holde jævnlig kontakt med deres Downlines via personlig, mundtlig og skriftlig kommunikation.

13.5 **Vigtigt: Sponsoring af IBO'er er ikke påkrævet for at få succes med ACN.**

13.6 **IBO'er optjener ikke kvalifikationer eller kompensation for at rekruttere nye IBO'er. Al kompensation er baseret på salget af ACN-serviceydelser og ACN-produkter og kundens brug af ACN-serviceydelser.**

13.7 Som anført i punkt 2.10 kan Sales Consultants markedsføre ACN-muligheden, men de kan ikke sponsorere andre IBOs direkte og opbygge en Downline. Sales Consultants kan ikke kvalificere sig til andre positioner og vil kun modtage kompensation for salg af ACN-produkter til kunder og kundernes brug af ACN-serviceydelser, som de selv køber. For at få fuld fordel af punkterne 13.1 til 13.6 skal Sales Consultants opgradere deres status til Team Trainer i overensstemmelse med punkt 2.11.

Præsentation af ACN-muligheden

13.8 En IBO skal sikre, at ACN-muligheden præsenteres klart og tydeligt for potentielle IBO'er.

13.9 IBOs skal sikre sig, at potentielle IBOs fuldt ud forstår forskellen mellem positionen som Team Trainer og Sales Consultant, inden de tilmelder sig ACN, og at de kan foretage et kvalificeret valg om ACN-muligheden.

13.10 IBO'en må ikke fremsætte falske, overdrevne eller vildledende anprisninger eller udsagn vedrørende ACN-muligheden.

13.11 IBO'en må kun anvende materialer, der er udleveret eller godkendt af ACN med henblik på at præsentere ACN-muligheden.

13.12 En IBO må ikke fremsætte en anprisning, garanti eller følgeslutning over for en potentiel IBO om, at denne opnår eller måske opnår et specifikt succesniveau eller en specifik indtjening som IBO for ACN.

13.13 Sponsorerende IBO'er skal forklare, at succes med ACN primært afhænger af IBO'ens bestræbelser, engagement og evner, og at succes også kan påvirkes af eksterne faktorer, såsom økonomiske forhold og

konkurrencemiljøet i de lande, hvor IBO'en arbejder.

- 13.14 IBO'en skal forklare ACN's kompensationsplan for potentielle IBO'er og oplyse dem om, at alle vederlag hos ACN i henhold til kompensationsplanen baserer sig på salg af ACN-serviceydelser og ACN-produkter til kunder og kundernes brug af ACN-serviceydelser. IBOs skal tydeligt forklare forskellen mellem de kompensationsordninger, der gælder for henholdsvis Team Trainers og Sales Consultants.
- 13.15 Direkte salg og netværksmarkedsføring er bredt accepteret til virksomhedsdrift i alle lande, hvor ACN driver virksomhed, og ACN opfordrer til fuld overholdelse af alle gældende love.
- 13.16 Ingen offentlig myndighed gennemgår, støtter eller godkender salgsmønstre eller kompensationsplaner i selskaber med direkte salg, herunder ACN.
- 13.17 IBO'en må ikke, når denne præsenterer ACN-muligheden, udtale eller antyde, at en offentlig myndighed har gennemgået eller godkendt ACN-muligheden.
- 13.18 Hvis potentielle IBO'er har spørgsmål vedrørende den juridiske status for direkte salg eller ACN-muligheden, skal IBO'en bede vedkommende om at rette henvendelse til ACN's IBO Services.

Skift af sponsorer

- 13.19 ACN er af den opfattelse, at det er vigtigt at bevare og beskytte forholdet mellem en IBO og dennes sponsor.
- 13.20 En IBO kan kun skifte sponsor eller gentilmelde sig ACN under en ny sponsor i følgende situationer:
- (a) som led i et nyt repræsentantskab
 - (b) minimum 12 måneder efter datoen for annullering, manglende fornyelse eller opsigelse af IBO'ens tidligere repræsentantskab, og
 - (c) hvis IBO'en ikke har været tilknyttet et andet repræsentantskab i 12-månedersperioden.
- 13.21 En undtagelse til punkt 13.18 er, at en IBO, som er sponsor for en ny IBO, kan anmode om, at den nye IBO overføres til en anden IBO i den oprindelige sponsors Downline i 60 dage fra den nye IBO's startdato.

- 13.22 For at anmode om overførsel i henhold til punkt 13.19 skal den oprindelige sponsor sende en anmodning via IBO Back Office. Den oprindelige sponsor skal angive navn og Business ID for den IBO, der skal overføres, samt navn og Business ID for den nye sponsor.
- 13.23 En ny IBO kan kun overføres én gang, og når overførslen er gennemført, kan den ikke ændres eller annulleres.
- 13.24 ACN vil informere den oprindelige sponsor og den nye IBO om sponsorskiftet, når dette er gennemført. Denne regel kan ikke danne udgangspunkt for en overførsel af ægtefæller og registrerede partnere (få flere oplysninger under punkterne 3.38 til 3.48).
- 13.25 ACN forbeholder sig ret til at udskifte en IBO's sponsor for at korrigere IBO'ens eller ACN's fejl ved indsendelse eller behandling af en IBO-aftale, eller hvis en IBO blev rekrutteret ved hjælp af ulovlige eller uetiske metoder eller af anden årsag efter ACN's skøn.

Forbud mod krydsrekruttering

- 13.26 IBO'en opfordres til at arbejde med andre IBO'er, herunder IBO'er i andre salgsteams, med henblik på at udvikle deres respektive repræsentantskaber.
- 13.27 Det er vigtigt, at sådanne aktiviteter foregår på basis af gensidig respekt.
- 13.28 At rekruttere IBO'er fra andre salgsteams er uetisk og skader ACN og andre IBO'er.
- 13.29 Derfor må en IBO ikke rekruttere, kontakte eller opmuntre, hverken direkte eller indirekte, en anden IBO til at forlade en sponsor eller et salgsteam for at komme med i en/et anden, så længe en IBO's repræsentantskab eksisterer og i 12 måneder efter udløbet af repræsentantskabet.
- 13.30 IBO'en må ikke kontakte, anmode eller opfordre en person til at blive IBO, hvis pågældende allerede er blevet kontaktet af en anden IBO.

Opfordring er forbudt

- 13.31 Som uafhængige leverandører er det tilladt for en IBO at arbejde som distributør for andre selskaber med direkte salg.
- 13.32 Hverken du eller andre personer med forbindelse til dit repræsentantskab må imidlertid kontakte, anmode eller opfordre, direkte eller indirekte, en tidligere, nuværende

eller potentiel IBO hos ACN til at deltage i et direkte salgsprogram, der tilbydes af en anden virksomhed, uanset om denne virksomhed tilbyder serviceydelser eller produkter, der konkurrerer med ACN-serviceydelser eller ACN-produkter, eller ej.

13.33 En IBO, som har opnået en position som Team Coordinator eller højere, og enhver person med forbindelse til dennes repræsentantskab, kan med rimelighed forventes:

- (a) udelukkende at sælge ACN-serviceydelser eller ACN-produkter, promovere ACN-muligheden samt uddanne og føre tilsyn med IBO'er i deres Downline
- (b) ikke at involvere sig i andre ordninger for direkte salg for andre virksomheder.

13.34 Hvis du eller personer med forbindelse til dit repræsentantskab vælger at deltage i en ordning for direkte salg for en anden virksomhed, accepterer du at:

- (a) informere ACN om dette inden for fem hverdage fra datoen for opstart af en sådan aktivitet
- (b) du ikke er berettiget til at modtage kompensation på niveauerne 4 til 7 i dit salgsteam i henhold til kompensationsplanen
- (c) tilbagebetale enhver provision udbetalt til dig efter startdatoen for den omtalte aktivitet, uanset om du har givet ACN besked derom eller ej
- (d) ACN er berettiget til at søge dækning af enhver provision udbetalt til dig ved at trække det relevante beløb fra enhver anden betaling (tidligere, aktuel eller fremtidig), som du er berettiget til i henhold til kompensationsplanen.

13.35 Hvis du undlader at informere ACN om dit engagement i enhver ordning for direkte salg for en anden virksomhed, der beskæftiger sig med direkte salg, vil dette blive anset for at være en overtrædelse af disse forretningsgange og politikker, hvilket kan resultere i, at ACN træffer relevante foranstaltninger, f.eks. i form af opsigelse af dit repræsentantskab.

Uddannelse og tilsyn

13.36 Som sponsor eller Upline-IBO er det en del af dit ansvar at uddanne IBO'er i din Downline,

hvad angår ACN-serviceydelser, ACN-produkter og disse forretningsgange og politikker.

13.37 Sponsorerede IBO'er bør kommunikere regelmæssigt, og på en meningsfuld måde med respekt for tidspunktet for at undgå upassende forstyrrelser, skriftligt og personlig, med deres salgsteams om ACN, korrekt præsentation af ACN's serviceydelser og produkter, og IBO'ens juridiske og etiske forpligtelser.

13.38 Sponsorer bør holde sig informeret om nye serviceydelser og produktudvikling og uddannelsesmuligheder med henblik på at informere deres Downlines.

14. KOMPENSATIONSPLANEN

Generel beskrivelse

14.1 Det kræver engagement og hårdt arbejde at få succes med en hvilken som helst form for virksomhed.

14.2 Som IBO afhænger din succes primært af det arbejde, det engagement og de evner, du og dit salgsteam lægger i jeres ACN-virksomhed, men faktorer såsom de generelle økonomiske forhold og konkurrenceforholdene i det land, hvor du driver forretning, kan også påvirke resultaterne.

14.3 Din succes og indtjening som IBO ikke garanteret, og nogle IBO'er klarer sig desværre ikke.

14.4 Kvalifikationer og indtjening i henhold til ACN's kompensationsplan er alene baseret på succes med salg af ACN-serviceydelser og ACN-produkter samt kundernes brug af ACN-serviceydelser.

14.5 **IBO'er optjener ikke kvalifikationer eller kompensation for at rekruttere nye IBO'er.**

14.6 **Sales Consultants vil kun modtage personlig provision og vil ikke kunne kvalificere sig til andre positioner, medmindre de opgraderer deres status til Team Trainer i overensstemmelse med punkt 2.11.**

14.7 Dette afsnit indeholder et resumé af ACN's kompensationsystem.

14.8 Du kan finde yderligere oplysninger, herunder om kravene til optjening af vederlag, i kompensationsplanen for dit hjemland, som er en del af din IBO-aftale.

14.9 Den aktuelle kompensationsplan for alle lande er tilgængelig på [IBO Back Office](#).

Definitioner

14.10 Nedenstående definitioner gælder for kompensationsplanen.

- (a) **Commissionable Value** (eller **CV**): En værdi, der tildeles hvert enkelt ACN-produkt og hver enkelt ACN-serviceydelse med henblik på beregning af provision i henhold til kompensationsplanen. Provisioner udregnes som en procentdel af den tildelte CV.
- (b) **Optjent position** Enhver position i henhold til kompensationsplanen, der ligger over Team Trainer.
- (c) **Minimumsfakturering i Downline pr. måned**: Samlet bruttoindtægt pr. måned (minimum) i en IBO's Downline for kvalificering til visse optjente positioner i henhold til kompensationsplanen.
- (d) **Teamets kundepoint**: Den kombinerede værdi af ACN-produkter og -serviceydelser købt af dig og kunder med dit Business ID samt personlige point for IBOs i din Downline.
- (e) **Personlige kundepoint**: Den kombinerede værdi af ACN-produkter og -serviceydelser købt af dig og kunder med dit Business ID.
- (f) **Kundepoint**: En værdi, der tildeles ethvert ACN-produkt og enhver ACN-serviceydelse i kvalifikationsøjemed i henhold til kompensationsplanen.
- (g) **Sales Consultant** (eller **SC**): En mulig startposition for en ny IBO i ACN.
- (h) **Team Trainer** (eller **TT**): En mulig startposition for en ny IBO i ACN.

Berettigelse til optjente positioner og kompensation

14.11 Alle nye IBO'er begynder enten som Team Trainer eller Sales Consultant.

14.12 En IBO, der tilmelder sig ACN som Team Trainer, er berettiget til at avancere til optjente positioner og modtage kompensation i henhold til kompensationsplanen, forudsat at de:

- (a) har et aktivt repræsentantskab

- (b) opfylder kravet til personlige kundepoint, teamets kundepoint, hvis relevant, kravene til teamstruktur, hvis relevant, samt kravene til den månedlige minimumsfakturering i Downline, hvis relevant, for den optjente position. Find flere oplysninger i kompensationsplanen for dit hjemland; og
- (c) overholde disse forretningsgange og politikker.

14.13 En IBO, der tilmelder sig ACN som Sales Consultant, er berettiget til at modtage personlig kompensation i henhold til kompensationsplanen, forudsat at de:

- (a) har et aktivt repræsentantskab; og
- (d) overholder disse forretningsgange og politikker.

14.14 Yderligere kriterier for særlige bonusser og provisioner kan være gældende.

14.15 Kvalifikation til optjente positioner og kompensation i henhold til kompensationsplanen er baseret på salg af ACN-produkter og ACN-serviceydelser til kunder og kundernes brug af ACN-serviceydelser.

14.16 Det er vigtigt, at dine kunder angiver dit Business ID, når de køber produkter eller serviceydelser.

14.17 For at du kan modtage kompensation i en given måned, skal oplysninger for kunden og IBO være modtaget af ACN den sidste hverdag i måneden inden kl. 14.00.

14.18 Når det gælder ACN-serviceydelser, er det kun kunder med en aktiv kundekonto, der regnes med i kvalifikations- og kompensationsøjemed.

14.19 Kunder, som annullerer deres ACN-serviceydelse, og som bliver opsagt eller ikke bruger deres ACN-serviceydelse i tre måneder i træk, anses ikke for at være aktive.

14.20 En kundekonto dækker alle ACN-serviceydelser af en bestemt type (f.eks. fastnet, DTS eller mobil), der leveres til et enkelt kundenavn, en enkelt adresse eller en enkelt husstand.

14.21 Kunder, som køber mere end én type ACN-serviceydelse, har mere end en kundekonto.

14.22 Vederlag i henhold til kompensationsplanen udbetales bagud.

14.23 Yderligere oplysninger vedrørende tidspunkter for vederlag kan findes i kompensationsplanen og på [IBO Back Office](#).

Optjening af kompensation

14.24 I henhold til kompensationsplanen kan IBO'en optjene kompensation fra ACN på tre (3) måder:

- (a) salgsbonusser (som defineret nedenfor)
- (b) Provision af salg formidlet af dig og din Downline, hvis relevant, og
- (c) Kundeformidlingsbonusser ("KFBs").

14.25 De vilkår og betingelser, der gælder for kvalifikationerne til optjente positioner og kompensation, kan til enhver tid ændres af ACN; det samme gælder CV og kundepoint for ACN-produkter og -serviceydelser.

14.26 IBO'en kan også optjene kompensation på direkte salg af ACN-produkter, som IBO'en har til kunderne. Denne type salg ligger uden for rammerne af kompensationsplanen.

14.27 En IBO sætter selv prisen på ACN-produkter, der sælges direkte til kunder, men der gælder dog særlige regler for denne type salg. Du kan finde flere oplysninger om IBO'ens salg til kunder i punkterne 9.4 til 9.6.

Salgsbonusser

14.28 IBO'en optjener salgsbonusser ved kunders køb af ACN-produkter fra ACN vha. IBO'ens Business ID.

14.29 Disse køb kan foretages via en IBO's onlinebutik eller via Benevita-websitet.

14.30 En kunde skal bruge IBO'ens Business ID, for at den pågældende IBO får en salgsbonus.

14.31 Salgsbonussen svarer til forskellen mellem salgsprisen for et ACN-produkt, som gælder for kunder, og IBO'ens pris.

14.32 Salgspriser og IBO-priser for alle ACN-produkter findes i listen over produkter og serviceydelser, som er tilgængelig på [IBO Back Office](#).

Provision

14.33 IBO'en optjener provision på grundlag af salg af ACN-produkter og ACN-serviceydelser samt deres kunders brug af ACN-serviceydelser. Team Trainers og andre optjente positioner er også berettiget til provision baseret på salget af ACN-produkter og -serviceydelser i deres Downlines.

14.34 Provisionen varierer alt efter IBO'ens position og CV for de solgte ACN-produkter og ACN-serviceydelser.

14.35 CV'er for alle ACN-produkter og ACN-serviceydelser er angivet i listen over produkter og serviceydelser.

14.36 CV for ACN-serviceydelser er en procentdel af det fakturerede månedlige bruttobeløb for en kunde minus

- (a) Skatter
- (b) afgifter
- (c) tilskud for uerholdelige fordringer.

14.37 For nogle ACN-serviceydelser, primært dem, der leveres af ACN-forretningspartnere, vil CV være et fast månedligt beløb.

14.38 Se listen over produkter og serviceydelser for dit hjemland på [IBO Back Office](#), hvis du ønsker flere oplysninger.

14.39 Provisionsberettiget værdi beregnes i henhold til kompensationsplanen for det land, kunden befinder sig i, eller mere nøjagtigt den adresse, som ACN-produkter og ACN-serviceydelser skal leveres til.

14.40 Den provision, der skal betales til IBOs i deres position som Team Trainer eller enhver anden optjent position, er baseret på::

- (a) beregne CV baseret på IBO'ens kunder og IBO'ens salgsteam i hvert land i overensstemmelse med kompensationsplanen;
- (b) konvertere det beregnede beløb til den valuta, der anvendes i IBO'ens hjemland; og anvende den personlige provisionsordning i kompensationsplanen for IBO'ens hjemland.

14.41 Den provision, der skal betales til IBOs i deres position som Sales Consultant, er baseret på:

- (a) indsamling af cv fra IBO'ens kunder i deres hjemland;
- (b) konvertering af det beregnede beløb til den valuta, der anvendes i IBO'ens hjemland, og
- (c) anvendelse af den personlige provisionsordning i kompensationsplanen for IBO'ens hjemland

14.42 Provision udbetales bagud. Måneden efter salget af ACN-produkter og op til tre måneder efter for ACN-serviceydelser (på grund af tidslinjerne for forsyning og fakturering).

- 14.43 Provision for ACN-serviceydelser beregnes efter den første fredag i hver måned og udbetales den første hverdag efter den tredje fredag i hver måned.
- 14.44 Provision for ACN-produkter udbetales den 27. i hver måned (eller den næstfølgende hverdag).
- 14.45 Provision udbetales først, når beløbet overstiger det minimumbeløb, som ACN har fastlagt for dit hjemland. Provision, der ligger under minimumbeløbet, tilbageholdes, indtil den provision, en IBO har til gode, overstiger minimumbeløbet.
- 14.46 Debiteringer eller krediteringer, der vedrører dit repræsentantskab, foretages før udbetaling af tilgodehavendet.

Kundeforbidlingsbonus ("KFB")

- 14.47 Hvis en IBO i en position som Executive Team Trainer eller højere sponsorerer en ny Team Trainer og hjælper vedkommende med at kvalificere sig til en position som Qualified Team Trainer eller højere inden for de første 30 dage efter tilmelding til ACN, er IBO'en muligvis berettiget til KFB.
- 14.48 KFB er en fast engangsbetaling, som afhænger af:
- (a) din optjente position; og
 - (b) din optjente position med hensyn til den kvalificerende IBO.
- 14.49 Se kompensationsplanen for dit hjemland, hvis du ønsker flere oplysninger.

Andre bonusser

- 14.50 ACN tilbyder sommetider produktspecifikke bonusser, landespecifikke bonusser, bonustilbud og andre bonusser fra tid til anden.
- 14.51 Kvalifikationskravene og vilkårene for udbetaling af sådanne bonusser varierer. Se i din kompensationsplan og på IBO Back Office for at få oplysninger om de aktuelle bonusser i dit hjemland og i andre lande, hvor du driver forretning.

Administrationsgebyrer

- 14.52 Hver kompensationsudbetaling til en IBO fratrækkes et administrationsgebyr.

Reduktion eller tilbageførsel af kompensation

- 14.53 ACN forbeholder sig ret til at reducere en IBO's kompensation, hvis en del af den provisionsberettigede omsætning vurderes at

være uerholdelig. Det beløb, der fratrækkes, kan være baseret på den forholdsmæssige andel af uerholdelige fordringer for et land, for virksomheden som helhed eller for en bestemt kundekonto.

- 14.54 ACN har ret til at justere, tilbagekalde eller kræve tilbagebetaling af kompensationen, hvis ACN fastslår, at en IBO ikke var berettiget til udbetalingen, fordi vedkommende eller en anden IBO i vedkommendes Downline ikke opnåede kvalifikation, eller fordi det salg af ACN-produkter eller ACN-serviceydelser, der blev brugt i kvalifikationsøjemed, blev afvist eller var ugyldigt.
- 14.55 ACN har også ret til at tilbageføre enhver position, der er optjent af den IBO eller vedkommendes Upline.
- 14.56 ACN er ikke forpligtet til at følge den procedure for overensstemmelse med regler, der er beskrevet i punkt 15, i forbindelse med tilbageførsel eller tilbagekaldelse af udbetalinger.
- 14.57 Ethvert beløb, der er udbetalt til en IBO, vil blive tilbagekaldt, hvis en kunde returnerer et ACN-produkt, uanset årsagen dertil.

Fakturaer og opgørelser

- 14.58 Som uafhængig leverandør er IBO'en ansvarlig for at fakturere ACN for de serviceydelser, denne leverer, herunder salg af ACN-serviceydelser og ACN-produkter, for at opnå betaling.
- 14.59 Fakturaerne skal overholde lovgivningen i det land, hvor de udstedes.
- 14.60 For at sikre overholdelse af reglerne og som en service over for IBO'en udsteder og sender ACN alle de påkrævede fakturaer, også kaldet "**opgørelser**", til den pågældende IBO; dette kaldes selvfakturering.
- 14.61 IBO'en skal give samtykke til selvfakturering som en del af deres ansøgning og IBO-aftale.
- 14.62 En IBO giver ACN Europe B.V. tilladelse til at udstede opgørelser på vegne af den ACN-virksomhed, som IBO'en har indgået IBO-aftale med, på de beløb, ACN skylder IBO'en for salg af ACN-serviceydelser og ACN-produkter, samt sende dem til IBO'en.
- 14.63 En kopi af hver opgørelse vil være tilgængelig for IBO'en på IBO Back Office umiddelbart efter

afslutningen af den relevante kompensationscyklus.

- 14.64 ACN sender en e-mail til IBO'en på den e-mailadresse, som IBO'en har oplyst til ACN, med besked om, at opgørelsen er tilgængelig. Opgørelserne er kun tilgængelige i elektronisk format. IBO'en anses for at have accepteret opgørelsen, medmindre vedkommende gør skriftlig indsigelse inden for 15 dage fra den dato, der er anført i opgørelsen.
- 14.65 Opgørelserne udstedes i henhold til en separat, forløbende nummerserie for hver enkelt IBO.
- 14.66 IBO'en skal sikre, at de oplysninger, ACN skal bruge til at udstede fakturaer på vedkommendes vegne, er opdaterede og nøjagtige.
- 14.67 Hvis en IBO har oplyst et CVR-nummer til ACN, skal alle beløb, der udbetales til IBO'en, være inklusive moms.
- 14.68 Hvis IBO'en ikke har oplyst et CVR-nummer til ACN, anses det for at være en godkendelse af, at de udbetalte beløb skal være eksklusive moms.
- 14.69 ACN refunderer ikke skattebetalinger eller sociale bidrag, der er blevet tilbageholdt fra en IBO som følge af, at den pågældende IBO har afgivet fejlagtige eller ufuldstændige oplysninger, og ACN har ret til at inddrive ethvert beløb fra IBO'en, der er indbetalt til en offentlig myndighed i form af skattebetalinger eller sociale bidrag som følge af, at IBO'en ikke har sørget for, at vedkommendes faktureringsoplysninger er nøjagtige og opdaterede.

15. UNDERSØGELSER AF OVERHOLDELSE OG DISCIPLINÆRSAG

- 15.1 Som IBO forventes du at overholde de højeste etiske og juridiske standarder.
- 15.2 Det kræves af dig og enhver, der driver virksomhed under dit repræsentantskab, at I overholder ansøgningen og IBO-aftalen, disse forretningsgange og politikker samt kompensationsplanen - og at I derudover overholder alle gældende love, forordninger og DSA-kodekser.

Manglende overholdelse af krav og

undersøgelser

- 15.3 ACN's afdeling for overholdelse af regler undersøger påstået eller formodet manglende overholdelse af krav efter bedste evne og søger at gøre dette på en grundig, effektiv og fair måde.
- 15.4 ACN kan igangsætte en undersøgelse om overholdelse på eget initiativ eller på basis af oplysninger, der er modtaget fra en kunde, en IBO, forbrugerbeskyttelsesorganisationer, politi, retslig myndighed eller andre offentlige myndigheder eller personer.
- 15.5 ACN forpligter sig til at behandle IBO'er, der er involveret i undersøgelser om overholdelse, fair og med respekt.
- 15.6 Det kræves, at IBO'er samarbejder fuldt ud i forbindelse med undersøgelser om overholdelse og svarer sandfærdigt og fyldestgørende på alle forespørgsler fra ACN.
- 15.7 Det er en overtrædelse af disse forretningsgange og politikker, hvis en IBO nægter eller ikke fuldt ud samarbejder i forbindelse med en undersøgelse om overholdelse eller afgiver falske eller ufuldstændige oplysninger til ACN.
- 15.8 Undlader en IBO at svare på en undersøgelse om overholdelse eller samarbejde fuldt ud i forbindelse med en undersøgelse om overholdelse, kan dette medføre suspension eller opsigelse af dit repræsentantskab.

Indberetning af formodede overtrædelser

- 15.9 Hvis du mener, at en IBO har undladt at overholde visse krav, opfordrer vi dig på det kraftigste til at kontakte den pågældende IBO for at adressere problemet direkte.
- 15.10 Nogle overtrædelser kan være uforsætlige eller ske som følge af en IBO's manglende forståelse af sine forpligtelser.
- 15.11 Alvorlige tilfælde af manglende overholdelse af krav, såsom krav vedrørende overtrædelse af gældende love eller forordninger, skal altid indberettes til ACN.
- 15.12 Hvis du ikke kan løse problemet direkte, eller føler dig utryk ved at kontakte IBO'en, bør du skriftligt indberette den formodede overtrædelse til ACN.
- 15.13 Din påstand i henhold til punkt 15.12 skal omfatte dit navn, navnet på IBO'en, dato, sted

og arten af den formodede overtrædelse samt eventuelle beviser til understøttelse af påstanden.

- 15.14 For at sikre fair behandling accepteres mundtlige eller anonyme klager ikke. Dit navn vil dog ikke blive oplyst uden din tilladelse.

Undersøgelingsproces

- 15.15 Formodet manglende overholdelse af krav bliver undersøgt og følger de af ACN fastlagte procedurer.
- 15.16 De procedurer, der skal følges i en given sag, er efter ACN's skøn.
- 15.17 En IBO, der formodes ikke at have overholdt reglerne og vidner i forbindelse med en sådan undersøgelse, bliver typisk kontaktet af ACN via brev, telefon, e-mail eller på anden vise for at afgøre de relevante fakta.
- 15.18 Der stilles krav om, at IBO'en svarer fyldestgørende og nøjagtigt inden for den tid, der er anført i kommunikationen fra ACN.
- 15.19 En IBO's manglende svar på en undersøgelse om overholdelse anses for at være en anerkendelse af de fakta, der er kendt af ACN, og gør den pågældende IBO til genstand for en disciplinærsag.

Breve om beslutning

- 15.20 Efter gennemgang af de tilgængelige oplysninger om den påståede overtrædelse beslutter ACN, om IBO'en skal gøres til genstand for en disciplinærsag. ACN sender brevet om beslutningen til IBO'en pr. post, e-mail eller på anden vis og anfører undersøgelsesresultaterne og den påtænkte disciplinærsag.

Klager

- 15.21 En IBO kan anmode om gennemgang af en beslutning vedrørende overholdelse ved at indsende en skriftlig klage senest 15 dage efter datoen for brevet om beslutningen.
- 15.22 For at en klage bliver taget i betragtning skal IBO'en afgive relevante oplysninger, der ikke var tilgængelige for IBO'en, mens den oprindelige undersøgelse stod på.
- 15.23 En klage vil normalt ikke blive taget i betragtning, hvis IBO'en undlod at svare, mens undersøgelsen om overholdelse stod på.

- 15.24 ACN gennemgår straks klagen og underretter skriftligt IBO'en om sin beslutning.

Disciplinærsag

- 15.25 Såfremt ACN konstaterer, at en IBO ikke har overholdt et krav, kan dette medføre en disciplinærsag.
- 15.26 Disciplinærsagen i en given sag afhænger af arten og alvoren af overtrædelsen, fakta om overtrædelsen, graden af samarbejde udvist af IBO'en, om overtrædelsen var forsætlig eller uagtsom, IBO'ens eventuelle historik for overholdelse samt IBO'ens erfaring.
- 15.27 Den rette disciplinærsag i en given sag sker efter ACN's eget skøn.
- 15.28 Den disciplinærstraf, der pålægges IBO'en, meddeles i brevet med beslutningen.
- 15.29 Mulige disciplinærstraffe omfatter mundtlige og skriftlige advarsler, midlertidig suspension af kompensation eller IBO'ens repræsentantskab, tilbagekaldelse af optjente niveauer i kompensationsplanen, tilbagebetaling af tidligere betalt kompensation, fjernelse af IBO'ens Downline og opsigelse af IBO'ens repræsentantskab.
- 15.30 IBO'en kan blive anmodet om at anerkende disciplinærstraffen ved at returnere en kontraseret kopi af brevet med beslutningen.
- 15.31 Der kan også stilles krav om, at en IBO, der ikke overholder kravene, betaler eventuelle omkostninger og udgifter, som ACN har pådraget sig som følge af IBO'ens handlinger, herunder eventuelle forligsbetalinger eller kreditter givet til kunder, andre IBO'er eller tredjemand, bøder eller bod pålagt af offentlige myndigheder og advokathonorarer. ACN kan trække sådanne beløb fra fremtidige kompensationer, der tilfalder IBO'en, eller forsøge at opnå via tilgængelige retsmidler.

Suspension

- 15.32 ACN kan suspendere betaling af kompensation ("**kompensation sat i bero**") eller en IBO's repræsentantskab ("**repræsentantskab sat i bero**") som følge af manglende overholdelse af krav.
- 15.33 ACN kan pålægge midlertidig suspension, mens en undersøgelse om overholdelse pågår, hvis omstændighederne hjemler dette.

- 15.34 En IBO, hvis kompensation er sat i bero, kan drive sit repræsentantskab og optjene kvalifikationer og kompensation, men kompensationen betales ikke, før suspensionen ophæves.
- 15.35 En IBO, hvis repræsentantskab er sat i bero, må ikke foretage nogen aktiviteter som IBO, skal ophøre med at promovere ACN-serviceydelser, ACN-produkter og ACN-muligheden, og må ikke give sig ud for at være IBO i ACN, så længe suspensionen varer.

Opsigelse

- 15.36 Opsigelse af en IBO's repræsentantskab er den alvorligste disciplinærstraf, en IBO kan gøres til genstand for.
- 15.37 Alle IBO'ens rettigheder og fordele, herunder krav på ubetalt kompensation, og alle ACN's forpligtelser i henhold til IBO-aftalen ophører på datoen for opsigelsen.
- 15.38 Hvis IBO'en tidligere er blevet suspenderet, gælder opsigelsen med tilbagevirkende kraft fra den dato.
- 15.39 Opsagte IBO'er er ikke berettigede til tilbagebetaling af startgebyr for Team Trainer eller Sales Consultant eller fornyelsesgebyrer.

Ansvar Upline

- 15.40 Hvis du vælger at sponsorere andre IBO'er og oprette et salgsteam, er du ansvarlig for at sikre, at medlemmerne forstår og overholder disse forretningsgange og politikker og deres juridiske forpligtelser. Se punkt 13 vedrørende sponsorering af nye IBO'er.
- 15.41 Manglende tilsyn med din Downline eller overvågning af deres overholdelse er en overtrædelse af disse forretningsgange og politikker.
- 15.42 Hvis en IBO vurderes at være ansvarlig for manglende overholdelse af krav, kan fordele optjent af den pågældende IBO's Upline inddrages som følge af overtrædelse af reglen om overholdelse. Dette omfatter inddragelse af et optjent niveau i kompensationsplanen og indeholdelse eller ophævelse og tilbagebetaling af kompensation, der skyldes til eller er betalt til en Upline-IBO.
- 15.43 Der kan også stilles krav om, at en Upline-IBO tilbagebetaler alle omkostninger og udgifter, som ACN har pådraget sig, hvis ACN ikke kan

inddrive disse beløb fra den IBO, der ikke har overholdt kravene.

Samarbejde med ordenshåndhævere

- 15.44 ACN samarbejder fuldt ud med ordenshåndhævende myndigheder, domstole og andre offentlige myndigheder, der undersøger IBO'ers påståede overtrædelser af love.
- 15.45 Der kan være situationer, hvor IBO'en ikke vil blive oplyst om anmodninger fra ordenshåndhævere eller andre myndigheder.
- 15.46 Hvis en IBO undlader at overholde krav, som ACN anser for at være en overtrædelse af loven, forbeholder ACN sig ret til at indberette hændelsen til de relevante myndigheder.

Twister mellem IBO'er

- 15.47 ACN opfordrer IBO'er til at løse tvister med øvrige IBO'er i mindelighed og professionelt.
- 15.48 ACN kan på parternes opfordring acceptere at mægle i eller løse en tvist.
- 15.49 IBO'en accepterer, at ACN's konklusioner og beslutninger er bindende, hvis ACN er involveret i henhold til punkt 15.48.
- 15.50 ACN vil ikke mægle i tvister mellem personer, der er involveret i samme repræsentantskab (for eksempel mellem andelshavere i en tilladt forretningsenhed eller ægtefæller). I sådanne sager accepterer ACN instrukser fra den primære kontakt eller den person, der tidligere har været udpeget som ansvarlig for repræsentantskabet.
- 15.51 En tvist mellem ACN og en IBO angående deres rettigheder og pligter i henhold til IBO-aftalen, disse forretningsgange og politikker eller kompensationsplanen skal løses ved anvendelse af de procedurer, der er anført i IBO-aftalen.

16. BESKYTTELSE AF PERSONOPLYSNINGER OG FORTROLIGE OPLYSNINGER

- 16.1 I forbindelse med ACN-serviceydelser, ACN-produkter og ACN-muligheden har ACN og IBO'en adgang til personlige og fortrolige oplysninger om kunder og andre IBO'er.
- 16.2 Personoplysninger omfatter oplysninger såsom navne, adresser, køn eller e-mailadresser, der tilhører identificerede personer eller personer, der kan identificeres.

- 16.3 Fortrolige oplysninger er bredere endnu og kan omfatte bankkonto, kredittkort og andre følsomme oplysninger.
- 16.4 Personoplysninger og fortrolige oplysninger er underlagt betydelig retlig beskyttelse, og undladelse af at håndtere disse oplysninger korrekt kan medføre ansvar for IBO'en og ACN.
- 16.5 ACN indsamler, opbevarer og behandler personoplysninger fra IBO'er og kunder elektronisk og ikke-elektronisk i overensstemmelse med vores fortrolighedspolitik.
- 16.6 Fortrolighedspolitikken kan findes på [IBO Back Office](#) og alle ACN-websites.
- 16.7 Personoplysninger indsamlet af ACN anvendes af ACN til overholdelse af sine forpligtelser over for IBO'en i henhold til IBO-aftalen, herunder:
- fastsættelse af optjente stillinger og beregning af betaling af kompensation til IBO'en og andre IBO'er
 - levering af produkter og serviceydelser til IBO'en
 - kommunikation til IBO'en, herunder markedsføringsmuligheder i relation til ACN-serviceydelser
 - opfyldelse af juridiske, økonomiske, regnskabsmæssige og administrative funktioner og
 - beskyttelse af ACN's juridiske og kontraktmæssige rettigheder.
- 16.8 En IBO's personoplysninger kan videregives til følgende personer/enheder med henblik på opfyldelse af forpligtelser:
- andre ACN-virksomheder
 - medarbejdere, eksterne konsulenter og ACN-rådgivere
 - andre IBO'er
 - ACN-forretningspartnere og
 - andre modtagere, som er defineret i loven.
- 16.9 Nogle modtagere kan være placeret i lande uden for den Europæiske Union, herunder USA, der ifølge europæiske myndigheder ikke yder fornøden databeskyttelse.
- 16.10 Indsamling af personoplysninger, der kræves i IBO-aftalen, er afgørende for opfyldelsen af ACN's forpligtelser i henhold til den aftale.
- 16.11 En IBO's manglende levering af disse oplysninger eller tilbagetrækning af samtykke til at anvende personoplysninger kan resultere i, at ansøgningen afvises, eller at en IBO's repræsentantskab opsiges.
- 16.12 ACN accepterer at:
- behandle personoplysninger rimeligt og lovligt
 - træffe passende foranstaltninger for at sikre, at personoplysninger er fyldestgørende og nøjagtige
 - ikke bruge personoplysninger til ulovlige formål
 - kun at indsamle de personlige oplysninger, der er nødvendige for opfyldelse af de i disse forretningsgange og politikker samt IBO-aftalen anførte formål og
 - træffe passende foranstaltninger for at sikre, at personoplysninger ikke kan tilgås eller videregives til uvedkommende.
- 16.13 IBO'en kan udøve sin ret til adgang til og rette eller slette personoplysninger ved at kontakte IBO Services.
- 16.14 I forbindelse med dine aktiviteter som IBO kan du få adgang til kunders og andre IBO'ers personoplysninger og fortrolige oplysninger.
- 16.15 Når sådanne oplysninger håndteres, skal IBO'en overholde alle gældende love om databeskyttelse og privatlivets fred.
- 16.16 IBO'en skal behandle kundens oplysninger og oplysninger om IBO'er som fortrolige og træffe passende foranstaltninger for at sikre, at uautoriserede personer ikke får adgang til eller udnytter dem, eller at der sker lovstridig behandling samt ændring, tab, skade eller ødelæggelse.
- 16.17 Pligten til at holde oplysningerne fortrolige fortsætter efter den manglende fornyelse, annullering eller opsigelse af IBO-aftalen.
- 16.18 Undladelse af at håndtere oplysninger om kunder eller IBO'er på passende og lovlig vis kan medføre disciplinærsag i henhold til disse forretningsgange og politikker. Kontakt IBO Services i ACN, hvis du har spørgsmål om håndteringen af personoplysninger.
- 16.19 Ud over de ovenfor beskrevne formål kan ACN indsamle, opbevare og behandle personoplysninger om IBO'er for at gennemføre videnskabelig forskning og markedsføringsresearch, offentlige

meningsmålinger og sende erhvervs- og markedsføringskommunikation. Disse personoplysninger kan blive overført til tredjemand, herunder medlemmer af ACN-koncernen, andre IBO'er og ACN-forretningspartnere til disse formål.

16.20 IBO'en kan tjekke, hvordan vedkommendes personoplysninger bruges eller tilbagetrække sit samtykke til at bruge personoplysningerne til disse formål ved at kontakte IBO Services i ACN.

17. SUPPLERENDE OPLYSNINGER - DANMARK

Overholdelse af love og regler

17.1 Som IBO kræves det, at du overholder alle love, regler og DSA-kodekser i dit hjemland samt lande, hvor du driver dit repræsentantskab.

17.2 Dette omfatter:

- (a) indhentning af de tilladelser, licenser eller registreringer, der kræves for at drive dit repræsentantskab; og
- (b) gennemførelse af alle registreringer, meddelelser, indberetninger og betalinger, der er nødvendige for at sikre korrekt skatteansættelse samt betaling af skatter og arbejdsmarkedsbidrag.

17.3 Der stilles krav om, at du opbevarer korrekte optegnelser over din IBO-virksomhed.

17.4 ACN kan anmode om kopier af alle skatterelaterede dokumenter fra IBOs med henblik på at bekræfte overholdelse af dette krav.

Registrering af din virksomhed

17.5 Dansk lov kan kræve, at de fleste IBOs skal registreres hos Erhvervsstyrelsen.

17.6 Du klassificeres som personlig iværksætter.

17.7 Du kan finde flere oplysninger om registreringskravene på datacvr.virk.dk.

Skatteforhold

17.8 Som IBO er du ansvarlig for at foretage registrering, indberetning og betaling af alle skattemæssige bidrag og arbejdsmarkedsbidrag i henhold til dansk lov.

17.9 Der stilles muligvis krav om registrering hos de danske skattemyndigheder.

17.10 Du bør rådføre dig med din skatterådgiver, hvis du har spørgsmål vedrørende disse krav.

17.11 **Indkomstskat:**

(a) Den løn, du tjener som IBO, er genstand for indkomstskat i Danmark.

(b) Du skal indberette din indkomst via den årlige selvangivelse.

17.12 **Moms:**

(a) Enhver, der regelmæssigt og uafhængigt udfører økonomisk virksomhed i Danmark, er ansvarlig for at opkræve og betale moms til skattemyndighederne.

(b) Som IBO stilles der muligvis krav om, at du skal momsregistreres samt indberette og betale moms.

(c) **Små virksomheder er fritaget, hvis omsætningen er mindre end DKK 50.000 i en 12-månedersperiode.**

(d) ACN betaler kun moms til dig for de tjenesteydelser, du leverer til ACN, hvis du giver os et gyldigt CVR-nummer.

(e) Du kan finde flere oplysninger om momsregistrering, herunder regler for fritagelse, på www.skat.dk.

17.13 **Arbejdsmarkedsbidrag:**

(a) Som IBO kan du være ansvarlig for at betale arbejdsmarkedsbidrag.

(b) Du kan finde flere oplysninger om krav vedrørende arbejdsmarkedsbidrag på www.borger.dk.

Tilladte forretningsenheder

17.14 Følgende juridiske enheder kan blive IBOs i Danmark:

- (a) Enkeltmandsvirksomhed
- (b) Kommanditselskab (K/S)
- (c) Interessentskab (I/S)
- (d) Anpartsselskab (ApS)
- (e) Aktieselskab (A/S)

Markedsføring og annoncering Promovering af ACN-serviceydelser, ACN-produkter og ACN-muligheden

17.15 Lov om visse forbrugeraftaler og markedsføringsloven forbyder uopfordret kommunikation eller besøg hos potentielle kunder med henblik på at markedsføre produkter eller tjenesteydelser.

17.16 Begrænsningen gælder for ACN-serviceydelser, ACN-produkter og ACN-muligheden.

- 17.17 Du må ikke aflægge besøg hos potentielle kunder eller IBOs i deres hjem, på deres kontorer eller andre private steder.
- 17.18 Du må ikke beskæftige dig med uopfordret kommunikation (via e-mail, telefon eller fax) til potentielle kunder eller IBOs med henblik på at markedsføre eller sælge ACN-tjenesteydelser, ACN-produkter eller ACN-muligheden.
- 17.19 Ligeledes er det ikke tilladt at markedsføre ACN-tjenesteydelser, ACN-produkter eller ACN-muligheden til en person, hvis du har mødt vedkommende af anden årsag, uanset om det er på et privat eller offentligt sted.
- 17.20 Den nemmeste måde at sikre overholdelse af dansk lov er at sende personlige invitationer til potentielle kunder eller IBOs, der klart angiver, at du inviterer dem til at deltage i et møde eller en præsentation med henblik på at markedsføre ACN-serviceydelser, ACN-produkter eller ACN-muligheden.
- 17.21 Hvis en potentiel kunde eller IBO anmoder dig om at give dem oplysninger om ACN-serviceydelser, ACN-produkter eller ACN-muligheden, skal du bede dem om skriftligt at bekræfte deres anmodning.
- 17.22 Du bør gemme og opbevare kopier af din kommunikation med potentielle kunder og IBOs i dine registre.
- 17.23 Ud over det ovenfor nævnte skal du slå op i Robinsonlisten, der føres af Det Centrale Personregister, før du kontakter en potentiel kunde eller IBO.
- (a) Robinsonlisten indeholder oplysninger om personer, der har bedt om ikke at blive kontaktet med henblik på markedsføring.
 - (b) Du skal jævnligt tjekke listen for at sikre, at de personer du ønsker at kontakte eller har kontaktet tidligere, ikke står på listen.
 - (c) Robinsonlisten opdateres hvert kvartal og kan hentes på cpr.dk.