

BELEID EN PROCEDURES VAN ACN

ACNP&P-NL-3.1

Met ingang van 1 november 2016

INHOUDSOPGAVE

_Toc465676705

INLEIDING	5
Verklaring van ACN betreffende de operationele filosofie	5
Streven van ACN naar uitmuntendheid	5
Waarvoor zijn dit beleid en deze procedures ontworpen?	5
1. DEFINITIES	5
2. STARTEN EN ONDERHOUDEN VAN UW DISTRIBUTEURSCHAP	7
Uw relatie met ACN	7
Starten met uw Distributeurschap bij ACN	7
3. INDEPENDENT BUSINESS OWNER WORDEN	8
Vereisten voor alle Independent Business Owners	8
Aanvullende voorwaarden voor Toegestane zakelijke entiteiten	8
Voorwaarden voor onder de rechtsmacht vallende entiteiten	8
Informatieverstrekking	9
Namen van Distributeurschap; toewijzing van Business ID	9
Wijziging van eigendom en ontbinding van TZE's	10
Echtgenoten/levenspartners als IBO's	10
Verantwoordelijkheid voor kosten	11
Verlengen van uw Distributeurschap	11
Beëindiging van uw Distributeurschap	11
Herstellen van een beëindigd Distributeurschap	12
Verkoop van Distributeurschappen	12
Overlijden of arbeidsongeschiktheid van een Independent Business Owner	12
Meerdere Distributeurschappen en de 100%-regel	12
4. VERPLICHTINGEN VAN INDEPENDENT BUSINESS OWNERS	13
Ethisch gedrag en naleving met de wet - Algemene verplichtingen	13
Naleving van wet en regelgeving	13
Belastingzaken	14
Opereren buiten uw Land van herkomst	15
5. PROMOTIE EN VERKOOP VAN DIENSTEN VAN ACN, PRODUCTEN VAN ACN EN DE ACN OPPORTUNITY	15
Algemeen	16
6. PROMOTIE VAN DIENSTEN VAN ACN	17
Invullen en indienen van Klantcontracten	17
Aanvaarding van klant en ingangsdatum van Klantcontracten	17

7. VERKOOP VAN PRODUCTEN VAN ACN	18
Algemeen	18
8. PRODUCTAANKOPEN DOOR IBO'S.....	18
Alle productaankopen moeten van ACN zijn	18
Gecombineerde orders	18
Programma voor automatisch bestellen.....	18
Aankopen overtollige voorraad en de 80%-regel.....	18
9. PRODUCTAANKOPEN DOOR NIET-IBO-KLANTEN	19
Online aankopen	19
Rechtstreekse verkoop aan Klanten.....	19
Te verstrekken informatie	19
Klantfactuur vereist.....	19
Prijzen	19
Retourneren van Producten van ACN aan IBO's	20
Niet-toegestane detailverkoopkanalen.....	20
10. VERBODEN PRAKTIJEN	21
Leveren van valse Klantcontracten of informatie	21
Benaderen van kwetsbare of zeer risicovolle Klanten	21
Zonder toestemming veranderen van dienstverlener van Klant (slamming).....	21
Persoonlijk werven van Klanten en 'stacking'	22
11. KOSTEN EN ALGEMENE VOORWAARDEN VOOR DIENSTEN VAN ACN	22
Algemeen	22
Contact met Zakelijke partners van ACN.....	23
12. MARKETING EN ADVERTENTIES.....	23
Bedrijfsfilosofie met betrekking tot marketing	23
Gebruik van de identiteit en het Intellectuele eigendom van ACN.....	23
Aanbieden van Diensten en Producten van ACN en de ACN Opportunity.....	23
Ontwikkeling en gebruik van marketingmateriaal	24
Rechten ten aanzien van verdiensten/inkomsten	25
Besparingen of prijsgaranties.....	25
Productclaims.....	25
Claims uiten.....	25
Verboden uitspraken.....	26
Verplichte uitspraken voor wellnessproducten van ACN.....	26
Websites en sociale media.....	27
Prijsvragen en kansspelen	27
Mediaverzoeken of optredens	27
Gebruik van het Distributeurschap voor fondsenwerving	28
Samenwerking met andere merken (co-branding) en gezamenlijk producten op de markt brengen (co-marketing)	28
Marketingevenementen.....	28

13. OPBOUWEN VAN EEN VERKOOPTTEAM	28
Presenteren van de ACN Opportunity.....	29
Veranderen van Sponsor.....	29
Verbod op crossline-werving.....	30
Benaderen niet toegestaan.....	30
Training en supervisie	30
14. HET COMPENSATIESCHEMA	31
Algemene beschrijving	31
Definities	31
Recht op verdiende posities en compensatie	31
Compensatie verdienen	32
Verkoopbonussen	32
Commissies.....	33
Klantenacquisitiebonussen (KAB's)	33
Overige bonussen.....	33
Administratieve kosten	34
Verlaging of terugname van compensatie	34
Facturen en Overzichten	34
15. COMPLIANCE-ONDERZOEK EN DISCIPLINAIRE ACTIE.....	35
Niet-naleving en complianceonderzoeken.....	35
Verdachte schendingen melden.....	35
Onderzoeksproces.....	35
Besluitbrieven	35
Bezwaar aantekenen.....	36
Disciplinaire maatregelen.....	36
Opschorting.....	36
Beëindiging.....	36
Upline-verantwoordelijkheid	37
Samenwerking rechthandhavingsautoriteiten.....	37
Geschillen tussen IBO's	37
16. BESCHERMING VAN PERSOONSGEGEVENS EN VERTROUWELIJKE INFORMATIE	37
17. AANVULLENDE INFORMATIE - NEDERLAND	39
Naleving van wet en regelgeving	39
Uw activiteiten registreren	39
Belastingzaken.....	39
Toegestane zakelijke entiteiten	39

INLEIDING

Verklaring van ACN betreffende de operationele filosofie

De oprichters van ACN geloven in leiderschap door het goede voorbeeld te geven, en niet door te vertellen wat er moet gebeuren.

De leiders van ACN hebben blijk gegeven van hoge normen ten aanzien van integriteit en succes, zowel op verkoop- als bedrijfsniveau. Als zodanig zijn ze toegewijd aan de hieronder uiteengezette Beleid en procedures.

Streven van ACN naar uitmuntendheid

ACN streeft naar uitmuntendheid door:

- (a) op elk niveau de hoogst mogelijke graad van integriteit te onderhouden;
- (b) producten en diensten van hoge kwaliteit aan te bieden tegen scherpe prijzen;
- (c) directe, vriendelijke dienstverlening van een dynamisch ondersteuningsteam; en
- (d) alle bestellingen zo snel en efficiënt mogelijk te verwerken.

ACN heeft deze doelstellingen geformuleerd om iedere IBO de mogelijkheid te geven een succesvol bedrijf op te bouwen.

ACN zal niemand van deze mogelijkheid uitsluiten op basis van ras, leeftijd, geslacht, nationaliteit, religie, seksuele geaardheid, burgerlijke staat, handicap of vanwege enige andere voorgeschreven of bij de wet verboden vergelijkbare redenen.

Waarvoor zijn dit beleid en deze procedures ontworpen?

Het beleid en de procedures van ACN:

- (a) beheersen de activiteiten van de Independent Business Owners van ACN (of 'IBO's') op alle Europese markten van ACN;
- (b) bieden belangrijke praktische begeleiding om u te helpen bij het starten en onderhouden van uw Distributeurschap en de processen die u dient te volgen; en
- (c) maken deel uit van uw contract met ACN en er dient kennis van genomen te worden samen met de Aanvraag en Overeenkomst

voor Independent Business Owner (of 'IBO-Overeenkomst') en het Compensatieschema voor uw Land van herkomst. ACN behoudt zich het recht voor dit Document met beleid en procedures op elk moment te wijzigen.

Lees dit document zorgvuldig door, zodat u volledig op de hoogte bent van dit Document met beleid en procedures.

Dit Document met beleid en procedures bevatten ook landspecifieke informatie die de algemene voorwaarden van uw Distributeurschap aanvult. In geval van verschillen tussen de standaard voorwaarden en de aanvullende regels, prevaleren de aanvullende regels.

Mocht u vragen hebben over dit beleid en deze procedures, neem dan contact op met uw Sponsor, bezoek dan de IBO Back Office van ACN op www.acneuro.com, of neem contact op met IBO-services van ACN.

1. DEFINITIES

1.1 In dit Document met beleid en procedures:

Staan '**ACN**', '**ons**' of '**we**' voor het bedrijf ACN waarmee u uw Overeenkomst bent aangegaan en enig ander lid van de ACN-groep. Staat '**ACN-groep**' voor alle rechtspersonen in gemeenschappelijk eigendom met het ACN-bedrijf dat u heeft ingevuld in uw Overeenkomst.

Staan '**Zakelijke hulpmiddelen van ACN**' voor trainings- en marketingmateriaal dat door ACN of een zakelijke partner van ACN exclusief voor ACN is geproduceerd en dat beschikbaar is voor aankoop door IBO's op de website voor Zakelijke hulpmiddelen van ACN.

Staat '**Zakelijke partner van ACN**' voor een persoon met wie de ACN-groep een overeenkomst heeft gesloten voor levering van Diensten van ACN, Producten van ACN, Zakelijke hulpmiddelen van ACN of de ACN Opportunity. IBO's zijn geen Zakelijke partners van ACN.

Staan '**ACN-producten**' voor wellnessproducten en producten voor persoonlijke verzorging die aan Klanten worden aangeboden door ACN of een IBO.

Staan '**Diensten van ACN**' voor diensten op het gebied van telecommunicatie, energie, huisbeveiliging of anders die aan Klanten worden aangeboden door ACN

of een Zakelijke partner van ACN.

'**ACN Opportunity**' betekent de zakelijke inkomensmogelijkheid die door ACN wordt aangeboden voor het promoten en verkopen van Diensten van ACN, Producten van ACN en de ACN Opportunity.

'**Benevita-website**' betekent www.benevita.eu. U krijgt toegang tot de website van Benevita via een Online Shop van een IBO of rechtstreeks.

'**Verkoopvoorwaarden**' verwijst naar de algemene voorwaarden die van toepassing zijn op de aankoop van Producten van ACN via de Benevita-website.

'**Compensatieschema**' betekent het huidige landspecifieke commissieschema en bonusplan waarmee een IBO van ACN wordt beloofd voor de succesvolle promotie en verkoop van Diensten van ACN en Producten van ACN. Bedragen die door een IBO van ACN worden verdiend voor het direct aan een Klant verkopen van Producten van ACN maken geen deel uit van het Compensatieschema.

'**Klant**' wordt een persoon bedoeld die Diensten van ACN of Producten van ACN aanschafft. IBO's worden als Klanten beschouwd als ze Diensten of Producten van ACN voor eigen gebruik aanschaffen.

'**Klantcontract**' betekent een overeenkomst tussen een Klant en ACN of een Zakelijke partner van ACN voor de aankoop van Diensten of Producten van ACN. Verkoop van producten van ACN door een IBO aan een Klant zijn geen Klantcontracten in de zin van dit document met Beleid en Procedures.

'**DSA**' verwijst naar een Direct Selling Association. DSA's zijn handelsorganisaties die de sector van directe verkoop vertegenwoordigen. '**DSA-code**' verwijst naar een gedragscode die is vastgesteld door een DSA. DSA-codes omvatten regels die directe verkoop bepalen en die bindend zijn voor ACN en IBO's.

'**Distributeurschap**', 'Activiteit' of 'Positie' betekenen uw zakelijke activiteit als IBO.

'**Downline**' betekent

- (a) alle IBO's die rechtstreeks door u worden gesponsord en
- (b) (b) alle andere IBO's die door deze personen worden gesponsord. Samen vormen deze IBO's uw verkoopteam bij ACN.

'**Ingangsdatum**' betekent de datum waarop een Aanvraag en Overeenkomst IBO wordt geaccepteerd door ACN en waarop de IBO wordt geïnformeerd over deze acceptatie.

'**Land van herkomst**' betekent het land waarin uw Distributeurschap oorspronkelijk is gevestigd.

'**IBO Back Office**' betekent www.acneuro.com of iedere andere website die ter beschikking wordt gesteld door ACN waar een IBO ondersteuningshulpmiddelen en andere materialen kan vinden om hun ACN-activiteit te onderhouden.

'**Independent Business Owner**', 'IBO' or 'u' verwijzen naar een persoon (individu of Toegestane zakelijke entiteit) die een Distributeurschap van ACN heeft gevestigd. Een '**Individu**' is een natuurlijke persoon en een '**Toegestane zakelijke entiteit**' (of 'TZE') is een wettelijke entiteit, zoals een samenwerkingsverband of partnerschap.

'**Intellectuele eigendom**' betekent alle handelsmerken, servicemerken, handelsnamen, logo's, auteursrechtelijk beschermde materialen, knowhow, zakelijke documentatie, bedrijfsvoering methoden, -processen en -systemen, en andere eigendomsrechten van alle leden van de ACN-groep.

'**Modelformulier voor herroeping en instructies**' betekent een modelformulier dat wordt verstrekt door ACN en dat IBO's aan hun klanten kunnen geven als zij producten van ACN verkopen.

'**Levenspartner**' betekent een persoon die een geregistreerd partnerschap heeft met een IBO en voor juridische, aan belasting gerelateerde en andere doeleinden op dezelfde wijze handelt als een echtgenoot (echtgenote). Om beschouwd te worden als Levenspartner, moet de relatie tussen de IBO en de Levenspartner geregistreerd zijn bij de betreffende overheidsautoriteit in het Land van herkomst van de IBO. Indien het Land van herkomst van de IBO de registratie van een dergelijke relatie buiten het huwelijk niet toestaat, dient de IBO contact op te nemen met IBO Services van ACN om te bepalen welke opties beschikbaar zijn.

'**Online winkel**' staat voor de persoonlijke website van een IBO die door ACN ter beschikking wordt gesteld en onderhouden die IBO's kunnen gebruiken om de Diensten van ACN en de Producten van ACN te promoten.

'**Verlengingskosten**' betekent de verplichte betaling voor het verlengen van het Distributeurschap nadat de Initiële periode of een daaropvolgende Verlengingstermijn is verstreken.

'**Startinvestering voor Sales Consultants**' betekent de vereiste eenmalige betaling die IBO's het recht geeft

Diensten van ACN en Producten van ACN te promoten en verkopen en de ACN Opportunity te promoten in hun Land van herkomst tijdens de duur van hun Overeenkomst met ACN.

'**Startinvestering voor Team Trainers**' betekent de vereiste eenmalige betaling die IBO's het recht geeft Diensten van ACN en Producten van ACN te promoten en verkopen en de ACN Opportunity te promoten in ieder land waar de ACN Group actief is, tijdens de duur van hun Overeenkomst met ACN.

'**Starterkit**' betekent een selectie van Producten van ACN en Zakelijke hulpmiddelen van ACN die een IBO die zich als Team Trainer heeft aangemeld ontvangt als onderdeel van de Startinvestering voor Team Trainers om hem te ondersteunen bij het ontwikkelen van hun Activiteit.

'**Termijn**' betekent:

- (a) de periode die begint op de Ingangsdatum en afloopt 12 maanden na de datum waarop de IBO de Startinvestering voor Team Trainers of Sales Consultants heeft betaald ("**Initiële termijn**"); of
- (b) alle eventuele verlengingsperiodes van 12 maanden ("**Verlengingstermijn**").

'**Sponsor**' betekent de IBO onder wiens Business ID een nieuwe IBO wordt geregistreerd in de database van ACN. Dit kan de persoon zijn die een nieuwe IBO bij ACN heeft geïntroduceerd, of een andere IBO naar wie de nieuwe IBO vervolgens wordt overgezet.

'**Upline**' betekent

- (a) uw Sponsor en
- (b) alle andere IBO's boven uw Sponsor in hetzelfde ACN-verkoopteam.

2. STARTEN EN ONDERHOUDEN VAN UW DISTRIBUTEURSCHAP

Uw relatie met ACN

- 2.1 Als IBO bent u ZZP'er (Zelfstandige Zonder Personeel).
- 2.2 Een IBO:
 - (a) is geen werknemer, partner, vertegenwoordiger of wettelijke vertegenwoordiger van ACN;
 - (b) kan zijn eigen middelen, methoden en manier van werken kiezen, en zelf de uren en locatie van zijn activiteiten

bepalen, alleen afhankelijk van de verplichtingen van de IBO-Overeenkomst en het Document met beleid en procedures; en

- (c) mag tegenover niemand verklaren, impliceren of doen voorkomen dat hij werknemer van ACN is, noch tegenover een mogelijke IBO verklaren, impliceren of doen voorkomen dat hij of zij bij ACN in dienst treedt.

- 2.3 In sommige landen is ACN verplicht belastingen en/of sociale premies in te houden van bedragen die zijn betaald aan IBO's en deze bedragen aan overheden te betalen.
- 2.4 Dit geeft geen relatie aan als werknemer-werkgever.

Starten met uw Distributeurschap bij ACN

- 2.5 Een IBO kan kiezen om zich bij ACN aan te sluiten als Team Trainer of als Sales Consultant.
- 2.6 Een IBO die zich bij ACN aanmeldt voor de positie van Team Trainer mag:
 - (a) Diensten van ACN en Producten van ACN promoten en verkopen;
 - (b) de ACN Opportunity promoten; en
 - (c) direct IBO's sponsoren.
- 2.7 Team Trainers mogen ook elk van de bovengenoemde rechten uitoefenen in ieder land waarin de ACN-groep actief is, op voorwaarde dat zij zich houden aan de lokale wetten, regelgeving en DSA-codes.
- 2.8 Een IBO die zich bij ACN aanmeldt voor de positie van Sales Consultant mag:
 - (a) Diensten van ACN en Producten van ACN promoten en verkopen; en
 - (b) de ACN Opportunity promoten.
- 2.9 Sales Consultants kunnen de bovengenoemde rechten alleen uitoefenen in hun Land van herkomst.
- 2.10 Sales Consultants mogen in geen enkel land IBO's direct sponsoren.
- 2.11 Een IBO die zich bij ACN aanmeldt als Sales Consultant kan ervoor kiezen om zijn status te upgraden naar Team Trainer door de Startinvestering voor Team Trainers te betalen. De upgrade kan worden doorgevoerd via [IBO Back Office](#).

3. INDEPENDENT BUSINESS OWNER WORDEN

Vereisten voor alle Independent Business Owners

- 3.1 U kunt IBO worden als Individu of als Toegestane Zakelijke Entiteit.
- 3.2 Om IBO te worden, dient u:
 - (a) de Aanvraag en Overeenkomst voor Independent Business Owner in te vullen die verkrijgbaar is via www.acneuro.com;
 - (b) de Startinvestering voor Team Trainers of Sales Consultants te betalen; en
 - (c) alle aanvullende informatie en documentatie te verstrekken die door ACN wordt vereist.
- 3.3 De Overeenkomst dient te worden verzonden door het Individu dat IBO wil worden.
- 3.4 Voor een TZE moet de Overeenkomst worden ingediend door een persoon die bevoegd is de activiteiten van de TZE te controleren (hierna te noemen '**Hoofdcontactpersoon**').
- 3.5 Een individuele IBO moet:
 - (a) ten minste 18 jaar oud zijn;
 - (b) een wettelijke inwoner zijn van zijn/haar Land van herkomst; en
 - (c) bevoegdheid hebben te werken als ZZP'er in zijn/haar Land van herkomst.
- 3.6 TZE's moeten:
 - (a) worden gevormd onder de wetgeving van het land waarin het Distributeurschap wordt opgericht; en
 - (b) bestaan op het moment dat de Overeenkomst wordt ingediend.
- 3.7 De Ingangsdatum van uw Distributeurschap is de datum waarop u door ACN wordt ingelicht dat uw Aanvraag is aanvaard.
- 3.8 Als uw Aanvraag onvolledig of onjuist is ingevuld, wordt uw Distributeurschap opgeschort tot alle vereiste informatie en documenten door ACN zijn ontvangen.

Aanvullende voorwaarden voor Toegestane zakelijke entiteiten

- 3.9 Een IBO kan een Distributeurschap uitoefenen door een TZE op te richten.
- 3.10 Hoewel TZE's per land verschillen, staat ACN in principe alle zakelijke partnerschappen,

eenmanszaken en besloten vennootschappen toe IBO te worden.

- 3.11 Openbare vennootschappen, geregistreerde samenwerkingsverbanden en non-profitorganisaties kunnen geen IBO worden.
- 3.12 ACN kan naar eigen goeddunken bepalen of een bepaald type juridische entiteit een IBO mag worden. Raadpleeg de Aanvullende informatie in artikel 17 voor meer informatie over uw land.
- 3.13 TZE's moeten voldoen aan de verplichtingen in artikelen 3.1 t/m 3.6, en de verplichtingen die zijn uiteengezet in artikelen 3.17 t/m 3.23.
- 3.14 Een IBO die de status van een Distributeurschap verandert van individueel naar TZE moet voldoen aan de aanvullende voorwaarden op het moment van statuswijziging. Een nieuw of gewijzigd Distributeurschap zal in de wacht worden gezet tot aan deze voorwaarden is voldaan.
- 3.15 Indien een Distributeurschap eigendom is van een juridische entiteit die geen TZE is, kan ACN eisen dat het Distributeurschap wordt getransporteerd naar een TZE. Anders zal ACN het Distributeurschap opschorten of beëindigen.
- 3.16 TZE's en hun aandeelhouders, vruchtgebruikers, directeuren en partners moeten voldoen aan de regels die gelden voor meerdere Distributeurschappen en de 100%-regel zoals vermeld in artikelen 3.74 t/m 3.75. Elke aandeelhouder, vruchtgebruiker, directeur en partner in een TZE staat garant voor en is hoofdelijk aansprakelijk ten opzicht van ACN voor de activiteiten van de TZE.

Voorwaarden voor onder de rechtsmacht vallende entiteiten

- 3.17 Een TZE opgebouwd als een onder de rechtsmacht vallende entiteit (samenwerkingsverband, vennootschap met beperkte aansprakelijkheid, eenmanszaak, enz.) moet op zijn minst de volgende informatie en documenten ('**Zakelijke documenten**') aan ACN overleggen:
 - (a) een kopie van (i) een uittreksel afgegeven door de Kamer van Koophandel, en (ii) de partnerschapsovereenkomst, de statuten en oprichtingsakte van het bedrijf; een

- certificaat van oprichting of een ander document dat voor ACN aanvaardbaar is als bewijs voor het bestaan van de TZE;
- (b) de namen, adressen en bedragen die in het bezit zijn van alle personen met een 5% of groter wettelijk of economisch eigendom van de aandelen in de TZE; en
- (c) de namen en adressen (adres, telefoonnummers en e-mailadres) van de algemene partner of bestuurders van de TZE.
- 3.18 ACN mag naar eigen goeddunken aanvullende informatie of documenten opvragen.
- 3.19 De TZE moet een van zijn partners, directeuren of functionarissen toewijzen als Hoofdcontactpersoon voor het Distributeurschap.
- 3.20 De Hoofdcontactpersoon:
- (a) moet de Aanvraag en Overeenkomst voor Independent Business Owner indienen;
- (b) bevestigt dat de activiteiten van het Distributeurschap vallen binnen de werkingssfeer van de toegestane activiteiten van de TZE, zoals uiteengezet in de Zakelijke documenten en aanvaardbaar onder artikel 3.17(a)(ii); en
- (c) is verantwoordelijk voor controle van de activiteiten van de TZE en voor alle communicatie met ACN.
- 3.21 De TZE kan andere aandeelhouders, partners, directeuren of functionarissen aanwijzen als Overige contactpersonen.
- 3.22 De Hoofd- en overige contactpersonen hebben de volledige bevoegdheid te handelen uit naam van het Distributeurschap.
- 3.23 Een TZE kan ook personen toewijzen die geen IBO zijn, en geen eigendomsbelangen hebben in het distributeurschap als '**Gemachtigde contactpersonen**'. Een Gemachtigd contactpersoon heeft beperkte bevoegdheid om namens de TZE op te treden en kan in ieder geval niet:
- (a) informatie wijzigen over het Distributeurschap (persoonlijke gegevens, bankgegevens, wachtwoorden enz.);
- (b) het Distributeurschap annuleren, verlengen of beëindigen;
- (c) Klanten of Downline-IBO's naar of uit het account van de IBO verplaatsen;
- (d) Diensten of Producten van ACN aanbieden of verkopen of nieuwe IBO's sponsoren; of
- (e) Overige contactpersonen of Gemachtigde contactpersonen toevoegen of wijzigen.

Informatieverstrekking

- 3.24 Een mogelijke IBO moet ervoor zorgen dat alle informatie die aan ACN wordt verstrekt juist en volledig is. Onjuiste of onvolledige informatie kan tot gevolg hebben dat de Overeenkomst wordt afgewezen of in de wacht wordt gezet tot het moment waarop alle informatie is ingediend.
- 3.25 Een IBO moet:
- (a) ervoor zorgen dat de aan ACN verstrekte informatie betreffende het Distributeurschap steeds actueel is; en
- (b) elke wijziging van naam, adres, telefoonnummer, e-mailadres of bankrekeningnummer onverwijld aan ACN doorgeven.
- 3.26 De meeste wijzigingen kunnen online worden doorgevoerd via de IBO Back Office of door contact op te nemen met IBO Services.

Namen van Distributeurschap; toewijzing van Business ID

- 3.27 Bent u een Individu, dan moet uw Distributeurschap op uw eigen naam staan.
- 3.28 Voor TZE's moet de naam van uw Distributeurschap vermeld staan op uw Zakelijke documenten. ACN behoudt zich het recht voor een naam voor een Distributeurschap om welke reden dan ook te weigeren.
- 3.29 Als iemand Independent Business Owner wordt, krijgt deze persoon een uniek nummer toegewezen, het zogenaamde 'Business ID' waarmee het Distributeurschap van de IBO kan worden geïdentificeerd.
- 3.30 IBO's moeten:
- (a) hun klanten aanmoedigen hun Business ID op alle Klantovereenkomsten te vermelden; en

- (b) hun Business ID vermelden op elke IBO-overeenkomst waarvoor ze de Sponsor zijn.

3.31 Indien u uw Business ID niet vermeldt, kan dit leiden tot het niet ontvangen van een vergoeding voor Klantaankopen of in IBO's die niet in uw verkoopteam worden opgenomen.

Wijziging van eigendom en ontbinding van TZE's

3.32 Bij wijzigingen van eigendom van 20% of meer hebben TZE's voorafgaande toestemming van ACN nodig.

3.33 Zodra de wijziging is doorgevoerd, moet de TZE alle nieuwe Zakelijke documenten aan ACN leveren.

3.34 Wijzigingen in wettelijk of beneficiair eigendom van 50% of meer worden beschouwd als verkoop conform de voorwaarden als vervat in artikelen 3.64 t/m 3.69.

3.35 Een TZE kan een vertrekkende aandeelhouder, directeur, partner of begunstigde vervangen als de nieuwe aandeelhouder, directeur, partner of begunstigde niet betrokken is geweest bij een andere IBO gedurende de voorafgaande 12 maanden.

3.36 De TZE moet nieuwe Zakelijke documenten overhandigen. De vertrekkende aandeelhouder, directeur, partner of begunstigde kan een nieuw Distributeurschap oprichten, op voorwaarde dat het nieuwe Distributeurschap binnen 12 maanden na vertrek wordt gevormd en wordt gesponsord door de TZE.

3.37 Als een TZE met meer dan één aandeelhouder of partner wordt ontbonden, kan het Distributeurschap worden overgedragen aan de resterende aandeelhouders of partners met inachtneming van de 100%-regel in artikelen 3.74 t/m 3.75 en op voorwaarde dat de overnemende personen voldoen aan de wettelijke en professionele eisen onder artikel 3. Indien de overdracht resulteert in schending van de 100%-regel, dienen een of meer Distributeurschappen te worden beëindigd.

Echtgenoten/levenspartners als IBO's

3.38 Getrouwde stellen en Levenspartners mogen als IBO toetreden tot ACN en onder hetzelfde Distributeurschap of afzonderlijke Distributeurschappen beheren (**N.B.:** In Italië en

Frankrijk zijn om juridische en belastingtechnische redenen afzonderlijke Distributeurschappen verplicht.)

3.39 Indien Echtgenoten of Levenspartners onder hetzelfde Distributeurschap opereren moeten beide namen op het Distributeurschap worden vermeld.

3.40 Indien Echtgenoten of Levenspartners afzonderlijke Distributeurschappen voeren, moet de ene Echtgenoot of Levenspartner de Sponsor van de andere zijn.

3.41 ACN kan de overdracht van het Distributeurschap eisen om te kunnen garanderen dat er aan deze voorwaarden wordt voldaan.

3.42 Als IBO's met afzonderlijke Distributeurschappen Echtgenoten of Levenspartners worden, moet een van de IBO's zijn/haar Distributeurschap verkopen of beëindigen, en:

- (a) worden toegevoegd aan het Distributeurschap van de andere IBO; of
- (b) een nieuw Distributeurschap openen onder het sponsorschap van het Distributeurschap van de andere IBO.

3.43 De verkoop van een Distributeurschap valt onder de voorwaarden in artikelen 3.64 t/m 3.69. Klanten en Downline blijven behoren bij het verkochte of beëindigde Distributeurschap.

3.44 Indien de IBO's niet aan voldoen aan artikel 3.43 kan ACN, naar absoluut eigen goeddunken, het meest recente Distributeurschap beëindigen.

3.45 In geval van scheiding of beëindiging van een geregistreerd partnerschap dienen IBO's ACN te informeren over de gevolgen hiervan voor het/de Distributeurschap/pen door middel van een schriftelijke verklaring ondertekend door beide IBO's of een rechterlijke uitspraak.

3.46 In geval van een geschil tussen IBO's over het eigendom van een Distributeurschap kan ACN het Distributeurschap opschorten in afwachting van een oplossing.

3.47 Indien een gezamenlijk Distributeurschap wordt geannuleerd, niet wordt verlengd, of wordt beëindigd, mag geen van beide partners binnen 12 maanden een nieuw Distributeurschap starten.

3.48 De partner met de bevoegdheid om namens het Distributeurschap op te treden, kan het oorspronkelijke Distributeurschap opnieuw activeren, en ACN kan dit naar eigen goeddunken verlenen en op voorwaarde dat een dergelijke partner voldoet aan de wettelijke en professionele vereisten onder artikel 3.

Verantwoordelijkheid voor kosten

3.49 Als IBO oefent u activiteiten uit voor uw eigen rekening en bent u alleen verantwoordelijk voor alle kosten, schulden en financiële verplichtingen die voortvloeien uit uw Distributeurschap.

3.50 Dergelijke kosten kunnen de volgende omvatten, maar zijn hiertoe niet beperkt: vergunningen of licenties omvatten die vereist zijn om een zaak te voeren; vergoedingen voor juridisch, belasting- of andere professioneel advies; verzekeringen; kantoorhuur, kantooruitrusting, en kosten; reis- en verblijfkosten, maaltijden en sociale verplichtingen; en kosten met betrekking tot het verkopen of aanbieden van Diensten of Producten van ACN en de ACN Opportunity voor mogelijke klanten en IBO's.

Verlengen van uw Distributeurschap

3.51 De initiële periode van een Distributeurschap van een IBO is 12 maanden vanaf de Ingangsdatum.

3.52 Indien een IBO zijn of haar Distributeurschap voort wil zetten, moet hij of zij een aanvraag tot verlenging indienen (via [IBO Back Office](#)) en de bijbehorende verlengingskosten betalen.

3.53 ACN behoudt zich het recht voor een verzoek tot verlenging te weigeren, naar eigen goeddunken.

3.54 In geval van verlenging zal er een nieuwe Overeenkomst worden gesloten tussen een IBO en ACN conform de meest actuele algemene voorwaarden van ACN.

3.55 De Verlengingstermijn voor verlenging is 12 maanden vanaf:

(a) de verloopdatum van de initiële termijn/Verlengingstermijn; of

(b) de datum waarop de Verlengingskosten worden betaald indien het Distributeurschap 30 dagen na het verstrijken van de Initiële

termijn/Verlengingstermijn wordt verlengd.

3.56 Een IBO die de Verlengingskosten niet op de verloopdatum van de Initiële/Verlengingstermin (de '**Verlengingsdatum**') heeft betaald, verliest zijn recht op kwalificatie en vergoeding voor de periode tussen de Verlengingsdatum en de datum waarop de Verlengingskosten zijn voldaan.

3.57 Indien het Distributeurschap niet binnen 12 maanden na de Verlengingsdatum wordt verlengd, zal het Distributeurschap inactief worden en is de IBO verplicht een nieuw Distributeurschap op te richten.

Beëindiging van uw Distributeurschap

3.58 U kunt uw Distributeurschap op elk gewenst moment beëindigen door ACN 14 dagen van tevoren schriftelijk in te lichten..

3.59 Door uw Distributeurschap te beëindigen, bent u vrijgesteld van uw verplichtingen als IBO en worden alle rechten als IBO verbeurd verklaard, inclusief het recht tot betaling van verdiende maar niet uitbetaalde compensatie.

3.60 Als u uw Distributeurschap in de 14 dagen na het sluiten van uw IBO-overeenkomst beëindigt:

(a) ontvangt u volledige terugbetaling van uw Startinvestering voor Team Trainers of Sales Consultants; en

(b) heeft u tevens het recht Producten van ACN en Zakelijke hulpmiddelen van ACN die u hebt aangeschaft te retourneren en ontvangt u een restitutie.

3.61 Als de IBO zich heeft aangemeld bij ACN voor de positie van Team Trainer zal hij een Starterkit ontvangen. Voor alleen de Starterkit start de herroepingstermijn op de dag dat de Starterkit is geleverd.

3.62 Afhankelijk van het moment waarop u uw Distributeurschap beëindigt, zijn er verschillende rechten en procedures van toepassing. Raadpleeg uw IBO-Overeenkomst of de [IBO Back Office](#) voor uitleg over beëindiging van uw Distributeurschap en het retourneren van Producten van ACN en Zakelijke hulpmiddelen van ACN.

Herstellen van een beëindigd Distributeurschap

- 3.63 Een voormalig IBO die terugkeert naar ACN binnen 12 maanden na annulering, niet-verlenging of beëindiging van zijn of haar Distributeurschap kan dit onder dezelfde Sponsor doen (of, als de oorspronkelijke Sponsor niet langer een IBO is, onder de eerste actieve Upline-IBO).
- 3.64 Als de IBO is overgedragen aan een nieuwe Sponsor, zoals beschreven in artikelen 13.17 t/m 3.23, moeten IBO's:
- (a) hun Distributeurschap herstellen onder de Sponsor van de overgedragen IBO; en
 - (b) een nieuwe IBO-overeenkomst uitvoeren en de Startinvestering voor Team Trainers of Sales Consultants betalen.

Verkoop van Distributeurschappen

- 3.65 Verkoop van Distributeurschappen moet goedgekeurd zijn door ACN.
- 3.66 Om goedkeuring aan te vragen, moet de IBO een schriftelijk verzoek indienen bij ACN waarin de namen, adressen en contactgegevens van de verkoper en de koper staan, plus een omschrijving van de betaling van de vergoeding.
- 3.67 Na ontvangst van een verzoek tot verkoop volgens artikel 3.65 zal ACN de vereiste formulieren naar de IBO sturen en deze dienen door zowel door de koper als de verkoper te worden ingevuld.
- 3.68 Een voorgestelde koper moet voldoen aan de eisen in artikelen 3.1 t/m 3.37, met inbegrip van de toepasselijke wettelijke en professionele vereisten onder artikel 3, en kan niet eerder een IBO van ACN zijn geweest.
- 3.69 ACN behoudt zich het recht voor een aanvraag tot verkoop om welke reden dan ook te weigeren.
- 3.70 Als de verkoop wordt goedgekeurd zullen er behandelingskosten worden doorberekend aan de verkopende IBO.

Overlijden of arbeidsongeschiktheid van een Independent Business Owner

- 3.71 Als een IBO overlijdt of arbeidsongeschikt raakt, kunnen de rechten op het Distributeurschap permanent of op tijdelijke basis worden

overgedragen aan de IBO's die zijn aangewezen als opvolger.

- 3.72 De opvolger kan worden verplicht een nieuwe IBO-overeenkomst aan te gaan. (N.B.: In Polen en Italië zal de opvolger ook een nieuwe ID-kaart ontvangen.) Indien de opvolger jonger dan 18 is, zal het Distributeurschap met schriftelijke toestemming van ACN worden uitgevoerd door een gevolmachtigde tot op het moment dat de opvolger de leeftijd van 18 jaar bereikt.
- 3.73 In geval van een tijdelijke overdracht van een Distributeurschap ten gevolge van arbeidsongeschiktheid, zal de verantwoordelijkheid voor het Distributeurschap worden teruggegeven aan de IBO zodra ACN op de hoogte is gesteld van het feit dat de arbeidsongeschiktheid is opgeheven.
- 3.74 Indien een IBO overlijdt of arbeidsongeschikt raakt en geen opvolger heeft aangewezen, zal het Distributeurschap in de wacht worden gezet totdat ACN een rechterlijke uitspraak of andere melding inzake de beschikking over het Distributeurschap heeft ontvangen.

Meerdere Distributeurschappen en de 100%-regel

- 3.75 Een individu of TZE kan één (1) Distributeurschap van ACN tegelijkertijd bezitten, beheren of hier deel van uitmaken, tenzij anders bepaald in het Document met beleid en procedures en met voorafgaande schriftelijke toestemming van ACN.
- 3.76 Daarnaast:
- (a) kan een persoon maar één keer worden ingevoerd als Eerste contactpersoon van een Distributeurschap;
 - (b) kan een bankrekening die wordt gebruikt voor uitbetaling van de vergoedingen aan een IBO alleen worden gebruikt voor één Distributeurschap, behalve afzonderlijke Distributeurschappen die worden beheerd door Echtgenoten of Levenspartners;
 - (c) kan een persoon geen IBO-Overeenkomst indienen of betrokken zijn bij het Distributeurschap van een andere IBO als hij/zij gedurende de afgelopen 12 maanden een bestaand

Distributeurschap heeft gehad, beheerd of heeft geparticipeerd in een ander Distributeurschap; en

- (d) kan een persoon die een TZE verlaat alleen een nieuw Distributeurschap openen als er 12 maanden zijn verstreken sinds het vertrek uit de TZE of als het nieuwe Distributeurschap rechtstreeks door de TZE wordt gesponsord.

3.77 Als ACN een persoon toestaat in meer dan één (1) Distributeurschap te participeren, mag het totale aandeel in alle Distributeurschappen samen niet meer zijn dan 100% van een Distributeurschap, en alle Distributeurschappen waarin het individu een belang heeft, moeten in hetzelfde verkoopteam zitten en directe Sponsors van elkaar zijn.

4. VERPLICHTINGEN VAN INDEPENDENT BUSINESS OWNERS

Ethisch gedrag en naleving met de wet - Algemene verplichtingen

- 4.1 ACN handelt op een open, ethische en betrouwbare manier en verwacht dit ook van haar IBO's.
- 4.2 Van IBO's wordt verwacht dat ze voldoen aan de hoogste ethische normen wanneer ze zaken doen met Klanten, andere Independent Business Owners en ACN.
- 4.3 IBO's dienen de letter en geest van dit Document met beleid en procedures te volgen.
- 4.4 Hieronder volgt een onuitputtelijke lijst van handelingen die door ACN als onethisch worden beschouwd:
 - (a) verstrekken van valse informatie of het imiteren van een handtekening op een aan ACN ingediend document. Dit omvat elektronische handtekeningen op alle klantportalen van ACN, evenals online Overeenkomsten;
 - (b) de Klant overhalen om Producten of Diensten van ACN aan te schaffen wanneer u weet of redenen heeft om aan te nemen dat de Klant niet van plan is over te gaan tot aankoop;
 - (c) een Klantcontract of IBO-Overeenkomst

opstellen zonder medeweten of toestemming van de Klant of IBO;

- (d) een bestelling plaatsen voor Diensten of producten van ACN met gebruikmaking van de Business-ID van een andere IBO zonder de kennis en goedkeuring van de andere IBO;
- (e) de ACN Opportunity presenteren als iets anders dan een gelijke kans, ongeacht etnische achtergrond, seksualiteit, geslacht, nationaliteit of religieuze of politieke overtuigingen;
- (f) Producten of diensten van ACN, de ACN Opportunity of ACN, diens personeel en IBO's in het algemeen verkopen, bespreken of aanbieden samen met een religieuze, spirituele of politieke organisaties of personen die een zakelijke of sociale associatie impliceren tussen ACN en de organisatie of personen;
- (g) valse verklaringen afleggen of misleidende uitspraken doen tegenover een bestaande of mogelijke Klant of IBO met betrekking tot Diensten of Producten van ACN of de ACN Opportunity;
- (h) meedoen met agressieve verkooptechnieken of misbruik maken van kwetsbare personen zoals ouderen of gehandicapten;
- (i) onredelijk grote hoeveelheden Producten van ACN aanschaffen of enige dergelijke actie proberen uit te voeren in een poging voordeel te krijgen uit hoofde van het Compensatieschema;
- (j) andere Klanten of IBO's dwingen Diensten van ACN of Producten van ACN aan te schaffen; en
- (k) het afleggen van intimiderende, bedreigende, beledigende of intimiderende verklaringen tegenover ACN, haar medewerkers, diensten of producten, Zakelijke partners van ACN of andere IBO's .

Naleving van wet en regelgeving

- 4.5 Directe verkoop is onderworpen aan wetten, regelgeving en branchecodes die verschillen van

- en vaak minder strikt zijn dan wat van toepassing is op andere branches.
- 4.6 Daarnaast vallen de telecommunicatiediensten, nutsdiensten en andere diensten van ACN, evenals haar wellness-producten en producten voor persoonlijke verzorging onder de regelgeving van de Europese Unie en Individuele lidstaten.
- 4.7 Als IBO moet u uw Distributeurschap uitvoeren conform alle toepasselijke wetten, regels en DSA-codes.
- 4.8 Informatie over toepasselijke wetgeving en hoe u deze na kunt leven, vindt u in de IBO Back Office en in de landspecifieke informatie bij dit Document met beleid en procedures. In geval van verschillen tussen de standaard voorwaarden en de aanvullende land-specifieke regels, prevaleren de aanvullende regels.
- 4.9 Omdat wetten en regelgeving regelmatig veranderen kan ACN niet garanderen dat de verstrekte informatie juist of actueel is. U zult verantwoordelijk zijn uzelf naar behoren op de hoogte te houden van eventuele wijzigingen in de wet- en regelgeving die van toepassing is op uw ACN-Distributeurschap.
- 4.10 U bent verantwoordelijk voor het begrijpen en naleven van alle Europese, nationale en lokale wet- en regelgeving, en de DSA-codes die van toepassing zijn op uw Distributeurschap. Deze verplichting impliceert het volgende:
- (a) voldoen aan alle toepasselijke wetten, regelgeving en DSA-codes met betrekking tot de promotie en verkoop van Diensten en Producten van ACN en de ACN Opportunity inclusief eventuele wetten betreffende bescherming van de consument en privacyvereisten, de gedragscodes van de European Direct Selling Association (Seldia) en de DSA's van landen waarin u uw Distributeurschap uitvoert;
 - (b) verkrijgen van alle vergunningen, handelsvergunningen of registraties die vereist zijn voor het uitoefenen van uw Distributeurschap. Sommige landen eisen bijvoorbeeld van individuele IBO's registratie als startende onderneming of zelfstandige, of aanmelding bij de belastingdienst, sociale verzekeringsbank of andere overheidsinstanties;
- (c) het afsluiten van een verzekering die verplicht is voor de uitvoering van uw Distributeurschap;
 - (d) alle administratie bijhouden, zoals registreren van bestelformulieren, ontvangstbewijzen en facturen met betrekking tot de uitvoering van uw Distributeurschap; en
 - (e) uitvoeren van alle benodigde registraties, meldingen en aangiften om te garanderen dat belastingen (inclusief persoonlijke en zakelijke inkomstenbelasting, belastingen voor nationale en lokale bedrijven en BTW), overheidsinningen en sociale afdrachten (zoals sociale premies en pensioenen) op de juiste manier worden gewaardeerd en betaald.
- 4.11 ACN kan de IBO verplichten documenten en informatie te verstrekken om aan te tonen dat de IBO aan deze eisen voldoet.
- 4.12 ACN voldoet ook aan verzoeken van overheidsinstanties en belastingdiensten met betrekking tot het voldoen aan de toepasselijke wetten en regels door de IBO.

Belastingzaken

- 4.13 Als IBO bent u verantwoordelijk voor de naleving van de belastingwetten van uw Land van herkomst en elk ander land waarin u uw activiteiten uitvoert.
- 4.14 Als zelfstandig ondernemer kan u gevraagd worden periodiek inkomstenbelasting en zelfstandigenbelasting of sociale bijdragen af te dragen op basis van de bedragen die u ontvangt van ACN.
- 4.15 Tenzij ACN is verplicht is deze belastingen en premies namens u in te houden en af te dragen, is de berekening en betaling van deze bedragen uitsluitend uw verantwoordelijkheid. ACN is niet aansprakelijk voor dergelijke betalingen of boetes, straffen of rente voor achterstallige betaalde of onbetaalde bedragen.
- 4.16 Een IBO die gebruik maakt van een TZE, dient mogelijk aan andere extra voorwaarden te voldoen. U bent verplicht op de hoogte te zijn van de belastingvoorwaarden die van toepassing zijn op uw Distributeurschap.

- 4.17 Als u Producten van ACN rechtstreeks aan Klanten verkoopt, kunt u verplicht worden de toepasselijke btw over deze producten te heffen en deze bedragen af te dragen aan de verantwoordelijke belastinginstanties. Zie artikel 8 voor meer informatie. De IBO is als enige verantwoordelijk voor het berekenen en innen van BTW van Klanten voor dit soort verkopen, het invullen van alle benodigde formulieren naar nationale belastingdiensten en de betaling van BTW aan deze instanties.
- 4.18 ACN kan geen individueel belastingadvies aan IBO's geven. In geval van vragen betreffende belastingzaken dient u zich rechtstreeks tot uw persoonlijke belastingadviseur te wenden.

Opereren buiten uw Land van herkomst

- 4.19 Een belangrijk voordeel van de ACN Opportunity is dat u uw Distributeurschap vanuit elk land waarin de ACN-groep actief is uit kunt oefenen.
- 4.20 Elke IBO heeft, onderworpen aan artikelen 4.21, 4.22 en 4.27, het niet-exclusieve recht Diensten en Producten van ACN en de ACN Opportunity aan te bieden in elk land waarin ACN actief is.
- 4.21 Sommige Diensten en Producten van ACN kunnen uitsluitend bedoeld zijn voor verkoop in specifieke landen.
- 4.22 Verkoopbeperkingen zullen worden aangegeven in de IBO Back Office en voor Producten van ACN op de website van Benevita. Het is verboden Diensten van ACN en Producten van ACN aan te bieden of verkopen in landen waarin de verkoop niet is toegestaan.
- 4.23 Een IBO mag het onderstaande niet:
- (a) Producten van ACN verzenden of voorbereiden voor verzending naar een land waarin het Product niet gemachtigd is te worden verkocht, ongeacht of de Producten van ACN bedoeld zijn voor persoonlijk gebruik of doorverkoop; of
 - (b) Diensten van ACN, Producten van ACN of de ACN Opportunity promoten of verkopen in landen waarin ACN niet actief is.
- 4.24 De landen waarin ACN actief is, vindt u in de IBO Back Office.
- 4.25 De wetten, regelgeving en DSA-codes die van toepassing zijn op de promotie van Diensten

van ACN, Producten van ACN en de ACN Opportunity verschillen per land.

- 4.26 Een IBO die zijn of haar Distributeurschap buiten zijn of haar Land van herkomst uitoefent, is verantwoordelijk voor het op de hoogte zijn van en zich houden aan alle toepasselijke wetten, regelgeving en DSA-codes in die landen.
- 4.27 Zoals opgemerkt in clause 2.9 mogen Sales Consultants uitsluitend opereren in hun Land van herkomst. Om volledig te kunnen profiteren van de rechten in de clauses 4.19 tot 4.26 moeten Sales Consultants hun status upgraden tot Team Trainer in overeenstemming met clause 2.11.

5. PROMOTIE EN VERKOOP VAN DIENSTEN VAN ACN, PRODUCTEN VAN ACN EN DE ACN OPPORTUNITY

- 5.1 Werving is de sleutel tot succes bij ACN.
- 5.2 Kwalificaties en de vergoedingen via het Compensatieschema worden uitsluitend verdiend met de succesvolle verkoop van Diensten van ACN en Producten van ACN aan Klanten en het gebruik van Diensten van ACN door Klanten. (N.B.: Sales Consultants kunnen zich niet kwalificeren voor andere posities en worden slechts gecompenseerd voor de verkoop van Producten van ACN aan Klanten en het gebruik van de Diensten van ACN door Klanten die zij persoonlijk hebben geworven.)
- 5.3 Het is van groot belang dat IBO's Diensten en Producten van ACN en de ACN Opportunity helder en volledig aan mogelijke Klanten en IBO's presenteren, zodat deze een weloverwogen beslissing kunnen maken over het wel of niet aanschaffen van Diensten of Producten van ACN, of als IBO tot ACN toe te treden.
- 5.4 IBO's mogen niet verklaren of aangeven aan mogelijke IBO's dat de aanschaf van Diensten of Producten van ACN voor persoonlijk gebruik verplicht is.
- 5.5 Voor IBO's die ervoor kiezen Diensten of Producten van ACN aan te schaffen, gelden dezelfde algemene voorwaarden als voor andere Klanten.

Algemeen

- 5.6 Netwerkmarketing is een bewezen verkoopmethode die wordt gewaardeerd door consumenten vanwege het 'persoonlijke tintje' en door directe verkopers vanwege de mogelijkheid die wordt geboden om een organisatie op te bouwen en inkomsten te genereren.
- 5.7 Als gevolg van agressieve en onethische verkooptechnieken door een klein aantal bedrijven en personen hebben overheidsinstanties diverse verplichtingen opgelegd aan bedrijven die actief zijn in directe verkoop, en aan IBO's om te zorgen dat consumenten worden beschermd.
- 5.8 Bovendien hebben Seldia en nationale DSA's gedragsregels ingevoerd voor bedrijven in directe verkoop en directe verkopers, waaraan alle IBO's zich moeten houden.
- 5.9 Het is over het algemeen eenvoudig om aan deze wetten en DSA-codes te voldoen. Hiervoor moeten IBO's zich houden aan de volgende zaken:
- (a) vanaf het eerste contact met een mogelijke Klant of IBO moet de IBO zich voorstellen als IBO van ACN (N.B.: In Polen en Italië omvat dit de door ACN verstrekte ACN-kaart aan de Klant of de IBO te tonen), en uitleggen waarom hij/zij contact met de mogelijke Klant of IBO opneemt;
 - (b) een IBO moet de mogelijke Klant of IBO informeren dat ACN lid is van Seldia of de nationale DSA (een lijst met de DSA-lidmaatschappen van ACN is beschikbaar in de IBO Back Office);
 - (c) een IBO zal, indien een mogelijke Klant of IBO is uitgenodigd voor een verkoop- of trainingsbijeenkomst, het doel van de bijeenkomst uitleggen en de gastheer introduceren;
 - (d) bij presenteren van de ACN Opportunity zal een IBO niet de indruk geven dat de ACN Opportunity is gerelateerd aan een kans op werk, zal de IBO niet de indruk wekken dat de uitnodiging gaat om een 'sociaal evenement', en zal de IBO de uitnodiging niet inkleden als 'marktonderzoek';
 - (e) een IBO zal de ACN Opportunity niet voorstellen als een zakelijke relatie met een individu of juridische entiteit anders dan ACN;
 - (f) een IBO moet potentiële IBO's informeren dat er wettelijke eisen en verplichtingen gelden voor de uitvoering van het ACN-Distributeurschap;
 - (g) een IBO mag niet aangeven dat IBO's het exclusieve recht hebben Diensten of Producten van ACN in een bepaald geografisch gebied aan te bieden of te verkopen;
 - (h) een IBO mag niet de indruk wekken dat een succesvol ACN-Distributeurschap kan worden gebouwd in de vorm van een 'groothandelvereniging' of andere structuur waarin de enige producten die worden gekocht en verkocht aan andere IBO's worden overgedragen;
 - (i) een IBO zal volledige, waarheidsgetrouwe en transparante informatie verschaffen over ACN en de algemene voorwaarden en prijzen van Diensten en Producten van ACN en de ACN Opportunity, en over de after-sales-service van ACN.
 - (j) een IBO zal geen misleidende, bedrieglijke of oneerlijke verkoopmethoden gebruiken, of onechte, misleidende of overdreven beweringen doen over Producten of Diensten van ACN, of de ACN Opportunity;
 - (k) een IBO zal uitsluitend dergelijke uitspraken doen over Diensten en Producten van ACN en de ACN Opportunity zoals opgenomen in officiële ACN-materialen of andere materialen die door ACN zijn goedgekeurd;
 - (l) een IBO zal potentiële Klanten en IBO's wijzen op hun recht om een IBO-Overeenkomst of Klantcontract te herroepen (zoals staat aangegeven in de algemene voorwaarden van de Overeenkomst of het Klantcontract);
 - (m) een IBO zal aanbieden Producten van ACN te demonstreren;
 - (n) een IBO zal informatie verstrekken over

- de procedures voor klachtenafhandeling van ACN;
- (o) een IBO zal wijzen op het bestaan van DSA-codes die bindend zijn voor de IBO en ACN;
 - (p) een IBO zal Klanten en nieuwe IBO's toegang geven tot of een afschrift geven van vereiste documenten, waaronder de IBO-Overeenkomst of het Klantcontract, algemene voorwaarden, prijzen, en een factuur; en
 - (q) een IBO zal extra voorzichtig zijn wanneer hij/zij te maken heeft met mogelijk kwetsbare personen (zoals ouderen of mensen met een beperking).
- 5.10 IBO's moeten erop toezien dat mogelijke Klanten de mogelijkheid hebben de algemene voorwaarden en prijslijsten te bekijken voor de Diensten of Producten van ACN die ze willen kopen voordat ze een bestelling plaatsen.
- 5.11 Voor een Klant die rechtstreeks van een IBO Producten van ACN koopt of rechtstreeks bij een IBO een bestelling plaatst voor Diensten van ACN, moet de IBO de volgende documenten en informatie verschaffen aan de Klant op het moment van aanschaf:
- (a) een schriftelijk exemplaar van het Klantcontract (indien van toepassing) en/of de voorwaarden en de prijzen;
 - (b) een factuur (voor Producten van ACN); en
 - (c) het Modelformulier voor herroeping en instructies.
- 5.12 IBO's moeten dergelijke Klanten specifiek inlichten over hun recht hun aankopen van Diensten en Producten van ACN in te trekken en Producten van ACN tot 14 dagen na levering te retourneren om voor volledige restitutie van de producten in aanmerking te komen.
- 5.13 Op verzoek zal de IBO een afschrift van de gedragscode van de DSA aan Klanten verschaffen die in zijn of haar Land van herkomst van toepassing is. Deze documenten zijn beschikbaar in de IBO Back Office. Voor aankopen via de Online winkel van een IBO of de Website van Benevita worden alle vereiste informatie en documenten door ACN rechtstreeks aan de Klant verstrekt.

- 5.14 IBO's moeten erop toezien dat mogelijke IBO's de mogelijkheid hebben de IBO-Overeenkomst, inclusief de algemene voorwaarden, dit Document met beleid en procedures, en het Compensatieschema te bekijken voordat ze de Aanvraag indienen.

6. PROMOTIE VAN DIENSTEN VAN ACN

Invullen en indienen van Klantcontracten

- 6.1 Om Diensten van ACN aan te kunnen schaffen, moet een Klant een volledig ingevuld en ondertekend Klantcontract naar ACN sturen of het online aankoopproces doorlopen.
- 6.2 IBO's dienen Klanten te voorzien van het Klantcontract of de online aankoopprocessen die beschikbaar zijn gesteld door ACN en Zakelijke partners van ACN. De IBO's moeten bovendien zorgen voor de toepasselijke algemene voorwaarden, prijslijsten, alsmede alle gegevens die relevant zijn voor de aankoop. Klantorders die op een andere manier binnenkomen, kunnen worden geweigerd.
- 6.3 Een Klant moet zijn of haar Klantcontract persoonlijk invullen.
- 6.4 IBO's kunnen Klanten helpen bij het invullen van hun Klantcontract en kunnen volledig ingevulde Klantcontracten op uitdrukkelijk verzoek van de Klant naar ACN sturen.

Aanvaarding van klant en ingangsdatum van Klantcontracten

- 6.5 ACN en Zakelijke partners van ACN kunnen geheel naar eigen goeddunken een Klantcontract accepteren of weigeren.
- 6.6 ACN kan niet aansprakelijk worden gesteld door IBO's voor geweigerde Klanten.
- 6.7 Om kwalificaties en vergoedingen op basis van het Compensatieschema te kunnen bepalen, zijn de datum en tijd die worden doorgegeven door ACN de Ingangsdatum van het Klantcontract.
- 6.8 Om er zeker van te zijn dat u tijdig krediet ontvangt voor de aanschaf van Diensten van ACN, moet ACN uiterlijk om 14:00 uur (CET) van de laatste werkdag van de maand in het bezit zijn van een Klantcontract.
- 6.9 Indien de laatste dag van de maand een zaterdag, zondag of feestdag is, zal de laatste werkdag daaraan voorafgaand worden

beschouwd als de laatste werkdag van de maand.

7. VERKOOP VAN PRODUCTEN VAN ACN

Algemeen

- 7.1 ACN Wellness B.V. is de verkoper van alle Producten van ACN via de Website van Benevita.
- 7.2 Alle verkopen via de website van Benevita vallen onder de Verkoopvoorwaarden zoals vermeld op de website van Benevita.
- 7.3 Bestellingen voor Producten van ACN kunnen 24 uur per dag en zeven dagen per week worden geplaatst op de website van Benevita. De verwerking van de bestellingen geschiedt uitsluitend tijdens kantooruren.
- 7.4 Om in aanmerking te komen voor een bonus voor de verkoop van Producten van ACN in een bepaalde maand, moeten de orders uiterlijk om 14:00 uur CET op de laatste werkdag van de maand binnen zijn bij ACN.
- 7.5 Indien de laatste dag van de maand een zaterdag, zondag of feestdag is, zal de laatste werkdag daaraan voorafgaand worden beschouwd als de laatste werkdag van de maand.

8. PRODUCTAANKOPEN DOOR IBO'S

Alle productaankopen moeten van ACN zijn

- 8.1 IBO's mogen uitsluitend Producten van ACN kopen via de website van Benevita, waarop rechtstreeks of via de Online Shop van een IBO kan worden aangemeld.
- 8.2 IBO's worden gestimuleerd aankopen te doen via hun Online Shops om te kunnen garanderen dat ze een bonus ontvangen voor de verkoop van Producten van ACN.
- 8.3 IBO's kunnen Producten van ACN aanschaffen voor privégebruik, of voor hun familie als monsters voor mogelijke Klanten, of IBO's of om door te verkopen aan Klanten.
- 8.4 IBO's mogen geen Producten van ACN verkopen aan andere IBO's, of Producten van ACN kopen van andere IBO's, inclusief hun Uplines of Dowlines.
- 8.5 IBO's mogen geen Producten van ACN verkopen aan andere personen waarvan de IBO kennis of redenen heeft om aan te nemen dat deze

personen de Producten van ACN zullen doorverkopen.

- 8.6 Een IBO dient redelijke stappen te ondernemen om te garanderen dat personen die Producten van ACN van hem/haar kopen de in de IBO-Overeenkomst uiteengezette verplichtingen niet schenden.

Gecombineerde orders

- 8.7 IBO's mogen geen orders plaatsen voor Producten van ACN waarbij ze gebruikmaken van het Business ID van een andere IBO.
- 8.8 ACN ontmoedigt IBO's bestellingen van meer dan één IBO te plaatsen met gebruikmaking van één Business ID.
- 8.9 Mocht de in artikel 8.8 genoemde situatie optreden, dan zal alleen de IBO wiens Business ID is gebruikt om de bestelling te plaatsen een bonusbedrag voor de aankoop ontvangen.
- 8.10 ACN kan gecombineerde orders niet aan meer dan één IBO toewijzen.

Programma voor automatisch bestellen

- 8.11 Het Programma voor automatisch bestellen van ACN is een maandelijks abonnement en een eenvoudige manier om u te zorgen dat u een constante voorraad van Producten van ACN ontvangt.
- 8.12 De algemene voorwaarden die van toepassing zijn op aankopen via het Programma voor automatisch bestellen zijn opgenomen in de Verkoopvoorwaarden.
- 8.13 U kunt uw Programma voor automatisch bestellen overeenkomstig de Verkoopvoorwaarden van Benevita instellen of annuleren.

Aankopen overtollige voorraad en de 80%-regel

- 8.14 Het Compensatieschema van ACN is bedoeld om IBO's te compenseren voor verkopen aan Klanten.
- 8.15 IBO's mogen geen Producten van ACN kopen met het enige doel in aanmerking te komen voor korting, bonussen, prijzen of verbetering van hun positie binnen het kader van het Compensatieschema van ACN.
- 8.16 Verder mag een IBO niet meer Producten van ACN kopen dan nodig is om aan de

verplichtingen in artikel 8.14 te voldoen of andere IBO's ertoe zetten dit te doen.

- 8.17 Door een bestelling voor Producten van ACN te plaatsen, verklaart een IBO dat hij/zij ten minste 80% van alle eerder aangeschafte Producten van ACN heeft geconsumeerd, gebruikt of verkocht.
- 8.18 ACN kan de hoeveelheid Producten van ACN beperken die door IBO's wordt gekocht.
- 8.19 Een IBO moet zijn of haar verkoopdocumenten van Klanten registreren om aan te kunnen tonen dat hij/zij aan deze voorwaarde heeft voldaan. Deze documenten moeten op verzoek aan ACN worden overlegd.

9. PRODUCTAANKOPEN DOOR NIET-IBO-KLANTEN

- 9.1 Klanten die geen IBO zijn, kunnen Producten van ACN kopen via een Online Shop van een IBO, de Website van Benevita of rechtstreeks van een IBO.

Online aankopen

- 9.2 ACN moedigt IBO's aan Klanten te verwijzen naar hun Online Shop of de Website van Benevita voor hun aankoop van Producten van ACN.
- 9.3 Wanneer Klanten rechtstreeks van ACN kopen onder gebruikmaking van een Business ID van een IBO, zal ACN de verwerking en levering van de Producten van ACN aan de Klant plus eventueel retourneren van de producten afhandelen.

Rechtstreekse verkoop aan Klanten

- 9.4 IBO's kunnen er ook voor kiezen Producten van ACN die ze van ACN hebben gekocht, rechtstreeks aan Klanten te verkopen.
- 9.5 Verkopen uit hoofde van artikel 8.4 vallen onder de aanvullende wettelijke en regelgevende vereisten waaraan door de verkopende IBO moet worden voldaan.
- 9.6 IBO's stemmen in met de eisen die van toepassing kunnen zijn op, onder andere, de opslag en het transport van Producten van ACN, en ze erkennen uitdrukkelijk dat ze aansprakelijk zijn voor enige schade die kan ontstaan uit de schending door te verzuimen een van deze vereisten op te volgen.

- 9.7 In sommige landen gelden beperkingen ten aanzien van de directe verkoop van wellness-producten of producten voor persoonlijke verzorging. IBO's moeten de IBO Back Office of de land-specifieke bijlagen bij dit Document met beleid en procedures raadplegen voor aanvullende informatie over deze beperkingen.

Te verstrekken informatie

- 9.8 IBO's moeten het volgende verstrekken aan Klanten:
- (a) op zijn minst de informatie vervat in de artikelen 5.6 t/m 5.14 voorafgaand aan het afsluiten van een verkoop; en
 - (b) volledige en nauwkeurige informatie met betrekking tot Producten van ACN.

Klantfactuur vereist

- 9.9 IBO's die rechtstreeks Producten van ACN aan Klanten verkopen, zijn verplicht elke Klant op het moment van verkoop een factuur te leveren die voldoet aan de toepasselijke wet- en regelgeving in het land waarin de verkoop plaatsvindt.
- 9.10 De vereisten voor dergelijke facturen zijn gedetailleerd en ACN adviseert IBO's de Sjabloon voor klantfacturen te gebruiken. Deze is beschikbaar in de IBO Back Office en voldoet aan de eisen van de Richtlijn voor consumentenrechten van de Europese Unie en is aanvaardbaar voor gebruik in alle Europese landen waarin ACN actief is.
- 9.11 Wanneer een IBO de voorbeeldfactuur van ACN niet gebruikt, moet de IBO de Klant een factuur sturen waarin ten minste de informatie staat die in de voorbeeldfactuur staat.
- 9.12 IBO's moet Klanten ook adviseren over hun recht elke aankoop van Producten van ACN van de IBO binnen 14 dagen na de levering van de Producten van ACN tegen volledige terugbetaling te annuleren.
- 9.13 Afschriften van Klantfacturen moeten door de IBO minimaal twee (2) jaar (of langer indien wettelijk vereist) worden bewaard.
- 9.14 ACN kan op elk moment afschriften van Klantfacturen opvragen bij een IBO.

Prijzen

- 9.15 ACN biedt al haar producten aan voor een adviesprijs. Maar IBO's mogen hun eigen verkoopprijzen vaststellen, en mogen de winst

behaald uit hun verkoop van Producten van ACN behouden.

- 9.16 Als IBO's Producten van ACN rechtstreeks aan Klanten verkopen, is de IBO mogelijk verplicht over dergelijke verkopen BTW te innen en af te dragen.
- 9.17 BTW-regels variëren, maar veel landen hanteren een inkomstendrempel waaronder IBO's niet verplicht zijn BTW te innen en af te dragen.
- 9.18 Veel landen gebruiken tevens vereenvoudigde BTW-regels voor onafhankelijke contractanten en kleine bedrijven. Raadpleeg de land-specifieke bijlage bij dit Document met beleid en procedures, of ga voor meer informatie naar de IBO Back Office.
- 9.19 De IBO Back Office bevat een prijslijst voor alle Producten van ACN. Hierop staan aanbevolen verkoopprijzen, exclusief en inclusief BTW, evenals het toepasselijke BTW-tarief voor elk product.
- 9.20 Indien een IBO verplicht is BTW te innen, en de aanbevolen verkoopprijs van ACN in rekening brengt, dan moet de IBO de prijs op de prijslijst gebruiken die inclusief BTW is.
- 9.21 Indien een IBO een andere dan de aanbevolen verkoopprijs in rekening brengt en BTW int, dan moet de IBO het toepasselijke BTW-tarief hanteren voor de in rekening gebrachte prijs.
- 9.22 Alle BTW die bij Klanten wordt geïnd, moet worden afgedragen aan de verantwoordelijke instanties conform de toepasselijke wet- en regelgeving.
- 9.23 Als directe verkoop aan klanten niet is toegestaan op grond van het toepasselijk recht, kan de IBO Producten van ACN die hij/zij heeft aangeschaft uitsluitend inzetten voor privégebruik of om het gebruik van de producten aan mogelijke Klanten en IBO's te demonstreren. Klanten en IBO's in deze landen moeten worden doorverwezen naar de Online Shop van de IBO of de website van Benevita als ze Producten van ACN aan willen schaffen.

Retourneren van Producten van ACN aan IBO's

- 9.24 Conform de Richtlijn Consumentenrechten van de Europese Unie heeft een Klant die Producten van ACN van een IBO koopt het recht de

aankoop binnen 14 dagen na levering van de producten tegen volledige terugbetaling van het aankoopbedrag te annuleren.

- 9.25 Zoals omschreven in bovenstaand artikel 5 moeten IBO's Klanten op het moment van aankoop op dit recht wijzen.
- 9.26 Klanten die Producten van ACN wensen naar een IBO te retourneren, moeten de IBO binnen 14 dagen na levering van de Producten van ACN aan de Klant op de hoogte stellen van hun voornemen.
- 9.27 De kosten voor het retourneren van de Producten van ACN naar de IBO zijn voor rekening van de Klant.
- 9.28 Om in aanmerking te komen voor een vergoeding, dienen de Producten van ACN in onbeschadigde, ongeopende staat verkeren, en de verzegeling en verpakking moeten intact zijn. Indien aan deze voorwaarden wordt voldaan, moet de IBO alle bedragen terugbetalen die hij/zij van de Klant heeft ontvangen, bestaande uit de prijs van de Producten van ACN, BTW en eventuele verzendkosten die door de Klant zijn betaald voor de levering van de Producten van ACN.
- 9.29 Alle bedragen moeten binnen 14 dagen na ontvangst van de geretourneerde Producten van ACN door de IBO worden terugbetaald.
- 9.30 **Belangrijke opmerking:** Producten van ACN die van een IBO zijn gekocht, moeten aan de verkopende IBO worden geretourneerd. Alleen Producten van ACN die rechtstreeks bij ACN zijn aangeschaft, moeten aan ACN worden geretourneerd conform de Verkoopvoorwaarden op de website van Benevita.

Niet-toegestane detailverkoopkanalen

- 9.31 IBO's mogen Producten van ACN alleen aanbieden en verkopen via technieken voor netwerkmarketing.
- 9.32 Verkoop van Producten van ACN via de onderstaande verkoopkanalen is niet toegestaan. Verkopen en verstrekken van monsters van Producten van ACN producten via de verkoopkanalen hieronder zal slechts worden toegestaan met voorafgaande schriftelijke toestemming van ACN:
- (a) winkels, waaronder natuurwinkels, supermarkten en andere vergelijkbare

instellingen (tenzij de instelling in bezit is of wordt beheerd door de IBO, of tenzij de IBO persoonlijk verantwoordelijk is voor de verkoop van Producten van ACN, waarbij geldt dat de IBO verantwoordelijk is voor naleving van alle juridische en regelgevende eisen die van toepassing zijn op dergelijke verkoop);

- (b) medische instellingen zoals dokterspraktijken, ziekenhuizen, verpleeghuizen, afslankklinieken of vergelijkbare instellingen.
- (c) dienstencentra zoals schoonheidssalons, sportscholen, fitnesscentra en gezondheidsclubs (tenzij de instelling in bezit is of wordt beheerd door de IBO, of tenzij de IBO persoonlijk verantwoordelijk is voor de verkoop van Producten van ACN, waarbij geldt dat de IBO verantwoordelijk is voor naleving van alle juridische en regelgevende eisen die van toepassing zijn op dergelijke verkoop);
- (d) handelsbeurzen, sport- en openbare evenementen, rommelmarkten, ruilbeurzen of vergelijkbare evenementen.
- (e) Internetverkoop (met uitzondering van een Online Shop van een IBO of de website van Benevita). Deze omvatten, maar zijn niet beperkt tot, verkopen via online markt- of veilingssites (zoals eBay en Amazon), sociale netwerksites (zoals Facebook en Twitter), sociale mediasites (zoals Instagram en YouTube), online fora, prikborden, blogs, wiki's en podcasts. IBO's mogen hun Distributeurschap van ACN via het internet promoten, mits ze dit doen conform artikel 12 van dit document Beleid en Procedures.

10. VERBODEN PRAKTIJKEN

Leveren van valse Klantcontracten of informatie

10.1 Tegen een IBO die een Klant aanmoedigt of toestaat valse of onvolledige informatie te leveren aan ACN zullen op grond van het

Document met beleid en procedures passende maatregelen worden genomen.

10.2 Bonussen of kwalificaties die zijn verkregen door een IBO of de Upline van de IBO als resultaat van een vals Klantcontract of valse Klantinformatie kunnen worden ingetrokken.

Benaderen van kwetsbare of zeer risicovolle Klanten

10.3 IBO's mogen geen Producten van ACN aanbieden of verkopen aan personen:

- (a) onder de 18 jaar; of
- (b) die door hun fysieke, mentale of emotionele toestand niet in staat zijn de algemene voorwaarden en prijzen van de Diensten en Producten van ACN of de ACN Opportunity te begrijpen, of die gevoelig zijn voor druk om te kopen.

10.4 De IBO is verantwoordelijk voor de garantie dat Klanten die de officiële taal/talen van het land van de Klant niet volledig beheersen, de algemene voorwaarden en prijzen van Diensten van ACN, Producten van ACN of de ACN Opportunity volledig begrijpen.

10.5 Tegen een IBO waarvan blijkt dat hij/zij Klanten benadert wiens diensten zijn beëindigd door een andere dienstverlener als gevolg van het niet of te laat betalen, of een meer dan gemiddelde niet-inbare schuld bij zijn of haar Klanten heeft en geen redelijke stappen onderneemt ten aanzien van deze situatie op verzoek van ACN, zullen passende maatregelen worden genomen conform dit document met Beleid en Procedures.

Zonder toestemming veranderen van dienstverlener van Klant (slamming)

10.6 Elke handeling waarbij de telecoomaanbieder of energieleverancier van een klant wordt gewijzigd zonder medeweten of toestemming van de Klant wordt aangemerkt als 'Slamming'.

10.7 **Slamming is illegaal en in strijd met het Document met beleid en procedures.**

10.8 ACN voert een nul-tolerantie-beleid ten aanzien van slamming, en een enkel incident kan leiden tot beëindiging van het Distributeurschap van de IBO.

10.9 Klanten die als resultaat van slamming zijn geworven, zullen worden verwijderd van uw Persoonlijke klantenlijst ('PCL') en een

eventueel aan u of uw Upline toegekende bonus of kwalificatie zal worden ingetrokken.

10.10 In aanvulling op artikel 10.9 is slamming in diverse landen een strafbaar feit, en ACN werkt samen met politie en justitie die dit soort zaken onderzoeken.

10.11 Om Slamming te voorkomen, dienen IBO's het volgende in acht te nemen:

- (a) lever altijd volledige en actuele informatie aan mogelijke Klanten over Diensten van ACN.
- (b) zorg dat een mogelijke Klant begrijpt dat de ondertekening van een Klantcontract voor Diensten van ACN betekent dat hij/zij van zijn/haar huidige telecomaانبieder of energieleverancier over zal gaan naar ACN of de relevante Zakelijke partner van ACN.
- (c) bevestig dat de persoon die het Klantcontract ondertekent de bevoegdheid heeft de telecomaانبieder van de Klant te wijzigen. Voor particulieren is de beste manier om dit te doen een rekeningafschrift te vragen van de huidige telecomaانبieder of energieleverancier van de Klant. bij zakelijke Klanten moeten IBO's zorgen dat de persoon die de bestelling ondertekent gemachtigd is tot ondertekenen voor het bedrijf; en
- (d) hun PCL regelmatig bijwerken. Op uw PCL staan alle Klanten die u heeft geworven, en de lijst is de basis voor verdiende posities en vergoedingen op basis van het Compensatieschema. De PCL is online beschikbaar in de IBO Back Office. Het is verantwoordelijkheid van de IBO te zorgen dat zijn/haar PCL correct is. Als u vermoedt dat een Klant op uw PCL niet door u is geworven, neem dan onmiddellijk contact op met IBO Services van ACN.

Persoonlijk werven van Klanten en 'stacking'

10.12 Elke IBO moet persoonlijk Klanten werven en aan Klanten verkopen om in aanmerking te komen voor kwalificaties en vergoedingen op basis van het Compensatieschema.

10.13 'Stacking' is het plaatsen van de naam of Zakelijke ID op een Klantcontract, terwijl de IBO de Klant niet zelf heeft geworven.

10.14 **Stacking is in strijd met het Document met beleid en procedures en wordt beschouwd als een poging om het Compensatieschema te manipuleren. Het is ook in strijd met de wetten betreffende de bescherming van de consument van veel landen.**

10.15 ACN voert een nul-tolerantie-beleid ten aanzien van stacking, en een enkel incident kan leiden tot beëindiging van het Distributeurschap van de IBO.

10.16 Gestackte Klanten zullen worden weggehaald bij de IBO aan wie ze waren toegewezen, en eventuele vergoedingen of kwalificaties verworven door de IBO en zijn/haar Upline zullen worden ingetrokken.

10.17 Om Stacking te voorkomen, dienen IBO's het volgende in acht te nemen:

- (a) zorg ervoor dat Klanten uw naam en Business ID gebruiken als zij een Klantcontract ondertekenen;
- (b) sta niet toe dat of moedig Klanten niet aan de naam of Business ID van een andere IBO te gebruiken op een Klantcontract, tenzij de betreffende IBO persoonlijk betrokken is geweest bij de verkoop aan de Klant;
- (c) 'koop' of 'verkoop' nooit een Klant van of aan een andere IBO inclusief uw Sponsor; en
- (d) werk uw PCL regelmatig bij.

11. KOSTEN EN ALGEMENE VOORWAARDEN VOOR DIENSTEN VAN ACN

Algemeen

11.1 ACN tracht prijzen en algemene voorwaarden voor de Diensten van ACN zodanig vast te stellen dat deze concurrerend zijn ten opzichte van andere leveranciers in de landen waarin ACN actief is.

11.2 Prijzen en algemene voorwaarden voor diensten die worden aangeboden door Zakelijke partners van ACN worden door deze partners vastgesteld.

11.3 IBO's zijn verplicht de Diensten van ACN aan te bieden overeenkomstig de prijzen en algemene

voorwaarden die zijn vastgesteld door ACN of de Zakelijke partners van ACN.

- 11.4 IBO's zijn verplicht Klanten volledige en actuele informatie te verschaffen over Diensten van ACN, en mogen de prijzen en algemene voorwaarden van een Dienst van ACN nooit verkeerd weergeven of overdrijven.
- 11.5 Het is voor IBO's met name verboden mogelijke Klanten te adviseren of de indruk te wekken dat ACN de goedkoopste leverancier is, of dat Klanten geld besparen als ze Diensten van ACN aanschaffen.
- 11.6 ACN en Zakelijke partners van ACN kunnen prijzen en algemene voorwaarden van een Dienst van ACN op elk gewenst moment wijzigen en stoppen met het aanbieden of verkopen van een Dienst van ACN zonder daarover verantwoording verschuldigd te zijn of verplichtingen te hebben naar IBO's.
- 11.7 Het is de verantwoordelijkheid van de IBO de Diensten van ACN alleen onder de meest actuele tarieven en voorwaarden aan te bieden.

Contact met Zakelijke partners van ACN

- 11.8 Het onderhouden van een goede relatie met Zakelijke partners van ACN is van groot belang voor de mogelijkheid van ACN om hoogwaardige diensten te kunnen leveren.
- 11.9 Derhalve mag een IBO nooit contact opnemen met Zakelijke partners van ACN.
- 11.10 Verzoeken van een IBO betreffende diensten geleverd door Zakelijke partners van ACN moeten aan ACN worden doorgestuurd.
- 11.11 Verzoeken van Klanten moeten worden doorgestuurd naar de betreffende klantendienst van de Zakelijke partner van ACN.
- 11.12 Schending van deze regels kan resulteren in disciplinaire maatregelen op grond van dit Document met beleid en procedures.

12. MARKETING EN ADVERTENTIES

Bedrijfsfilosofie met betrekking tot marketing

- 12.1 ACN heeft een succesvol wereldwijd verkoopsysteem ontwikkeld op basis van gedegen ervaring met en kennis van haar producten en diensten op de markten waarin het opereert.

- 12.2 ACN heeft materiaal en activiteiten ontwikkeld ter ondersteuning van de IBO's bij aanbieden van Diensten en Producten van ACN en de ACN Opportunity.

- 12.3 IBO's worden gestimuleerd alleen marketingmateriaal van ACN of Zakelijke partners van ACN te gebruiken. IBO's mogen alleen ander marketingmateriaal gebruiken of verspreiden als aangegeven in artikel 12.18 t/m 12.26.

Gebruik van de identiteit en het Intellectuele eigendom van ACN

- 12.4 De merknaam vormt voor ACN een van de belangrijkste bezittingen.
- 12.5 ACN's naam, handelsmerken, handelsnamen, logo's, marketingmateriaal, processen, auteursrechten, bedrijfsafbeeldingen, goodwill en andere bedrijfsinformatie ('**Intellectueel eigendom**') zijn wettelijk beschermd en het exclusieve eigendom van ACN.
- 12.6 Elke IBO heeft een beperkt, niet-exclusief recht op het gebruik van het Intellectuele eigendom van ACN uitsluitend ter promotie van Diensten en Producten van ACN en de ACN Opportunity. Dit beperkte recht houdt geen eigendom of andere rechten bij het Intellectuele eigendom in.
- 12.7 Alle rechten op het gebruik van het Intellectuele eigendom eindigen zodra u niet langer IBO bent. IBO's zullen geen enkel(e) naam, handelsmerk, handelsnaam, logo, marketingmateriaal, proces, auteursrecht, domeinnaam, bedrijfsafbeelding of merk gebruiken of registreren die/dat kan worden verward met die/dat van ACN.
- 12.8 Zakelijke partners van ACN leggen vaak beperkingen op ten aanzien van het gebruik van hun Intellectueel eigendom door ACN en IBO's.
- 12.9 IBO's mogen het Intellectuele eigendom van een Zakelijke partner van ACN niet gebruiken, tenzij dit uitdrukkelijk is toegestaan door ACN. Ga naar de [IBO Back Office](#) voor meer informatie.

Aanbieden van Diensten en Producten van ACN en de ACN Opportunity

- 12.10 ACN is een bedrijf dat actief is in directe verkoop en netwerkmarketing dat de nadruk legt op het gebruik van relationele marketing, in

de volksmond beter bekend als **'Warm marketing'**.

- 12.11 Warm marketing betekent het face-to-face aanbieden van Diensten van ACN en de ACN Opportunity aan individuen of bedrijven waarmee u een bestaande relatie heeft op het moment van de promotieactiviteit.
- 12.12 De warme markt van een IBO:
- (a) wordt breed omschreven als alle personen waarmee u persoonlijk contact of een bestaande relatie heeft.
 - (b) is niet beperkt tot uw 'familie en vrienden', hoewel ze wel deel uitmaken van uw warme markt.
- 12.13 Een enkel contact met iemand op het persoonlijke, zakelijke of sociale vlak is voldoende om die persoon te beschouwen als deel van uw warme markt.
- 12.14 Vrienden van vrienden van uw bestaande warme markt maken ook deel uit van uw warme markt.
- 12.15 **'Cold marketing'** elke ongevraagde promotionele activiteit jegens individuen waarmee u geen bestaande persoonlijke, zakelijke of sociale relatie heeft.
- 12.16 Voorbeelden van Cold marketing zijn onder meer massareclame, aangekochte leads, deelname aan vakbeurzen, huis-aan-huisverkoop, telemarketing, folderdistributie en het gebruik van auto-diallers.
- 12.17 **ACN staat IBO's niet toe gebruik te maken van koude marketing voor het aanbieden van Diensten en Producten van ACN of de ACN Opportunity.**

Ontwikkeling en gebruik van marketingmateriaal

- 12.18 ACN heeft een grote variëteit aan marketingmateriaal ontwikkeld voor gebruik door de IBO's bij het aanbieden van Diensten en Producten van ACN en de ACN Opportunity.
- 12.19 Marketingmateriaal van ACN:
- (a) is gebaseerd op de ervaringen van ACN binnen direct marketing en is met succes over de hele wereld gebruikt.
 - (b) voldoen aan de toepasselijke wetten, regelgeving en DSA-codes, waardoor gegarandeerd is dat IBO's niet met opzet

de toepasselijke wettelijke en regelgevende vereisten schenden.

- 12.20 Veel van dit materiaal is gratis te downloaden via de IBO Back Office of kan tegen betaling worden aangeschaft.
- 12.21 De aanschaf van marketingmateriaal is niet vereist om een IBO te worden of om vergoedingen en kwalificaties te verwerven.
- 12.22 ACN erkent dat IBO's ook hun eigen marketingmateriaal kunnen ontwikkelen en verspreiden.
- 12.23 Om een consistente marketingboodschap te verkondigen, het ACN-merk te behouden, en te kunnen garanderen dat wordt voldaan aan de wetgeving betreffende reclame, bescherming van de consument en andere toepasselijke wet- en regelgeving mogen IBO's uitsluitend hun eigen marketingmateriaal ontwikkelen als:
- (a) de IBO voorafgaande schriftelijke toestemming van ACN heeft gekregen;
 - (b) het materiaal geen claims of aanspraak maakt op anders dan wat is gepubliceerd in officieel marketingmateriaal van ACN voor het betreffende land;
 - (c) het materiaal overeenkomt met dit Document met beleid en procedures; en
 - (d) het materiaal voldoet aan de toepasselijke wetten, regelgeving en DSA-codes in het land waar het zal worden gebruikt.
- 12.24 De vereisten in artikel 12.23 zijn van toepassing op al het gedrukte, beeld- en digitale materiaal dat wordt gebruikt voor de promotie van Diensten en Producten van ACN en de ACN Opportunity, inclusief advertenties, brochures, videofilms, audiotapes, flyers, banners, vlaggen, websites, apps, pagina's op sociale media, telefonische opnames, e-mails, presentatiemateriaal en textiel.
- 12.25 Meer informatie en de vereisten voor het verkrijgen van goedkeuring vindt u in de Advertentie- en Internetrichtlijnen in de IBO Back Office.
- 12.26 IBO's mogen niet anderszins profiteren van of winst maken met de verkoop van het creëren of verspreiden van marketingmateriaal.

Rechten ten aanzien van verdiensten/inkomsten

- 12.27 Het succes van een IBO van ACN is in de eerste plaats afhankelijk van de persoonlijke inspanningen van elke IBO en is niet gegarandeerd.
- 12.28 **Het is verboden voor IBO's te beloven, garanderen of suggereren dat een mogelijke IBO een bepaalde mate van succes zal of kan bereiken of een bepaald inkomen zal of kan genereren.**
- 12.29 Dit verbod in artikel 12.8 geldt voor zowel mondelinge, schriftelijke, als elektronische communicatie. IBO's mogen geen hypothetische voorbeelden van verdiensten geven, behalve dan die in het door ACN ontwikkelde materiaal staan.

Besparingen of prijsgaranties

- 12.30 ACN en Zakelijke partners van ACN trachten hun diensten en producten aan te bieden voor een concurrerende prijs. Maar het gebruik van Diensten van ACN en Producten van ACN door de Klant varieert, en niet alle Klanten zullen geld besparen door het gebruik van Diensten of Producten van ACN.
- 12.31 IBO's mogen huidige of mogelijke Klanten niet beloven, garanderen of suggereren dat ze geld of een bepaald bedrag of percentage zullen besparen door het gebruik van Producten of Diensten van ACN. Uitspraken als "Met ACN bespaart u 5% op uw telefoonrekening" zijn bijvoorbeeld niet toegestaan.
- 12.32 IBO's mogen geen prijsvergelijkingen maken of aanbieden tussen diensten of producten die worden aangeboden door ACN en die van andere providers. Prijsvergelijkingen zijn strikt bij wet geregeld en er bestaat een grote kans dat dergelijke vergelijkingen onjuist zijn.

Productclaims

- 12.33 Wellness-producten en producten voor persoonlijke verzorging van ACN vallen onder de regelgeving van de Europese Unie en individuele lidstaten.
- 12.34 Producten van ACN en bijbehorend marketingmateriaal zijn geformuleerd om te voldoen aan het toepasselijk recht en de regelgeving.

- 12.35 Het gebruik van niet-geautoriseerde claims kan leiden tot aansprakelijkheid voor zowel de IBO als ACN.
- 12.36 Wanneer IBO's refereren aan of discussiëren over wellness-producten of producten voor persoonlijke verzorging van ACN of deze presenteren, mogen ze uitsluitend gebruik maken van claims die in het door ACN geproduceerde marketingmateriaal staan of die anderszins nadrukkelijk door ACN zijn goedgekeurd. Het gebruik van enig andere claim is verboden en kan de IBO onderwerpen aan compliancemaatregelen in overeenstemming met dit document Beleid en Procedures.

Claims uiten

- 12.37 Het woord '**claim**' is vrij breed en verwijst naar elk bericht of representatie, inclusief verbale, visuele, grafische of symbolische representaties, die beweren of suggereren dat een voedingsmiddel bepaalde gunstige eigenschappen heeft. Bijvoorbeeld:
- (a) '**Voedingsclaims**' heeft betrekking op de gunstige energie-eigenschappen of voedingsstoffen in een product - een verklaring dat een product '**weinig calorieën bevat**' is een voedingsclaim; en
 - (b) '**Gezondheidsclaims**' verwijzen naar de relatie tussen een levensmiddel of een categorie levensmiddelen en menselijke gezondheid - de verklaring dat een product 'calcium en vitamine D bevat ter ondersteuning van normale botgroei' is een gezondheidsclaim.
- 12.38 IBO's moeten in het bijzonder:
- (a) geen enkele mondelinge of schriftelijke claim uiten over Producten van ACN, behalve die in door ACN geproduceerd materiaal staan, inclusief de website van Benevita, productlabels, pagina's met productinformatie, of enig ander officieel ACN-materiaal;
 - (b) geen enkele mondelinge of schriftelijke medische, therapeutische of geneeskundige claims over Producten van ACN uiten. In het bijzonder moeten IBO's nooit beweren of de indruk wekken dat Producten van ACN ziektes of andere medische klachten behandelen of

genezen of daarvoor bedoeld zijn. Indien een Klant onder medische behandeling is, wordt IBO's geadviseerd de Klant aan te raden eerst zijn of haar arts te raadplegen alvorens wijzigingen in hun dieet aan te brengen. Iedereen met hart-, lever- of nierproblemen of die op dat moment medisch wordt behandeld, moet altijd dringend worden geadviseerd om een arts te raadplegen alvorens wijzigingen in zijn of haar voedingspatroon aan te brengen;

- (c) nooit enige specifieke effecten beloven voortvloeiende uit het gebruik van Producten van ACN;
- (d) de prijs, kwaliteit, prestaties of beschikbaarheid van Producten van ACN nooit onjuist weergeven of overdrijven;
- (e) beweren of de indruk wekken dat een Product van ACN is geregistreerd of goedgekeurd door het Ministerie van Volksgezondheid of enige andere instanties wanneer ze de Producten van ACN presenteren; of
- (f) de naam van een ministerie of overheidsinstantie noemen tijdens de presentatie van de Producten van ACN.

Verboden uitspraken

12.39 Onderstaande uitspraken mogen nooit worden gebruikt in relatie tot Producten van ACN:

- (a) uitspraken die de indruk wekken dat het niet nuttigen van Producten van ACN de gezondheid kan schaden;
- (b) uitspraken die beweren of de indruk wekken dat een bepaalde hoeveelheid of een bepaald percentage gewichtsverlies kan worden bereikt door het gebruik van Producten van ACN; Het doen van een uitspraak als "Verlies 5 kilo met het gewichtsverliessysteem van Benevita" is bijvoorbeeld verboden; of
- (c) uitspraken die refereren aan aanbevelingen van individuele artsen of gezondheidsexperts.

Verplichte uitspraken voor wellnessproducten van ACN

12.40 Door ACN geproduceerd marketingmateriaal voor wellness-producten van ACN bevat alle vereiste wettelijke en regelgevende tekst.

12.41 Alle marketingmateriaal, inclusief mondelinge, schriftelijke of visuele getuigenissen, websites of vergelijkbaar materiaal geproduceerd door IBO's moeten tekst bevatten die substantieel gelijk is aan die in het door ACN geproduceerde materiaal.

12.42 Al het marketingmateriaal moet worden vergezeld door de volgende uitspraken die op een prominente plaats moeten worden geplaatst op dezelfde pagina als andere marketingtekst.

(a) **Verplichte uitspraken voor alle wellness-producten van ACN:**

"Dit product is niet bedoeld voor diagnose, behandeling, genezing of voorkomen van welke ziekte dan ook."

(b) **Vereiste uitspraken voor voedingssupplementen (waaronder Go!, Recover!, en Vita+):**

"Voedingssupplementen vormen geen vervanging voor gevarieerde voeding en dienen te worden gecombineerd met een evenwichtig dieet en een gezonde levensstijl".

(c) **Vereiste uitspraken voor Go!, Recover! en Shake-It!**

- **Voor alle:** *"[Go!/Recover!/Shake-It!] zijn bedoeld om te worden gebruikt als onderdeel van het gewichtsverliessysteem Benevita. [Go!/Recover!/Shake-It!] bevat glucomannan, dat in het kader van een in energie beperkt dieet bijdraagt aan gewichtsverlies bij een dagelijkse inname van 3 gram glucomannan in drie doseringen van 1 gram".*

- **Voor alle:** *"Het gewichtsverliessysteem van Benevita is niet bedoeld als vervanging van uw gehele dieet. Andere voedingsproducten vormen een noodzakelijk deel van uw dagelijkse*

dieet. U dient per dag altijd voldoende vocht tot u te nemen. Het is belangrijk om een gevarieerd en evenwichtig dieet te volgen en een gezonde levensstijl te hebben. De resultaten zullen per persoon verschillend zijn."

- **Voor alle:** *"Het gebruik van glucomannan kan leiden tot verstikking wanneer de stof met onvoldoende water wordt ingenomen en indien deze wordt geconsumeerd door mensen met slikmoeilijkheden".*
- **Alleen voor Go!:** *"Bevat cafeïne (40 mg per aanbevolen dagelijkse dosering). Niet aanbevolen voor kinderen of zwangere vrouwen of personen die overgevoelig zijn voor cafeïne."*
- **Alleen voor Shake-It!:** *'Materiaal dat verwijst naar Shake-It!, moet verwijzen naar een 'maaltijdvervanger' of een 'maaltijdvervangende shake.'*

Websites en sociale media

- 12.43 Websites en pagina's op sociale media kunnen belangrijke hulpmiddelen zijn voor IBO's om hun Distributeurschap van ACN uit te breiden.
- 12.44 Het is belangrijk dat dit soort media Diensten en Producten van ACN en de ACN Opportunity presenteren conform dit document met Beleid en Procedures en toepasselijke wetten, regelgeving en DSA-codes.
- 12.45 ACN stelt een Online Shop beschikbaar voor elke IBO zodra zij zich aansluiten bij ACN.
- 12.46 Via de Online Shop is het gemakkelijk om mogelijke Klanten te voorzien van de benodigde informatie over Diensten van ACN en Producten van ACN.
- 12.47 ACN moedigt IBO's aan hun Online Shop te gebruiken om zich op het internet te presenteren.
- 12.48 Een IBO die zijn of haar eigen website, app, Facebook, Instagram of soortgelijke pagina wil aanmaken, of anderszins het internet en sociale media gebruikt met betrekking tot zijn/haar Distributeurschap van ACN, moet zich houden

aan de marketing- en andere verplichtingen die zijn uiteengezet in dit document met Beleid en Procedures en de Advertentie- en Internetrichtlijnen van ACN (beschikbaar in de IBO Back Office) en moet een schriftelijk verzoek tot goedkeuring daartoe indienen bij IBO Services van ACN voorafgaand aan de lancering.

Prijsvragen en kansspelen

- 12.49 IBO's mogen geen prijsvragen, loterijen of kansspelen gebruiken om de Diensten en Producten van ACN of de ACN Opportunity aan te bieden, tenzij daar toestemming voor gegeven is door ACN.
- 12.50 IBO's mogen geen monetair(e) of niet-monetair(e) stimulans, aanbieding, prijs, bonus of ander voordeel bieden of leveren aan een huidige of mogelijke Klant, tenzij het voordeel in overeenstemming is met de IBO-overeenkomst en het Compensatieschema of anderszins schriftelijk is toegestaan door ACN.

Mediaverzoeken of optredens

- 12.51 Het uitdragen van een actueel, consistent en positief publiek beeld is belangrijk voor het behoud van de reputatie van ACN en de waarde van de ACN Opportunity.
- 12.52 Onderdeel van het verbeteren van het merk ACN is het onderhouden van de relatie van het bedrijf met de media.
- 12.53 De marketingafdeling van ACN is getraind in de relatie met de media.
- 12.54 Indien contact met u wordt opgenomen door de media voor informatie voor een artikel over ACN of directe verkoop, neem dan contact op met mediacontacts@acneuro.com alvorens akkoord te gaan met een afspraak of interview.
- 12.55 Tijdens het contact met de media mag een IBO over zijn of haar eigen activiteiten en Distributeurschap spreken maar niet uit naam van ACN of zichzelf presenteren als woordvoerder van ACN.
- 12.56 IBO's mogen de media, waaronder nieuwsbrieven, artikelen, tijdschriften, advertenties, reclamespotjes en tv- of radio-optredens, niet gebruiken om ACN, de Diensten en Producten van ACN en de ACN Opportunity of hun Distributeurschap aan te bieden of

bekendheid te geven, zonder schriftelijke toestemming vooraf door ACN.

Gebruik van het Distributeurschap voor fondsenwerving

12.57 ACN levert een bijdrage aan liefdadigheidsinstellingen over de hele wereld, en moedigt zijn IBO's aan een bijdrage te leveren aan liefdadigheidsinstellingen naar hun keuze.

12.58 ACN raadt het aanbieden van de ACN Opportunity aan liefdadigheidsinstellingen of non-profitorganisaties sterk af als middel om fondsen te werven, omdat deze programma's binnen het verkoopmodel van ACN zelden goed werken.

Samenwerking met andere merken (co-branding) en gezamenlijk producten op de markt brengen (co-marketing)

12.59 ACN verbiedt co-marketing of co-branding met enig ander bedrijf, product of dienst met Diensten of Producten van ACN of de ACN Opportunity, behalve indien conform de overeenkomst tussen ACN en Zakelijke partners van ACN.

Marketingevenementen

12.60 ACN moedigt het gebruik van 'Regionale trainingsevenementen', 'Super Saturdays', 'Business Opportunity Meetings' en 'Persoonlijke zakelijke bijeenkomsten' aan als mogelijkheid om mogelijke Klanten en IBO's te introduceren bij ACN en om huidige en mogelijke IBO's te leren hoe ze succesvol kunnen zijn met de ACN Opportunity.

12.61 De in artikel 12.60 aangegeven evenementen moeten worden georganiseerd met professionaliteit en integriteit, en moeten in overeenstemming zijn met dit document met Beleid en Procedures.

12.62 Deelname aan door IBO of ACN gesponsorde evenementen is vrijwillig en IBO's mogen niet verklaren of impliceren tegenover mogelijke of huidige IBO's dat deelname aan dergelijke evenementen verplicht is om succesvol te zijn met de ACN Opportunity.

12.63 Door IBO's gesponsorde evenementen zijn niet bedoeld om extra inkomen te genereren voor het organiseren van deze evenementen en moet op non-profitbasis plaatsvinden.

Entreekosten mogen niet hoger zijn dan wat nodig is om de directe externe kosten en uitgaven van de organisator te dekken.

13. OPBOUWEN VAN EEN VERKOOPTEAM

13.1 Het opbouwen van een verkoopteam is een gebruikelijk onderdeel van bedrijven in netwerkmarketing, en ACN stimuleert IBO's de ACN Opportunity te promoten en een Downline op te zetten.

13.2 Sponsor zijn betekent hard werken en legt extra verplichtingen op aan de Sponsor en de Upline.

13.3 Een Sponsor is verantwoordelijk voor het trainen, leiden en ondersteunen van de IBO's in hun Downline om te zorgen dat deze dit document met Beleid en Procedures van ACN en toepasselijke wetten, regelgeving en DSA-codes begrijpen en hieraan voldoen, dat ze bekend zijn met de Diensten en Producten van ACN en deze op de juiste manier onder de aandacht brengen van mogelijke Klanten.

13.4 Sponsors moeten regelmatig persoonlijk contact onderhouden met hun Downlines, mondeling en schriftelijk.

13.5 **Belangrijke opmerking: De sponsoring van IBO's is niet noodzakelijk voor succes bij ACN.**

13.6 **IBO's krijgen geen kwalificatie of compensatie voor het werven van nieuwe IBO's. Alle compensatie is gebaseerd op de verkoop van Diensten en Producten van ACN en het gebruik van Diensten van ACN door Klanten.**

13.7 Zoals vermeld in clause 2.10 mogen Sales Consultants de ACN Opportunity promoten maar mogen zij geen IBO's direct sponsoren en een eigen Downline opbouwen. Sales Consultants kunnen zich niet kwalificeren voor andere posities en worden slechts gecompenseerd voor de verkoop van Producten van ACN aan Klanten en het gebruik van de Diensten van ACN door Klanten die zij persoonlijk hebben geworven. Om volledig te kunnen profiteren van de rechten in de clauses 13.1 tot 13.6 moeten Sales Consultants hun status upgraden tot Team Trainer in overeenstemming met clause 2.11.

Presenteren van de ACN Opportunity

- 13.8 Een IBO moet ervoor zorgen dat de ACN Opportunity volledig en actueel aan mogelijke IBO's wordt gepresenteerd.
- 13.9 IBO's moeten ervoor zorgen dat potentiële nieuwe IBO's zich volledig bewust zijn van de verschillen tussen de posities van Team Trainer en Sales Consultant voordat zij zich aansluiten bij ACN en dat zij een weloverwogen besluit kunnen nemen over de ACN Opportunity.
- 13.10 IBO's mogen geen valse, overdreven of misleidende claims of verklaringen afleggen over de ACN Opportunity.
- 13.11 IBO's kunnen voor de presentatie van de ACN Opportunity gebruikmaken van materiaal dat wordt geleverd of is goedgekeurd door ACN.
- 13.12 IBO's mogen geen claim uiten, garantie of aanwijzingen geven aan een toekomstige IBO dat de IBO een bepaalde mate van succes zal behalen of bepaalde inkomsten zal genereren als IBO van ACN.
- 13.13 Het sponsoren van IBO's moet duidelijk maken dat het succes bij ACN in de eerste plaats afhankelijk is van de inspanningen, betrokkenheid en vaardigheden van de IBO en dat succes ook wordt beïnvloed door externe factoren zoals economische omstandigheden en de concurrentie in de landen waarin de IBO werkt.
- 13.14 IBO's moeten het Compensatieschema uitleggen aan mogelijke IBO's en hen informeren dat alle vergoedingen van ACN zijn gebaseerd op de verkoop van Diensten en Producten van ACN aan Klanten en het gebruik van de Diensten van ACN door Klanten. IBO's moeten de verschillen in de compensatieschema's die van toepassing zijn op Team Trainers en Sales Consultants duidelijk uitleggen.
- 13.15 Directe verkoop en netwerkmarketing zijn op ruime schaal geaccepteerd als activiteiten in alle landen waarin ACN actief is, en ACN spant zich tot het uiterste in volledig te voldoen aan alle toepasselijke wetten.
- 13.16 Geen enkele overheidsinstantie bekijkt, controleert of keurt het verkoopmodel of compensatieschema van bedrijven in directe verkoop als ACN.

- 13.17 Als IBO's de ACN Opportunity presenteren moeten zij niet claimen of impliceren dat deze is gecontroleerd of goedgekeurd door een overheidsinstantie.
- 13.18 Als potentiële IBO's vragen hebben over de legale status van directe verkoop of de ACN Opportunity, dan moeten IBO's hen verwijzen naar IBO Services van ACN.

Veranderen van Sponsor

- 13.19 ACN denkt dat het belangrijk is de relatie tussen een IBO en zijn of haar Sponsor te onderhouden en beschermen.
- 13.20 Een IBO mag zijn/haar Sponsor alleen veranderen of opnieuw toetreden tot ACN onder een nieuwe Sponsor:
- als deel van een nieuw Distributeurschap;
 - nadat een minimum van 12 maanden is verstreken vanaf de datum van annulering, niet verlengen of beëindiging van het vorige Distributeurschap; en
 - als de IBO tijdens de periode van 12 maanden geen betrokkenheid heeft gehad bij een ander Distributeurschap.
- 13.21 Als uitzondering op artikel 13.18 kan een IBO die een nieuwe IBO sponsort 60 dagen na de Startdatum van de nieuwe IBO de overplaatsing aanvragen van de nieuwe IBO naar een andere IBO in de Downline van de oorspronkelijke Sponsor.
- 13.22 Voor het aanvragen van een overplaatsing moet de oorspronkelijke Sponsor een aanvraag indienen via de IBO Back Office. De oorspronkelijke Sponsor zal de naam en het Business ID van de IBO die wordt overgeplaatst moeten opgeven, evenals de naam en het Business ID van de nieuwe Sponsor.
- 13.23 Een nieuwe IBO kan slechts één keer worden overgeplaatst en de overplaatsing kan na voltooiing niet ongedaan worden gemaakt of worden gewijzigd.
- 13.24 ACN zal de oorspronkelijke Sponsor en de nieuwe IBO informeren over de wijziging in sponsor nadat de overplaatsing is voltooid. Echtgenoten en Levenspartners mogen niet worden overgeplaatst conform deze regel (zie artikel 3.38 t/m 3.48 voor meer details).
- 13.25 ACN behoudt zich het recht voor een Sponsor van een IBO te wijzigen om fouten bij de IBO of

ACN te verbeteren bij het indienen of verwerken van een Aanvraag en Overeenkomst voor IBO, als een IBO op een onrechtmatige of onethische manier is geworven of om enige voor ACN ongeldige reden.

Verbod op crossline-werving

- 13.26 IBO's worden gestimuleerd samen te werken met andere IBO's waaronder IBO's in andere verkoopteams, voor de ontwikkeling van hun respectievelijke Distributeurschappen.
- 13.27 Het is belangrijk dat deze activiteiten op basis van wederzijds respect plaatsvinden.
- 13.28 Werven van IBO's bij een ander verkoopteam is onethisch en beschadigt ACN en andere IBO's.
- 13.29 Een IBO mag een andere IBO niet direct of indirect werven, overhalen of aanmoedigen om een Sponsor of verkoopteam te verlaten om zich bij een andere aan te sluiten tijdens het bestaan van het Distributeurschap en gedurende een jaar na beëindiging van het Distributeurschap.
- 13.30 IBO's mogen niemand overhalen, vragen of aanmoedigen een IBO te worden als die persoon al is benaderd door een andere IBO.

Benaderen niet toegestaan

- 13.31 Als onafhankelijke contractanten mogen IBO's als distributeur werken voor andere bedrijven in directe verkoop.
- 13.32 U, noch iemand anders die betrokken is bij uw Distributeurschap, mag echter een voormalige, huidige of mogelijke IBO van ACN overhalen, vragen of aanmoedigen te participeren in een programma in directe verkoop aangeboden door een ander bedrijf, ongeacht het feit of een dergelijk bedrijf diensten of producten aanbiedt die concurreren met Diensten of Producten van ACN.
- 13.33 Van IBO's die Team Coordinator of hoger niveau hebben bereikt en iedereen betrokken bij hun Distributeurschap wordt redelijk verwacht dat ze:
- (a) Diensten of Producten van ACN exclusief verkopen, de ACN Opportunity bevorderen, en IBO's in hun Downline trainen en leiden; en
 - (b) niet betrokken zijn bij enig programma in directe verkoop dat door een ander bedrijf wordt aangeboden.

13.34 Indien u of iemand met betrekking tot uw Distributeurschap verkiest deel te nemen aan een programma in directe verkoop aangeboden door een ander bedrijf, gaat u ermee akkoord:

- (a) ACN te informeren binnen 5 werkdagen vanaf de dag dat u begint met genoemde activiteit;
- (b) dat u niet in aanmerking komt voor uitbetaling van commissies op niveau 4 tot en met 7 in uw Verkoopteam, zoals bepaald in het Compensatieschema;
- (c) alle provisies die aan u zijn uitbetaald na de dag waarop u genoemde activiteit heeft aangevangen terug te betalen, ongeacht of u ACN hierover heeft geïnformeerd of niet; en
- (d) dat ACN het recht heeft alle betaalde provisies aan u terug te ontvangen door deze bedragen te verrekenen met eventuele andere betalingen (in het verleden, heden of de toekomst), die mogelijk aan u dienen te worden betaald uit hoofde van het Compensatieschema.

13.35 Verzuimen ACN te informeren over uw betrokkenheid in een programma voor directe verkoop dat wordt aangeboden door een ander bedrijf voor enig ander bedrijf in directe verkoop zal worden beschouwd als een schending van dit Document met Beleid en Procedures, en kan leiden tot andere maatregelen van ACN, met inbegrip van beëindiging van uw Distributeurschap.

Training en supervisie

- 13.36 Als Sponsor of Upline-IBO is het een van uw verantwoordelijkheden om IBO's in uw Downline te trainen met betrekking tot de Diensten en Producten van ACN en dit document met Beleid en Procedures.
- 13.37 IBO's die Sponsor zijn, moeten regelmatig contact hebben met hun verkoopteam, zowel schriftelijk als persoonlijk, over ACN, de juiste presentatie van Diensten en Producten van ACN en de wettelijke en ethische verplichtingen van IBO's.
- 13.38 Sponsors moeten op de hoogte blijven van nieuwe ontwikkelingen en trainingsmogelijkheden betreffende diensten en producten zodat zijn hun Downlines daarover kunnen informeren.

14. HET COMPENSATIESCHEMA

Algemene beschrijving

- 14.1 Ieder zakelijk avontuur vereist toewijding en inspanning om succesvol te zijn.
- 14.2 Als IBO hangt uw succes hoofdzakelijk af van de inspanningen, betrokkenheid en vaardigheden die u en uw team in uw ACN-organisatie steken. Daarnaast spelen algemene economische omstandigheden en de concurrerende omgeving in de landen waarin u actief bent een rol.
- 14.3 Succes en inkomsten als IBO zijn niet gegarandeerd en helaas zullen enkele IBO's geen succes hebben.
- 14.4 Kwalificaties en inkomsten uit hoofde van het Compensatieschema van ACN zijn uitsluitend gebaseerd op de succesvolle verkoop van Diensten van ACN en Producten van ACN en het gebruik van Diensten van ACN door Klanten.
- 14.5 **IBO's krijgen geen kwalificatie of compensatie voor het werven van nieuwe IBO's.**
- 14.6 **Sales Consultants ontvangen uitsluitend persoonlijke commissies en kunnen zich niet kwalificeren voor andere posities, tenzij ze hun status upgraden tot Team Trainer in overeenstemming met clause 2.11.**
- 14.7 In dit gedeelte wordt het compensatiesysteem van ACN samengevat.
- 14.8 Aanvullende informatie en vereisten voor het verdienen van een beloning vindt u in het Compensatieschema voor uw Land van herkomst, dat deel uitmaakt van uw IBO-Aanvraag en Overeenkomst.
- 14.9 Het huidige Compensatieschema voor alle landen is beschikbaar in de IBO Back Office.

Definities

- 14.10 De onderstaande definities zijn van toepassing op het Compensatieschema:
- (a) **Commissionable Value** (of **CV**): een waarde die wordt toegekend aan ieder Product van ACN en Dienst van ACN met als doel commissie te berekenen volgens het Nieuwe Compensatieschema. Compensatie wordt berekend als percentage van de toegekende CV.

- (b) **Verdiende positie**: iedere positie in het Compensatieschema boven Team Trainer.
- (c) **Minimum maandelijkse omzet in uw downline**: De minimale maandelijkse totale bruto omzet in de Downline van een IBO die vereist is voor de kwalificatie voor bepaalde Verdiende Posities in het Compensatieschema.
- (d) **Teamklantenpunten**: De gecombineerde waarden van de aankoop van Producten en Diensten van ACN door u en Klanten die uw Business ID gebruiken, plus de Persoonlijke punten van alle IBO's in uw Downline.
- (e) **Persoonlijke klantenpunten**: De gecombineerde waarden van de aankoop van Producten en Diensten van ACN door u en Klanten die uw Business ID gebruiken.
- (f) **Klantenpunt(en)** Een waarde die wordt toegekend aan ieder Product van ACN en Dienst van ACN voor kwalificatiedoeleinden volgens het Compensatieschema.
- (g) **Sales Consultant** (of **SC**): Optie voor de eerste positie van een nieuwe IBO bij ACN.
- (h) **Team Trainer** (of **TT**): Optie voor de eerste positie van een nieuwe IBO bij ACN..

Recht op verdiende posities en compensatie

- 14.11 Elke nieuwe IBO begint of als Team Trainer of als Sales Consultant.
- 14.12 Een IBO die zich aansluit bij ACN als Team Trainer kan promoveren naar Verdiende Posities en vergoedingen ontvangen volgens het compensatieschema, op voorwaarde dat zij:
- (a) een actief Distributeurschap hebben;
- (b) voldoen aan de eisen van die Verdiende Positie voor Persoonlijke Klantenpunten, Teamklantenpunten indien van toepassing, teamstructuurvereisten indien van toepassing, en de minimum maandelijks omzet in de Downline indien van toepassing. Bekijk het compensatieschema voor uw Land van herkomst voor meer informatie; en

- (c) voldoen aan dit document met Beleid en procedures.
- 14.13 Een IBO die zich aansluit bij ACN als Sales Consultant heeft recht op een persoonlijke vergoeding volgens het compensatieschema op voorwaarde dat zij:
- (a) een actief distributeurs hebben; en
 - (b) zich houden aan dit Beleid en Procedures.
- 14.14 Er gelden mogelijk aanvullende criteria voor specifieke bonussen en commissies.
- 14.15 Kwalificatie voor Verdienende posities en vergoeding volgens het Compensatieschema is gebaseerd op de verkoop van Producten van ACN en Diensten van ACN aan Klanten en het gebruik door Klanten van Diensten van ACN.
- 14.16 Het is belangrijk dat uw Klanten uw Business ID opgeven wanneer ze producten of diensten kopen.
- 14.17 Om compensatie te ontvangen voor een aankoop door een Klant in een bepaalde maand, moet de informatie over de Klant en de IBO uiterlijk 14:00 uur CET op de laatste werkdag van de maand zijn ontvangen door ACN.
- 14.18 Met betrekking tot Diensten van ACN worden uitsluitend Klanten met een actief Klantaccount gebruikt voor het bepalen van kwalificaties en compensatie.
- 14.19 Klanten die hun Dienst van ACN annuleren, wiens contract wordt beëindigd of die hun Dienst van ACN 3 opeenvolgende maanden niet gebruiken, worden niet als actief beschouwd.
- 14.20 Een Klantaccount beslaat alle Diensten van ACN van dezelfde soort (d.w.z. vaste telefonie, digitale telefonie of mobiele telefonie) die worden geleverd aan één naam, adres of huishouden van een Klant.
- 14.21 Klanten die meer dan één soort Dienst van ACN kopen, zullen meer dan één Klantaccount hebben.
- 14.22 Beloningen volgens het Compensatieschema worden achteraf uitbetaald.
- 14.23 Aanvullende informatie betreffende het tijdschema van beloningen vindt u in het Compensatieschema en de IBO Back Office.

Compensatie verdienen

- 14.24 Volgens het Compensatieschema kunnen IBO's op drie (3) manieren compensatie van ACN verdienen:
- (a) verkoopbonussen (zoals hieronder beschreven);
 - (b) commissie uit verkoop door u en uw Downline, indien van toepassing; en
 - (c) Klantenacquisitiebonussen ('**KAB's**').
- 14.25 De algemene voorwaarden die gelden voor de kwalificatie voor verdiende posities en compensatie kunnen door ACN zelf worden gewijzigd, hetgeen ook geldt voor de CV's en Klantenpunten voor Producten en Diensten van ACN.
- 14.26 IBO's kunnen ook compensatie verdienen over de directe verkoop van door IBO's gekochte Producten van ACN aan Klanten. Dergelijke verkopen vallen buiten het bereik van het Compensatieschema.
- 14.27 Een IBO kan zelf een prijs bepalen voor Producten van ACN die direct aan Klanten worden verkocht, hoewel er speciale regels gelden voor dergelijke verkopen. Zie artikel 9.4 t/m 9.6 voor meer informatie over verkopen door IBO's aan Klanten.

Verkoopbonussen

- 14.28 Verkoopbonussen worden verdiend door een IBO voor aankopen door Klanten van Producten van ACN bij ACN met gebruikmaking van het Business ID van de IBO.
- 14.29 Zulke aankopen kunnen worden gedaan via de Online Shop van een IBO of via de Benevita-website.
- 14.30 Een Klant moet het Business ID van de IBO gebruiken, zodat de IBO een verkoopbonus ontvangt.
- 14.31 De Verkoopbonus is gelijk aan het verschil tussen de Verkoopprijs voor een Product van ACN dat beschikbaar is voor Klanten en de Prijs die is voorbehouden aan IBO's.
- 14.32 De Verkooprijzen en de Prijzen die zijn voorbehouden voor IBO's voor alle Producten van ACN worden vermeld op het document Overzicht van Producten en Diensten dat te vinden is in de IBO Back Office.

Commissies

- 14.33 IBO's verdienen commissies gebaseerd op de verkoop van Producten van ACN en Diensten van ACN en het gebruik van Diensten van ACN door hun Klanten. Team Trainers en andere Verdiende Posities verdienen ook commissies die zijn gebaseerd op de verkoop van Diensten en Producten van ACN door hun Downline.
- 14.34 De commissie varieert afhankelijk van de positie van een IBO en de CV van de verkochte Producten en Diensten van ACN.
- 14.35 De CV voor alle Producten van ACN en Diensten van ACN wordt uiteengezet in Overzicht van Producten en Diensten.
- 14.36 De CV voor Diensten van ACN is een percentage van het bruto maandelijkse factuurbedrag voor een Klant minus
- (a) belastingen;
 - (b) toeslagen; en
 - (c) een voorziening voor dubieuze debiteuren.
- 14.37 Voor sommige Diensten van ACN, met name die door Zakelijke partners van ACN worden geleverd, is de CV een vast maandelijks bedrag.
- 14.38 Raadpleeg het Overzicht met producten en diensten voor uw land beschikbaar is in de IBO Back Office voor meer informatie.
- 14.39 De Commissionable Value wordt berekend in overeenstemming met het Compensatieschema voor het land waarin een Klant zich bevindt, namelijk het afleveradres voor de Producten van ACN of Diensten van ACN.
- 14.40 De commissie die betaald worden aan IBO's op de positie van Team Trainer of een andere Verdiende positie wordt bepaald door:
- (a) samenvoegen van de CV van de Klanten van de IBO en zijn/haar verkoopteam in elk land in overeenstemming met het Compensatieschema;
 - (b) converteren van alle samengevoegde bedragen naar de valuta van het Land van herkomst van de IBO; en
- toepassing van de persoonlijke commissie in het Compensatieschema van het Land van herkomst van de IBO.
- 14.41 De commissies te betalen aan IBO's in de positie van Sales Consultant worden bepaald door:
- (a) het optellen van de CV van de Klanten van de IBO in zijn Land van herkomst;

- (b) het omzetten van elk opgeteld bedrag naar de munteenheid van het Land van herkomst van de IBO; en
- (c) het toepassen van het persoonlijke commissieschema in het Compensatieschema van het Land van herkomst van de IBO.

- 14.42 Commissies worden achteraf uitbetaald: in de maand volgend op de verkoop van Producten van ACN en tot 3 maanden erna voor Diensten van ACN (vanwege aansluiting en facturering).
- 14.43 Commissie voor Diensten van ACN wordt berekend na de eerste vrijdag van iedere maand en wordt uitbetaald op de eerste werkdag na de derde vrijdag van iedere maand.
- 14.44 Voor Producten van ACN wordt commissie uitbetaald op de 27^e van iedere maand (of op de eerstvolgende werkdag).
- 14.45 Commissie wordt uitsluitend uitbetaald indien deze hoger is dan het door ACN ingestelde minimumbedrag voor uw Land van herkomst. Commissie onder dit bedrag wordt vastgehouden totdat de aan een IBO verschuldigde commissie het minimumbedrag overstijgt.
- 14.46 Alle tegoeden of kredieten met betrekking tot het Distributeurschap zullen vóór uitbetaling worden toegepast.

Klantenacquisitiebonussen (KAB's)

- 14.47 Als een IBO op de positie van Executive Team Trainer of hoger een nieuwe Team Trainer sponsort en hem helpt bij de kwalificatie tot de positie van gekwalificeerde Team Trainer of hoger binnen de eerste 30 dagen nadat hij zich heeft aangesloten bij ACN, kan de IBO in aanmerking komen voor een KAB.
- 14.48 Een KAB is een vaste, eenmalige betalingen die afhankelijk is van:
- (a) uw Verdiende positie; en
 - (b) uw Verdiende positie in relatie tot de IBO die zich kwalificeert.
- 14.49 Bekijk het compensatieschema voor uw Land van herkomst voor meer informatie.

Overige bonussen

- 14.50 ACN kan van tijd tot tijd productspecifieke, landspecifieke, promotionele en andere bonussen aanbieden.

14.51 De kwalificatievereisten en betalingsvoorwaarden van deze bonussen variëren. Raadpleeg uw Compensatieschema en de IBO Back Office voor actuele bonussen in uw Land van herkomst en de andere landen waarin u actief bent.

Administratieve kosten

14.52 Er worden administratieve kosten afgetrokken van elke compensatiebetaling die aan een IBO wordt gedaan.

Verlaging of terugname van compensatie

14.53 ACN behoudt zich het recht voor om compensatie aan een IBO te verlagen indien enige omzet waarover commissie wordt berekend oninbaar wordt geacht. Het bedrag dat wordt afgetrokken is mogelijk gebaseerd op het aandeel van oninbare vorderingen voor een land of het bedrijf in het algemeen of op een specifiek Klantaccount.

14.54 ACN kan compensatie aanpassen, intrekken of de terugbetaling ervan verplichten indien ACN bepaalt dat een IBO geen recht had op betaling omdat hij/zij of een andere IBO in zijn/haar Downline zich niet wist te kwalificeren, of omdat een voor kwalificatie gebruikte verkoop van Producten van ACN of Diensten van ACN werd geweigerd of ongeldig was.

14.55 ACN kan tevens posities die door de IBO of de IBO's Upline worden verdiend, terugdraaien.

14.56 ACN is niet verplicht het complianceonderzoek zoals uiteengezet in artikel 15 te gebruiken om betalingen terug te draaien of in te trekken.

14.57 Alle bedragen die worden uitbetaald aan een IBO worden ingetrokken in het geval dat een Klant een Product van ACN om welke reden ook retourneert.

Facturen en Overzichten

14.58 Als onafhankelijke contractnemers zijn IBO's verantwoordelijk voor het factureren van ACN voor de diensten die zij bieden, inclusief de verkoop van Diensten van ACN en Producten van ACN, om betaling te ontvangen.

14.59 Facturen moeten voldoen aan de wetten van het land waarin zij worden uitgegeven.

14.60 Om naleving te garanderen en als dienst voor haar IBO's creëert en verstuurt ACN alle verplichte facturen, ook wel '**Overzichten**',

genoemd, naar IBO's door een procedure die zelf-facturatie wordt genoemd.

14.61 IBO's moeten hun goedkeuring verlenen aan zelf-facturatie als onderdeel van hun IBO-Aanvraag en -overeenkomst.

14.62 Een IBO machtigt ACN Europe B.V. om Overzichten te creëren namens het ACN-bedrijf waarmee de IBO de IBO-Aanvraag en overeenkomst heeft afgesloten, voor bedragen die aan de IBO zijn verschuldigd voor succesvolle verkoop van Diensten van ACN en Producten van ACN, en deze aan de IBO uit te geven.

14.63 Er wordt een exemplaar van ieder Overzicht aan de IBO ter beschikking gesteld in de IBO Back Office direct na het einde van de betreffende compensatiecyclus.

14.64 ACN zal een IBO een e-mail sturen naar het e-mailadres dat door de IBO aan ACN is verstrekt, waarin zij de IBO informeert dat het overzicht beschikbaar is. Overzichten zijn uitsluitend in elektronisch formaat beschikbaar. De IBO wordt geacht het Overzicht te hebben geaccepteerd tenzij hij/zij binnen 15 dagen na de datum die op het overzicht is aangegeven schriftelijk bezwaar aantekent.

14.65 Overzichten worden uitgegeven aan de hand van een afzonderlijke serie met opeenvolgende nummers voor elke IBO.

14.66 Elke IBO moet ervoor zorgen dat de informatie die nodig is voor ACN om facturen namens hem of haar te creëren, actueel en nauwkeurig is.

14.67 Indien een IBO een nummer voor belasting op de toegevoegde waarde ('btw') aan ACN heeft verstrekt, dan moeten alle bedragen die aan de IBO worden betaald btw bevatten.

14.68 Als de IBO geen btw-nummer aan ACN heeft verstrekt, dan moeten alle betaalde bedragen worden geacht geen btw te bevatten.

14.69 ACN zal geen belasting of sociale bijdragen vergoeden die zijn ingehouden op de IBO als gevolg van foutieve of onvolledige informatie die door de IBO is verstrekt en ACN zal gerechtigd zijn alle bedragen van de IBO terug te vorderen die zijn betaald aan een overheidsinstantie voor belastingen of sociale bijdragen als gevolg van het nalaten van de IBO om zijn of haar facturatiegegevens correct en actueel te houden.

15. COMPLIANCE-ONDERZOEK EN DISCIPLINAIRE ACTIE

- 15.1 Als IBO wordt er van u verwacht dat u zich houdt aan de hoogste ethische en wettelijke normen.
- 15.2 U en een ieder die uit naam van uw Distributeurschap handelt is verplicht zich te houden aan de IBO-Aanvraag en -overeenkomst, dit document met Beleid en Procedures en het Compensatieschema en alle van toepassing zijnde wetten, regelgeving en DSA-codes na te leven.

Niet-naleving en complianceonderzoeken

- 15.3 De afdeling Compliance van ACN onderzoekt naar beste vermogen verdachte schending van wetten en regels en tracht dit op een grondige, efficiënte en eerlijke manier te doen.
- 15.4 ACN kan op eigen initiatief of op basis van informatie van een Klant, IBO, organisatie ter bescherming van de consument, politie, justitie of andere overheidsinstantie of enig ander persoon een compliance-onderzoek starten.
- 15.5 ACN verplicht zich IBO's die zijn verwickeld in een compliance-onderzoek eerlijk en met respect te behandelen.
- 15.6 IBO's zijn verplicht hun volledige medewerking te verlenen aan compliance-onderzoeken en vragen van ACN naar waarheid en volledig te beantwoorden.
- 15.7 Weigeren mee te werken of niet volledig kunnen meewerken aan een complianceonderzoek of het leveren van valse of onvolledige informatie aan ACN door een IBO is in strijd met dit document Beleid en Procedures.
- 15.8 Het niet ingaan op een complianceonderzoek of niet volledig daaraan meewerken kan leiden tot opschorting of beëindiging van uw Distributeurschap.

Verdachte schendingen melden

- 15.9 Als u denkt dat een IBO de wetten en regels heeft geschonden, verzoeken wij u dringend contract op te nemen met deze IBO om hem of haar rechtstreeks over deze kwestie aan te spreken.

- 15.10 Sommige schendingen gebeuren niet met opzet of zijn het resultaat van het gebrek aan kennis van de IBO betreffende zijn of haar verplichtingen.
- 15.11 Ernstige nalevingsschendingen zoals die die de schending van van toepassing zijnde wetten of regelgeving betreffen, moeten altijd worden gemeld bij ACN.
- 15.12 Indien u niet in staat bent de kwestie rechtstreeks op te lossen of het vervelend vindt om de IBO hierover te benaderen, dient u de verwachte schending schriftelijk te melden bij ACN.
- 15.13 Uw melding moet volgens 15.12 de naam, de naam van de betrokken IBO, de datum, locatie en aard van de verwachte schending plus eventueel ondersteunend bewijs staan.
- 15.14 Om een eerlijke behandeling te kunnen garanderen zullen mondelinge of anonieme klachten niet worden geaccepteerd. Maar uw naam zal niet openbaar worden gemaakt zonder uw toestemming

Onderzoeksproces

- 15.15 Verwachte schendingen zullen worden onderzocht conform de procedures als vastgesteld door ACN.
- 15.16 De procedures die moeten worden gevolgd in de onderhavige kwestie zijn ter discretie van ACN.
- 15.17 Gewoonlijk zullen IBO's die verdacht zijn van schending van wetten en regels en getuigen voor dergelijke onderzoeken door ACN via de post, telefoon, e-mail of andere wegen worden benaderd met het doel de relevante feiten vast te stellen.
- 15.18 Van IBO's wordt verwacht dat zij hun volledige medewerking verlenen aan het onderzoek van ACN.
- 15.19 Niet reageren van een IBO op een complianceonderzoek zal worden beschouwd als erkennen van de feiten als bekend bij ACN door de IBO en zullen disciplinaire maatregelen jegens hem tot gevolg hebben.

Besluitbrieven

- 15.20 Na bestudering van de beschikbare informatie betreffende de vermeende schending zal ACN onderzoeken of er disciplinaire maatregelen jegens de IBO moeten worden genomen. ACN

zal de IBO een brief sturen per post, e-mail of anderszins met daarin de resultaten van het onderzoek en de voorgenomen disciplinaire maatregel.

Bezwaar aantekenen

- 15.21 Een IBO kan een herziening van de beslissing aanvragen door uiterlijk 14 dagen na datum van bovengenoemd schrijven schriftelijk bezwaar aan te tekenen.
- 15.22 Een bezwaar wordt in behandeling genomen indien de IBO relevante informatie verstrekt die niet beschikbaar was voor de IBO tijdens het eerste onderzoek.
- 15.23 Een bezwaar wordt normaal gesproken niet in behandeling genomen als de IBO er niet in is geslaagd te reageren tijdens het onderzoek.
- 15.24 De ACN zal het bezwaar onmiddellijk bestuderen en schriftelijk reageren naar de IBO met een beslissing.

Disciplinaire maatregelen

- 15.25 Constatering door ACN dat een IBO wetten of regels heeft geschonden, kan resulteren in een disciplinaire maatregel.
- 15.26 De disciplinaire maatregel in de onderhavige zaak is afhankelijk van de aard en ernst van de overtreding, de feiten die daarmee samenhangen, de mate van samenwerking die de IBO laat zien, of de schending opzettelijk of per ongeluk was, de geschiedenis in deze van de IBO, indien van toepassing, en de ervaring van de IBO.
- 15.27 De passende disciplinaire maatregel in een bepaalde zaak is geheel naar goeddunken van ACN.
- 15.28 De disciplinaire maatregel die de IBO zal worden opgelegd, zal worden gecommuniceerd in bovengenoemd schrijven betreffende het onderzoek.
- 15.29 Potentiële disciplinaire maatregelen omvatten mondelinge en schriftelijke waarschuwingen, tijdelijk opschorten van de compensatie of het Distributeurschap van de IBO, intrekking van verdiende niveaus in het Compensatieschema, terugbetaling van eerder uitbetaalde vergoedingen, verwijderen van de Downline van de IBO en beëindiging van het Distributeurschap van de IBO.

15.30 IBO's kan worden verzocht akkoord te gaan met de disciplinaire maatregel door het retourneren van een medeondertekend exemplaar van het schrijven betreffende het onderzoek.

15.31 IBO's die de wetten of regels hebben geschonden kunnen ook het verzoek krijgen kosten of uitgaven gemaakt door ACN als gevolg van de activiteiten van de IBO te betalen, inclusief eventuele afwikkelingskosten of kredieten betaald aan Klanten, andere IBO's of derden, sancties of boetes opgelegd door overheidsinstanties en advocatenkosten. ACN kan deze bedragen verrekenen met toekomstige compensatie of de IBO via wettelijke middelen dwingen tot betaling.

Opschorting

- 15.32 ACN kan betaling van compensatie opschorten ('**Compensatie opgeschort**') of het Distributeurschap van een IBO ('**Distributeurschap opgeschort**') als gevolg van een schending.
- 15.33 ACN kan kiezen voor een tijdelijke schorsing gedurende de periode dat het onderzoek loopt wanneer de omstandigheden daartoe nopen.
- 15.34 Een IBO met de status Compensatie opgeschort mag zijn of haar Distributeurschap uitoefenen en kwalificaties en compensatie verdienen, maar de compensatie zal niet worden uitbetaald totdat de opschorting is opgeheven.
- 15.35 Een IBO met de status Distributeurschap opgeschort mag geen activiteiten uitvoeren als een IBO, moet afzien van de promotie van Diensten en Producten van ACN en de ACN Opportunity en mag zichzelf gedurende deze periode niet uitgeven als IBO van ACN.

Beëindiging

- 15.36 Beëindiging van het Distributeurschap van een OV is de strengste disciplinaire maatregel die een OV kan worden opgelegd.
- 15.37 Alle rechten en vergoedingen van de IBO, inclusief eventuele claims op niet-betaalde bonussen en alle verplichting van ACN op basis van de IBO-Overeenkomst zullen komen te vervallen op de datum van beëindiging.
- 15.38 Indien de IBO daaraan voorafgaand was geschorst, gaat de beëindiging in met terugwerkende kracht vanaf de datum van schorsing.

15.39 IBO's waarvan het Distributeurschap wordt beëindigd hebben geen recht op restitutie van de Startinvestering voor Team Trainers of Sales Consultants of Verlengingsgelden.

Upline-verantwoordelijkheid

15.40 Als u ervoor kiest andere IBO's te sponsoren en een verkoopteam op te zetten is het uw verantwoordelijkheid dat de IBO's dit document Beleid en Procedures en hun wettelijke verplichtingen begrijpen en daaraan voldoen. Raadpleeg artikel 13 met betrekking tot sponsoring van nieuwe IBO's.

15.41 Indien u er niet in slaagt uw Downline adequaat te controleren of hun regelgeving te controleren wordt dit beschouwd als schending van dit document Beleid en Procedures.

15.42 Wanneer is vastgesteld dat een IBO wetten en regels heeft geschonden zullen vergoedingen verdiend door de Upline van de IBO als gevolg van de schending worden ingetrokken. Dit is inclusief intrekking van alle verdiende niveaus in het Compensatieschema en inhouding of terugdraaien en terugbetaling van alle openstaande of betaalde vergoedingen aan de Upline-IBO.

15.43 Upline-IBO's kan ook worden verzocht alle kosten en uitgaven gemaakt door ACN te vergoeden als ACN deze bedragen niet terug kan vorderen van de IBO die verantwoordelijk is voor de schending.

Samenwerking

rechthandhavingsautoriteiten

15.44 ACN werkt volledig samen met instanties voor rechthandhaving, rechtbanken en andere overheidsinstanties bij het onderzoek naar vermeende schending van de wet door IBO's.

15.45 IBO's worden niet op de hoogte gesteld van verzoeken van rechthandhavingsautoriteiten of andere instanties.

15.46 Als een IBO de regels niet naleeft en ACN van mening is dat dit ook een schending van de wet betreft, behoudt ACN zich het recht voor dit incident te melden bij de verantwoordelijke instanties.

Geschillen tussen IBO's

15.47 ACN spoort IBO's aan geschillen waarbij andere IBO's betrokken zijn vriendschappelijk en professioneel op te lossen.

15.48 Op verzoek van partijen is ACN bereid te bemiddelen bij de oplossing van een geschil.

15.49 IBO's stemmen ermee in dat de bevindingen en besluiten van ACN bindend zijn indien ACN is in navolging op artikel 15.48.

15.50 ACN zal niet bemiddelen bij geschillen tussen personen die betrokken zijn bij hetzelfde Distributeurschap (bijvoorbeeld tussen aandeelhouders van een TZE of echtgenoten). In die gevallen zal ACN de instructies van de Hoofdcontactpersoon accepteren of van de persoon die eerder aangewezen is als zijnde verantwoordelijk voor het Distributeurschap.

15.51 Een geschil tussen ACN en een IBO betreffende diens rechten en plichten op basis van de IBO-Overeenkomst, dit Document met Beleid en Procedures of het Compensatieschema zal worden opgelost met gebruikmaking van de procedures als aangegeven in de IBO-Overeenkomst.

16. BESCHERMING VAN PERSOONSGEGEVENS EN VERTROUWELIJKE INFORMATIE

16.1 In relatie tot Diensten van ACN, Producten van ACN en de ACN Opportunity hebben ACN en IBO's toegang tot privé- en vertrouwelijke informatie over Klanten en andere IBO's.

16.2 Persoonsgegevens omvatten informatie zoals namen, adressen, geslacht, of e-mailadressen die betrekking hebben op geïdentificeerde of identificeerbare personen.

16.3 Vertrouwelijke informatie gaat zelfs nog verder en kan bankrekeningnummers, creditcardnummers en andere gevoelige informatie betreffen.

16.4 Persoonsgegevens en vertrouwelijke informatie zijn wettelijk beschermd en onjuist omgaan met deze gegevens kan leiden tot aansprakelijkheidsstelling van een IBO en ACN.

16.5 ACN verzamelt, beheert en verwerkt persoonsgegevens van IBO's en Klanten met elektronische en niet-elektronische middelen conform het Privacybeleid.

16.6 Het Privacybeleid vindt u in de [IBO Back Office](#) en alle ACN-websites.

16.7 Persoonsgegevens verzameld door ACN worden door ACN gebruikt voor uitvoering van haar

- taken ten opzichte van de IBO uit hoofde van de IBO-Overeenkomst, waaronder:
- (a) bepaling van de verdiende niveaus en berekening en betaling van compensatie aan de IBO en andere IBO's;
 - (b) levering van diensten en producten aan de IBO;
 - (c) communicatie aan de IBO, inclusief marketingkansen met betrekking tot Diensten van ACN;
 - (d) naleving van wettelijke, financiële, boekhoudkundige en administratieve functies; en
 - (e) bescherming van de wettelijke en contractuele rechten van ACN.
- 16.8 Om haar verplichtingen jegens IBO's voldoen, kunnen persoonsgegevens van IBO's worden overgedragen aan:
- (a) andere ACN-bedrijven;
 - (b) medewerkers, externe consultants en adviseurs van ACN;
 - (c) andere IBO's;
 - (d) Zakelijke partners van ACN; en
 - (e) andere ontvangers zoals wettelijk toegestaan.
- 16.9 Sommige ontvangers bevinden zich mogelijk in landen buiten de Europese Unie, inclusief de Verenigde Staten, waarvan door Europese instanties wordt aangenomen dat zij geen adequate gegevensbescherming bieden.
- 16.10 Het verzamelen van persoonsgegevens waar om wordt gevraagd in de IBO-Overeenkomst is voor ACN essentieel om te kunnen voldoen aan haar verplichtingen uit hoofde van genoemde Overeenkomst.
- 16.11 Als de IBO nalaat gevraagde gegevens te verstrekken of de toestemming om dergelijke gegevens te gebruiken weigert of intrekt, kan dat tot gevolg hebben dat de Aanvraag geweigerd of het Distributeurschap van de IBO beëindigd wordt.
- 16.12 ACM stemt in met het volgende:
- (a) persoonsgegevens eerlijk en rechtmatig te verwerken;
 - (b) redelijke maatregelen te nemen om te zorgen dat persoonsgegevens volledig en accuraat zijn;
 - (c) persoonsgegevens niet voor enig onwettig doel te gebruiken;
 - (d) alleen persoonsgegevens te verzamelen die nodig zijn voor de doeleinden in dit Document met Beleid en procedures en de IBO-Overeenkomst; en
 - (e) redelijke maatregelen te nemen om persoonsgegevens te beveiligen tegen toegang door of bekendmaking aan onbevoegden.
- 16.13 IBO's kunnen gebruikmaken van hun rechten om toegang te verkrijgen tot de persoonsgegevens, deze te wijzigen of te verwijderen door contact op te nemen met ACN.
- 16.14 In relatie tot uw activiteiten als IBO hebt u toegang tot persoonsgegevens en vertrouwelijke informatie van Klanten en andere IBO's.
- 16.15 Bij de verwerking van dit soort informatie moet de IBO zich houden aan alle van toepassing zijnde gegevensbescherming en privacywetgeving.
- 16.16 De IBO moet de vertrouwelijkheid van Klant en IBO-gegevens respecteren en de nodige stappen zetten om deze te beschermen tegen toegang door niet-bevoegde personen, genomen door niet-bevoegde personen, stappen zetten bij schending van wettelijke regelgeving en wijziging, verlies, beschadiging of vernietiging.
- 16.17 De verplichting om de vertrouwelijkheid te respecteren, blijft bestaan na niet verlengen, annuleren of beëindigen van de IBO-Overeenkomst.
- 16.18 Het niet op de juiste en wettelijk verplichte manier omgaan met Klant- of IBO-informatie kan resulteren in een schending van dit document Beleid en Procedures. Mocht u vragen hebben met betrekking tot de omgang met persoonsgegevens, neem dan contact op met IBO Services van ACN.
- 16.19 Buiten de hierboven omschreven doeleinden, kan ACN persoonsgegevens van een IBO ook verzamelen, beheren en verwerken voor wetenschappelijk en marktonderzoek, opiniepeilingen en commerciële en marketingdoeleinden. Deze Persoonsgegevens mogen voor deze doeleinden worden doorgegeven aan derden, waaronder leden van

de ACN-groep, andere IBO's en Zakelijke partners van ACN.

- 16.20 IBO's mogen bepalen hoe hun persoonsgegevens worden gebruikt of de toestemming voor het gebruik voor deze doeleinden intrekken door contact op te nemen met IBO Services van ACN.

17. AANVULLENDE INFORMATIE - NEDERLAND

Naleving van wet en regelgeving

- 17.1 Als IBO bent u verplicht te voldoen aan alle wetten, regelgeving en DSA-codes van uw Land van herkomst en alle landen waarin u uw Distributeurschap uitoefent.
- 17.2 Dit omvat:
- (a) het verkrijgen van alle vergunningen, licenties of registraties die vereist zijn voor het uitoefenen van uw Distributeurschap; en
 - (b) het uitvoeren van alle registraties, kennisgevingen, deponeringen, en betalingen die nodig zijn om de juiste beoordeling en afdracht van belastingen en sociale premies te waarborgen.
- 17.3 U bent verplicht een correcte administratie bij te houden van uw activiteiten als IBO.
- 17.4 ACN kan bij IBO's exemplaren opvragen van alle belastinggerelateerde documenten om naleving van deze verplichting te verifiëren.

Uw activiteiten registreren

- 17.5 De Nederlandse wetgeving kan IBO's verplichten zich te registreren bij de Kamer van Koophandel. U zult worden geclassificeerd als zelfstandig ondernemer.
- 17.6 Meer informatie over de registratievereisten is beschikbaar op www.kvk.nl.

Belastingzaken

- 17.7 Als IBO bent u verantwoordelijk voor het uitvoeren van alle registraties, aangiften en betalingen van belastingen en sociale bijdragen die door de Nederlandse wet worden voorgeschreven.
- 17.8 Mogelijk is inschrijving bij de Nederlandse belastingautoriteiten verplicht.

- 17.9 U dient contact op te nemen met uw belastingadviseur indien u vragen hebt met betrekking tot deze vereisten.

17.10 Inkomstenbelasting:

- (a) Over de compensatie die u verdient als IBO wordt in Nederland inkomstenbelasting geheven.
- (b) U bent verplicht aangifte te doen van uw inkomsten tijdens de jaarlijkse belastingaangifte.

17.11 Belasting Toegevoegde Waarde (BTW):

- (a) Als algemene regel is iedereen die regelmatig en onafhankelijk een economische activiteit uitvoert in Nederland verantwoordelijk voor het innen en afdragen van BTW aan de belastingautoriteiten.
- (b) Als IBO bent u verplicht zich voor btw-doeleinden te registreren, btw-aangifte te doen en btw te betalen.
- (c) **Kleine bedrijven die jaarlijks niet meer dan EUR 1.883 aan btw betalen, komen mogelijk in aanmerking voor een verlaging van of vrijstelling van betaling van btw.**
- (d) ACN zal btw aan u betalen voor de diensten die u aan ACN verleent uitsluitend op voorwaarde dat u een geldig btw-nummer aan ons verstrekt.
- (e) Meer informatie over btw-naleving en de van toepassing zijnde verlagingen en vrijstellingen is beschikbaar op www.belastingdienst.nl.

17.12 Sociale bijdragen:

- (a) Als IBO bent u mogelijk verantwoordelijk voor het regelmatig betalen van bijdragen aan de sociale zekerheid.
- (b) Meer informatie over de vereisten voor sociale zekerheid is beschikbaar op www.svb.nl.

Toegestane zakelijke entiteiten

- 17.13 De volgende wettelijke entiteiten mogen IBO worden in Nederland:
- (a) Eenmanszaak
 - (b) Vennootschap onder firma (V.O.F)
 - (c) Commanditaire vennootschap (C.V.)
 - (d) Besloten vennootschap (B.V.)