

ACN[®]s REGLER FOR FORRETNINGSGANG OG POLITIKK

ACN P&P-NO-3.3

Trer i kraft den 3. august 2018

ACN[®]
EUROPE

INNHold

INNLEDNING	5
ACNs erklæring om driftsfilosofi	5
ACNs løfte om fremragenhets.....	5
Hva disse reglene for forretningsgang og politikk er designet for å gjøre ACNs regler for forretningsgang	5
1. DEFINISJONER.....	5
2. PÅBEGYNNE OG VEDLIKEHOLDE REPRESENTANTSKAPET DITT	7
Forholdet mellom deg og ACN.....	7
Starte representantskapet med ACN.....	7
3. BLI EN IBO (INDEPENDENT BUSINESS OWNER)	7
Krav til alle IBO-er	7
Ytterligere krav for godkjente foretak	7
Krav for konstituerte enheter	8
Fremlegging av informasjon	9
Representantskapsnavn, tilordning av Business ID.....	9
Endring av eierskap og oppløsning av godkjente foretak	9
Ektefeller/livspartnere som IBO-er	9
Ansvar for utgifter	10
Fornyelse av representantskapet ditt.....	10
Avslutning av representantskapet	10
Gjenopprette et utløpt representantskap	11
Salg av representantskap.....	11
Når en IBO dør eller blir arbeidsufør	11
Flere representantskap og 100 %-regelen	11
4. FORPLIKTELSER SOM IBO	11
Etisk opptreden og lovoverholdelse - Generelle forpliktelser	11
Overholdelse av lover og forskrifter	12
Skattesaker	13
Virksomhet utenfor ditt hjemland.....	13
5. PROMOTERING OG SALG AV ACN-TJENESTER, ACN-PRODUKTER OG ACN-MULIGHETEN	14
Generelt.....	14
6. PROMOTERING AV ACN-TJENESTER	15
Utfylling og innsending av kundekontrakter	15
Kundens godkjenning og ikrafttredelsesdato for kundekontrakter	15
7. SALG AV ACN-PRODUKTER.....	16
Generelt.....	16

8. IBO-ENS KJØP AV PRODUKTER	16
Alle produktkjøp må være fra ACN	16
Kombinert bestilling.....	16
Autoship Program	16
Kjøp av ekstra inventar og 80 %-regelen	16
9. PRODUKTKJØP AV KUNDER SOM IKKE ER IBO-ER	16
Kjøp på nett	17
Direktesalg til kunder.....	17
Krav til informasjon.....	17
10. IKKE TILLATT PRAKSIS.....	18
Fremlegge uriktige kundekontrakter eller informasjon.....	18
Sårbare kunder og høyrisikokunder som målgruppe	18
Endring av kundens leverandør uten samtykke (slamming).....	19
Egen anskaffelse av kunder og «kundeplassering»	19
11. PRISER OG VILKÅR FOR ACN-TJENESTER	20
Generelt.....	20
Kontakt med ACNs forretningspartnere	20
12. MARKEDSFØRING OG REKLAME	20
Selskapets filosofi mht. markedsføring.....	20
Bruk av ACNs identitet og immaterielle eiendom	20
Promotering av ACN-tjenester, ACN-produkter, og ACN-muligheten	21
Utarbeidelse og bruk av markedsføringsmateriell	21
Påstander om inntjening og inntekt	22
Garanti om sparing og priser	22
Produktpåstander	22
Fremsetting av påstander.....	22
Ikke tillatte påstander.....	23
Påkrevde påstander for ACNs Velværeprodukter	23
Nettsteder og sosiale medier.....	24
Konkurranser og incentiver	24
Forespørsler fra media og opptredener	24
Bruk av representantskap for pengeinnsamling.....	24
Felles merkebygging og felles markedsføring.....	24
Markedsføringsbegivenheter	24
13. BYGGE ET SALGSTEAM	25
Presentere ACN-muligheten.....	25
Bytte av sponsor	26
Forbud mot kryssrekruttering.....	26
Oppfordring er forbudt.....	26
Opplæring og oppsyn.....	27

14. ACNS KOMPENSASJONSPLAN	27
Generell beskrivelse.....	27
Definisjoner	27
Berettigelse for opptjente posisjoner og kompensasjon.....	27
Tjene kompensasjon	28
Forhandlerbonuser	28
Kommisjoner.....	28
Kundeanskaffelsesbonuser	29
Andre bonuser	29
Administrasjonsgebyrer.....	29
Reduksjon eller reversering av kompensasjon	29
Fakturaer og oversikter.....	30
15. ETTERFORSKNING AV SAMSVAR OG DISIPLINÆRTILTAK.....	30
Brudd på samsvar og etterforskning	30
Rapportering av mulige brudd.....	31
Etterforskningsprosessen	31
Brev om vedtak.....	31
Anke.....	31
Disiplinære tiltak.....	31
Suspensjon.....	32
Oppsigelse.....	32
Upline Ansvar.....	32
Samarbeid med politiet	32
Tvister mellom IBO-er.....	32
16. PERSONVERN OG VERN AV KONFIDENSIELL INFORMASJON	33
17. SUPPLERENDE INFORMASJON - NORGE	34
Overholdelse av lover og forskrifter	34
Registrere din aktivitet	34
Skattesaker	34
Tillatte forretningsforetak	35

INNLEDNING

ACNs erklæring om driftsfilosofi

Grunnleggerne av ACN tror på lederskap gjennom eksempel heller enn ledelse gjennom direktiv. ACNs lederskap har vist en høy grad av integritet og suksess på både salgs- og bedriftsnivå. Som sådan forplikter de seg til reglene for forretningsgang og politikk fremlagt nedenfor.

ACNs løfte om fremragenheter

ACN bestreber seg på fremragenheter gjennom

- (a) opprettholde høyest mulig grad av integritet på hvert nivå
- (b) tilby kvalitetsprodukter og tjenester til en konkurransedyktig pris
- (c) levere rettidig og høflig service fra et dynamisk støtteteam; og
- (d) behandle alle ordre på en hurtig og effektiv måte

ACN har satt disse målene for å gi hver IBO best mulighet for å utvikle en vellykket virksomhet. ACN vil ikke ekskludere noen fra denne muligheten basert på rase, alder, kjønn, nasjonal opprinnelse, religion, seksuell preferanse, ekteskapsstatus, uførhet eller noen andre lignende grunner foreskrevet eller på annen måte forbudt av loven.

Hva disse reglene for forretningsgang og politikk er designet for å gjøre ACNs regler for forretningsgang

- (a) styrer aktivitetene til ACNs IBO-er på ACNs europeiske markeder:
- (b) gir en viktig praktisk veiledning, som du vil få nytte av både i starten og fortsettelsen av ACN-representantskapet. og prosessene du må følge og .
- (c) Det er viktig at du leser ACNs regler for forretningsgang og politikk nøye da det er en del av kontrakten din med ACN. ACN forbeholder seg retten til å endre anvendelsen av disse reglene for forretningsgang og politikk når som helst.

Ta deg tid til å lese gjennom hele dokumentet for fullt ut å forstå reglene for forretningsgang og politikk. Disse reglene for god forretningsgang og politikk inneholder også landspesifikk informasjon som supplerer standard

vilkår og betingelser relevant for ditt distributørskap. Ved avvik mellom standard regler og supplerende regler, vil de supplerende reglene ha forrang.

Hvis du har spørsmål om ACNs regler for forretningsgang og politikk, ber vi deg rette disse til sponsoren din. Du kan eventuelt besøke ACNs IBO Back Office på www.acneuro.com eller ta kontakt med ACN IBO Services.

ACN kan fra tid til annen endre disse retningslinjene og prosedyrene uten forvarsel. Alle endringer trer i kraft umiddelbart etter at de legges ut på IBO Back Office.

1. Definisjoner

1.1 I disse retningslinjene og prosedyrene

«ACN», «oss» eller «vi» refererer til ACN-bedriften du har inngått en avtale med, i tillegg til enhver annen bedrift som er en del av ACN-gruppen.

«ACN-gruppen» er alle juridiske personer under felles eierskap med ACN-selskap som du gikk inn i avtalen med.

«ACN-forretningsverktøy» mer trenings- og markedsføringsmaterialer produsert av ACN eller av en ACN-forretningspartner eksklusivt for ACN og tilgjengelig for kjøp av IBO-er fra ACN Business Tools-nettsiden.

«ACN-forretningspartner» er en person som ACN-gruppen har kontrakt med for levering av ACN-tjenester, ACN-produkter, ACN-forretningsverktøy eller ACN-muligheten. IBO-er ikke ACN-forretningspartnere. «ACN-produkter» refererer til - velvære- og personlig pleie produktene ACN eller en IBO tilbyr kundene.

«ACN-tjenesten» refererer til tjenester innen telekommunikasjon, energi, hjemmesikkerhet eller annet, som ACN eller en av ACNs forretningspartnere tilbyr kundene.

«ACN-muligheten» er forretningsmuligheten som leveres av ACN for å promotere og selge ACN-tjenester, ACN-produkter og ACN-muligheten.

«Benevita-nettsiden» betyr www.benevita.eu. Benevita-nettsiden kan man få tilgang til gjennom nettbutikken direkte.

Salgvilkår refererer til vilkårene og betingelsene for kjøp av ACN-produktene som selges på Benevitas nettsted

«Kompensasjonsplan» er de nåværende landspesifikke kommisjonene og bonusplanene en IBO godtgjøres av ACN for vellykket promotering eller salg av ACN-tjenester eller ACN-produkter. Beløp opptjent for salg av ACN-produkter av en IBO direkte til en kunde er ikke

en del av kompensasjonsplanen.

«**Benevitas nettsted**» refererer til www.benevita.eu og andre nettsteder som selger ACNs wellness- eller personlig pleie produkter. Benevitas nettsted er tilgjengelig via nettbutikken til en IBO (Independent Business Owner), eller direkte via nettstedet.

«**Benevitas salgvilkår**» refererer til vilkårene og betingelsene for kjøp av ACN-produktene gjennom Benevitas nettsted.

«**Kunde**» refererer til en person som kjøper ACN-tjenester eller ACN-produkter. IBO-er regnes som kunder når de kjøper ACN-produkter eller ACN-tjenester for deres egen bruk.

«**Kundekontrakt**» betyr en avtale mellom en kunde og ACN eller en ACN-forretningspartner om kjøp av ACN-tjenester eller ACN-produkter. Salg av ACN-produkter fra en IBO (Independent Business Owner) til en kunde betraktes ikke som kundekontrakter under ACNs regler for forretningsgang og politikk.

«**DSA**» refererer til Direct Selling Association. DSA-er er bransjeforeninger som representerer direktesalgsbransjen. «**DSA-retningslinjer**» refererer til etiske retningslinjer etablert av en DSA. DSA-retningslinjer inneholder regler for direktesalg. Disse reglene er bindene, både for ACN og for IBO-er.

«**Representantskap**» «Aktivitet» eller «**Stilling**» refererer til forretningsaktivitetene dine som en ACN IBO.

«**Downline**» refererer til

- (a) alle IBO-er du sponser direkte, og
- (b) all andre IBO-er som sponses av disse personene igjen. Tilsammen er det alle disse IBO-ene som utgjør ditt ACN-salgsteam.

«**Ikrafttredelsesdato**» er datoen en Independent Business Owner-søknad og avtale godtas av ACN og IBO varsles om slik aksept.

«**Personvernforordningen**» betyr EUs personvernforordning GDPR 2016/679.

«**Hjemlandet ditt**» refererer til landet der representantskapet opprinnelig ble etablert.

«**IBO (Independent Business Owner)**» eller «**deg**» refererer til en person – et individ eller et godkjent foretak – som har inngått et ACN-representantskap. Et «**individ**» er en fysisk person, mens et «**godkjent foretak**» er en juridisk enhet som for eksempel et selskap eller et partnerskap.

«**Opphavsrett**» er alle varemerker, tjenestemerker, logoer, opphavsrettsbeskyttede materialer, know-how, forretningsdokumentasjon, driftsmetoder, prosesser og systemer og andre opphavsrettigheter eid av et

annet medlem av ACN-gruppen.

«**Modellangreskjema og instruksjoner**» er et malskjema levert av ACN der IBO-er kan levere til deres kunder når de selger ACN-produkter.

«**Livspartner**» betyr en person som er i en sivil union eller registrert innenlandsk partnerskap med en IBO og fungerer på samme måte som en ektefelle for juridiske, skatte- og andre formål. For å bli vurdert som en livspartner, må forholdet mellom IBO-en og livspartneren være registrert hos relevante offentlige myndighet i IBO-ens hjemland. Hvis IBO-ens hjemland ikke tillater registrering av slike forhold utenfor ekteskapet, bør IBO-en kontakte ACN IBO Services for å finne ut hvilke alternativer som kan være tilgjengelige.

«**Nettbutikk**» refererer til en IBOs personlige nettsted, som drives av og gjøres tilgjengelig av ACN som IBO-er kan bruke for å promotere ACN-tjenester og ACN-produkter.

«**Fornyelsesavgift**» er den påkrevde betalingen for fornyelse av representantskapet etter utløp av den innledende perioden eller enhver påfølgende fornyelsesperiode.

«**Startavgift for salgskonsulenter**» er den påkrevde engangsbetalingen som gir IBO-er retten til å promotere og selge ACN-tjenester og ACN-produkter og promotere ACN-muligheten i deres hjemland i løpet av avtaleperioden med ACN.

«**Startavgift for teamtrenere**» er den påkrevde engangsbetalingen som gir IBO-er rett til å promotere og selge ACN-tjenester og ACN-produkter og promotere ACN-muligheten i hvert land der ACN-gruppen har virksomhet i løpet av avtaleperioden med ACN.

«**Startsett**» er valget av ACN -produkter og ACN-forretningsverktøy en IBO som blir med som en TT mottar som del av startavgiften for TT-er for å hjelpe dem med å utvikle aktiviteten deres.

«**Periode**» er:

- (a) perioden som starter på ikrafttredelsesdatoen og utløper 12 måneder fra datoen IBO-en betalte startavgiften for TT-er og salgskonsulenter (den "Innledende perioden"); eller
- (b) enhver 12-måneders fornyelsesperiode ("Fornyelsesperioden").

«**Sponsor**» refererer til den IBO-en hvems Business ID den nye IBO-en er registrert i ACNs database. Dette kan være personen som introduserte en ny IBO til ACN, eller en annen IBO som den nye IBO-en overføres til i ettertid.

«**Upline**» betyr

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

2. Påbegynne og vedlikeholde representantskapet ditt

Forholdet mellom deg og ACN

- 2.1 Som IBO for ACN er du en selvstendig næringsdrivende og uavhengig underleverandør.
- 2.2 En IBO
 - (a) er ikke en ansatt, en partner, en agent, eller en juridisk representant for ACN.
 - (b) står fritt til å velge deres egne hjelpemidler, fremgangsmåter og arbeidsmetoder, samt når og hvor du ønsker å jobbe, forutsatt at ingen av aktivitetene er i konflikt med dine forpliktelsene i henhold til IBO-avtalen og ACNs regler for forretningsgang og politikk. og
 - (c) kan ikke uttale, antyde eller gi andre inntrykk av at de er ansatt hos ACN, eller uttale, antyde eller gi potensielle IBO-er inntrykk av at hun vil bli en ansatt hos ACN.
- 2.3 Enkelte land krever at ACN trekker skatt og/eller sosiale avgifter fra utbetalinger til IBO-er, og at disse beløpene betales til myndighetene.
- 2.4 Dette skal ikke tolkes som at det foreligger et ansettelsesforhold.

Starte representantskapet med ACN

- 2.5 En IBO kan velge å bli en del av ACN som en TT eller som en salgskonsulent .
- 2.6 En IBO som blir en del av ACN i en TT-posisjon kan:
 - (a) promotere og selge ACN-tjenester og ACN-produkter;
 - (b) promotere ACN-muligheten; og
 - (c) direkte sponser IBO-er.
- 2.7 TT-er kan utøve alle de ovennevnte rettighetene der ACN-gruppen har virksomhet gitt at de overholder lokale lover, forskrifter og DSA-koder.
- 2.8 En IBO som blir en del av ACN i en salgskonsulentposisjon kan:
 - (a) promotere og selge ACN-tjenester og and ACN-produkter; og

- (b) promotere ACN-muligheten.

- 2.9 Salgskonsulenter kan utøve alle de ovennevnte rettighetene i sitt hjemland.
- 2.10 Salgskonsulenter vil ikke få lov til å direkte sponse IBO-er i ethvert land.
- 2.11 En IBO som blir en del av ACN som en salgskonsulent kan velge å oppgradere ders status til en TT ved å betale startavgiften for TT-en. Oppgraderingen kan gjøres gjennom IBO Back Office.

3. Bli en IBO (Independent Business Owner)

Krav til alle IBO-er

- 3.1 Du kan bli en IBO, enten som et individ eller en godkjent forretningsenhet.
 - 3.2 Hvis du ønsker å bli en IBO, må du
 - (a) fylle ut «avtalen» på www.acneuro.com;
 - (b) betale startavgiften for TT-er og salgskonsulenter; og
 - (c) utlevere alle ekstra opplysninger og dokumenter som kreves av ACN.
 - 3.3 Avtalen må sendes av personen som ønsker å bli en IBO.
 - 3.4 I godkjente foretak må avtalen sendes av personen som har myndighet til å handle på vegne av det godkjente foretaket (denne personen kalles «hovedkontakten»).
 - 3.5 En individuell IBO må være
 - (a) minimum 18 år gammel
 - (b) må oppholde seg lovlig i hjemlandet og
 - (c) ha rett til å jobbe som selvstendig næringsdrivende i hjemlandet sitt.
 - 3.6 Godkjente foretak må:
 - (a) etableres i henhold til lovene i hjemlandet hvor representantskapet er etablert; og
 - (b) må eksistere på tidspunktet da avtalen sendes inn.
 - 3.7 Representantskapet ditt trer i kraft fra og med datoen du varsles av ACN om at søknaden din er godkjent.
 - 3.8 Hvis søknaden din er ufullstendig eller unøyaktig, vil representantskapet ditt bli suspendert inntil ACN har mottatt alt av nødvendig informasjon og dokumenter.
- ### Ytterligere krav for godkjente foretak
- 3.9 En IBO kan drive et representantskap ved å etablere et godkjent foretak.

- 3.10 Godkjente foretak varierer fra land til land, men ACN tillater normalt at registrerte forretningspartnerskap, enkeltpersonforetak og aksjeselskap blir IBO-er.
- 3.11 Offentlige eller børsnoterte selskaper, konstituerte organisasjoner, foreninger og ideelle organisasjoner kan ikke bli IBO-er. ACN forbeholder seg retten til å avgjøre hvorvidt bestemt typer juridiske enheter kan bli IBO-er eller ikke.
- 3.12 Se den supplerende informasjonen i paragraf 17 for informasjon om ditt land.
- 3.13 Godkjente foretak må oppfylle forpliktelsene i paragrafene 3.1 til 3.6 og kravene fremsatt i paragrafene 3.17 til 3.23.
- 3.14 En IBO må imøtekomme alle ekstra forpliktelser som foreligger for å kunne endre representantskapets status fra et individ til et godkjent foretak. Et nytt eller konvertert representantskap vil bli suspendert inntil disse kravene imøtekommes.
- 3.15 Hvis et representantskap eies av en juridisk enhet, og enheten ikke er et godkjent foretak, kan det hende ACN vil kreve at representantskapet overføres til et godkjent foretak ellers vil ACN suspendere eller si opp representantskapet.
- 3.16 Godkjente foretak og deres aksjeeiere, reelle eiere, direktører og partnere må overholde reglene for flere representantskap samt 100 %-regelen i paragrafene 3.74 til 3.75. Alle aksjeeiere, reelle eiere, direktører og partnere i et godkjent foretak har ansvar overfor ACN for det godkjente foretakets handlinger, både felles og personlig.

Krav for konstituerte enheter

- 3.17 Et godkjent foretak som er satt opp som en konstituert enhet (aksjeselskap, forretningspartnerskap, enkeltpersonforetak osv.) må, som et minimum, fremlegge følgende informasjon og dokumenter («Forretningsdokumenter») for ACN:
- (a) kopier av i) et utdrag utstedt av Brønnøysundsregisteret og ii) partnerskapsavtalen, selskapets statutter og firmaattest eller annet akseptabelt dokument til ACN som beviser eksistensen av det godkjente foretaket,
- (b) navn, adresse og eierandeler for enhver person med mer enn 5 % juridiske og reelle interesser i det godkjente foretaket og
- (c) navn og adresse (adresser, telefonnumre, e-postadresser) for samtlige styremedlemmer eller generelle partnere i det godkjente foretaket.
- 3.18 ACN forbeholder seg retten til å be om ekstra informasjon eller dokumentasjon.
- 3.19 Det godkjente foretaket må sette opp en partner, et styremedlem eller en representant som hovedkontakt for representantskapet.
- 3.20 Hovedkontakten
- (a) har ansvar for å levere inn IBO-avtalen.
- (b) Innsendelsen regnes som hovedkontaktens bekreftelse på at drift av representantskapet er innenfor det godkjente foretakets tillatte forretningsaktiviteter, som fremlagt i selskapets forretningspapirarbeid akseptabelt under paragraf 3.17 (i-iii) og.
- (c) hovedkontakten har ansvar for å overvåke det godkjente foretakets aktiviteter, og for all kommunikasjon med ACN.
- 3.21 Godkjente foretak kan sette opp andre aksjonærer, partnere, direktører eller offiserer som «Andre kontakter».
- 3.22 Hovedkontaktene og de andre kontaktene vil også ha myndighet til å handle på vegne av representantskapet.
- 3.23 Et godkjent foretak kan også sette opp utpekte personer som ikke er IBO-er og ikke har eierskap i representantskapet som «**Autoriserte kontakter**». En autorisert kontakt har begrenset myndighet til å handle på vegne av det godkjente foretaket og, kan uansett ikke:
- (a) endre representantskapets informasjon (personalia, bankopplysninger, passord osv.);
- (b) kansellere, fornye eller si opp representantskapet;
- (c) overføre kunder eller IBO-er i downline til eller fra IBO-ens konto;
- (d) promotere eller selge ACN-tjenester eller ACN-produkter, eller sponse nye IBO-er; eller
- (e) legge til eller endre andre kontakter eller autoriserte kontakter.

Fremlegging av informasjon

- 3.24 En potensiell IBO må påse at all informasjon sendt inn til ACN er nøyaktig og fullstendig. Unøyaktig eller ufullstendig informasjon kan føre til at avtalen blir avvist eller satt på vent frem til nøyaktig eller fullstendig informasjon oppgis.
- 3.25 IBO-er må :
- (a) beholde informasjonen levert til ACN angående deres representantskap; og
 - (b) raskt rapportere om enhver endring av navn, adresse, telefonnummer, e-postadresse eller bankkontoinformasjon til ACN.
- 3.26 De fleste endringer kan sendes inn online gjennom [IBO Back Office](#) eller ved å kontakte IBO Services.

Representantskapsnavn, tilordning av Business ID

- 3.27 Hvis du er en enkeltperson, må representantskapet ditt være i ditt personlige navn.
- 3.28 For godkjente foretak må navnet på representantskapet reflekteres i din virksomhets papirarbeid. ACN forbeholder seg retten til å avvise et representantskapsnavn uansett grunn.
- 3.29 Når man blir en Independent Business Owner, vil IBO-en bli tildelt et unikt nummer, kalt en "Business ID" som identifiserer IBO-ens representantskap.
- 3.30 IBO-er bør:
- (a) oppfordre kundene deres til å inkludere Business ID på alle kundekontrakter; og
 - (b) inkludere deres Business ID på enhver IBO-avtale som de er sponsor.
- 3.31 Dersom du ikke oppgir Business ID, kan det føre til at du ikke får poeng for kundekjøp eller til at IBO-er ikke blir inkludert i salgsteamet ditt.

Endring av eierskap og oppløsning av godkjente foretak

- 3.32 Godkjente foretak må innhente forhåndsgodkjennelse fra ACN for alle endringer i eierskap på 20 % eller mer.
- 3.33 Så snart endringen er fullført må det godkjente foretaket levere nytt papirarbeid for virksomheten til ACN.
- 3.34 Endringer i juridisk eller begunstiget eierskap på 50% eller mer er å anse som salg underlagt kravene i paragrafene 3.64 til 3.69.

- 3.35 Et godkjent foretak kan skifte uten utgående aksjonær, direktør, partner eller begunstiget person hvis den nye aksjonæren, direktøren, partneren eller begunstigede ikke har vært assosiert med en annen IBO de siste 12 månedene.
- 3.36 Det godkjente foretaket må levere nytt papirarbeid for virksomheten. Den utgående aksjonæren, direktøren, partneren eller begunstigede kan etablere et nytt representantskap, gitt at, hvis det nye representantskapet dannes innen 12 måneder etter avgang, må det sponses av det godkjente foretaket.
- 3.37 Hvis et godkjent foretak med mer enn en aksjonær eller partner oppløses, kan representantskapet overføres til de gjenværende aksjonærene eller partnerne underlagt overholdelse av 100 %-regelen i paragrafene 3.74 til 3.75 og gitt at erververne oppfyller de juridiske og profesjonelle kravene under paragraf 3. Hvis overføringen resulterer i overtredelse av 100 %-regelen, må ett eller flere representantskap termineres.

Ektefeller/livspartnere som IBO-er

- 3.38 Ektefeller og livspartnere kan bli med som IBO-er i ACN, og drive under samme eller med hvert sitt representantskap. (**Merknad:** Det kreves separate representantskap i Italia og Frankrike på grunn av juridiske og skatteårsaker).
- 3.39 Hvis ektefeller eller livspartnere driver et representantskap sammen, må representantskapet registreres i begge navn.
- 3.40 Hvis ektefeller eller livspartnere driver hvert sitt representantskap, må den ene ektefellen eller livspartneren være den andres sponsor.
- 3.41 ACN kan kreve at et representantskap overføres for å sikre at disse kravene overholdes.
- 3.42 Hvis IBO-er med hvert sitt representantskap blir ektefeller eller livspartnere, må den ene IBO-en selge eller si opp representantskapet sitt og
- (a) legges til i den andre IBO-ens representantskap eller
 - (b) åpne et nytt representantskap som sponses av representantskapet til den andre IBO-en.
- 3.43 Salget av et representantskap er underlagt kravene i artikkel II.8. Kundene og downline blir

værende i det solgte eller oppsagte representantskapet.

- 3.44 ACN forbeholder seg retten til å si opp det nyeste representantskapet hvis IBO-ene ikke retter seg etter dette kravet.
- 3.45 IBO-er som skiller seg eller avslutter et livspartnerskap pålegges å varsle ACN om hvilken påvirkning dette får for eventuelle representantskap, i form av en skriftlig erklæring signert av begge IBO-ene eller en gyldig rettskjennelse.
- 3.46 Hvis det skulle oppstå en tvist mellom IBO-ene om hvem som eier et representantskap, kan det hende at ACN suspenderer representantskapet i påvente av en løsning.
- 3.47 Hvis et felles representantskap kanselleres, ikke fornyes eller sies opp, kan ingen av partnerne starte et nytt representantskap på 12 måneder.
- 3.48 Partneren med autoritet til å handle på vegne av representantskapet kan be om å aktivere det opprinnelige representantskapet igjen, noe som er helt og holdent opp til ACN og gitt at slik partner oppfyller de juridiske og profesjonelle kravene under paragraf 3.

Ansvar for utgifter

- 3.49 Som IBO fører du forretning på egen regning og risiko, og er selv ansvarlig for alt av utgifter, gjeld og erstatningsansvar knyttet til representantskapet.
- 3.50 Slike utgifter kan inkludere, men er ikke begrenset til, lisensene eller tillatelsene du trenger til forretningsdriften; salærer for juridiske og bokføringsmessige eller andre forretningsmessige råd; forsikring; leie av kontorlokaler, utstyr og utgifter; reise, måltider, underholdning og losji og utgifter relatert til å markedsføre eller presentere ACN-tjenestene, ACN-produktene og ACN-muligheten til potensielle kunder og IBO-er.

Fornytelse av representantskapet ditt

- 3.51 Den innledende perioden for IBO-ens representantskap er gyldig i 12 måneder etter avtalens ikrafttredelsesdato.
- 3.52 En IBO som ønsker å fortsette som representant må sende en forespørsel om fornyelse (fra [IBO Back Office](#)) og betale fornyelsesavgiften.
- 3.53 ACN forbeholder seg retten til å avvise en forespørsel om fornyelse etter eget forgodtbefinnende.

- 3.54 Fornytelsen skal betraktes som en ny avtale mellom IBO-en og ACN, og skal være underlagt ACNs nyeste betingelser og vilkår.
- 3.55 Fornytelsesperioden 12 måneder etter
 - (a) utløpsdatoen for de opprinnelige/fornytelsesvilkårene; eller
 - (b) datoen fornyelsesavgiften er betalt. Hvis representantskapet fornyes 30 dager etter utløp av opprinnelige/fornytelsesperioden.
- 3.56 En IBO som ikke betaler fornyelsesavgiften innen utløpsdatoen for den innledende/fornytelsesperioden «fornytelsesdatoen», sier fra seg retten til kvalifikasjoner og kompensasjon i perioden mellom fornyelsesdatoen og datoen da fornyelsesavgiften ble betalt.
- 3.57 Representantskapet vil inaktiveres hvis det ikke fornyes innen 12 måneder etter fornyelsesdatoen. IBO-en må da opprette et nytt representantskap.

Avslutning av representantskapet

- 3.58 Du kan når som helst avslutte representantskapet ditt ved å gi ACN beskjed 14 dager på forhånd.
- 3.59 Oppsigelse av representantskapet fører til at du fritas fra alle forpliktelser som IBO og sier fra deg alle rettigheter som IBO, inkludert retten til utbetaling av opptjent kompensasjon som ikke er betalt ut.
- 3.60 Du får hele innmeldingsavgiften refundert hvis du:
 - (a) sier opp representantskapet innen 14 dager etter inngåelse av avtalen; og
 - (b) Du kan også ha rett til å returnere ACN-produkter og ACN-forretningsverktøy du har kjøpt, og mottarefusjon.
- 3.61 Hvis du har blitt en del av ACN i en teamtrenerposisjon, vil du motta et startsett. Angreperioden for startsettet starter på leveringsdagen av startsettet.
- 3.62 Rettighetene og prosessene varierer ut fra når du avslutter representantskapet. Se «avtalen» eller [IBO Back Office](#) for mer informasjon om hvordan du avslutter representantskapet og returnerer ACN-produktene og ACN-forretningsverktøyene.

Gjenoprette et utløpt representantskap

- 3.63 En tidligere IBO kan bli med i ACN igjen, selv om det er under 12 siden representantskapet ble kansellert, ikke fornyet eller sagt opp, men bare under samme sponsor (eller en IBO i første aktive upline hvis den opprinnelige sponsoren ikke er en IBO lenger).
- 3.64 Hvis IBO-en har blitt overført til en ny sponsor, som beskrevet i paragrafene 3.17-3.23, må IBO-en:
- (a) gjenoprette representantskapet sitt under den nye sponsoren; og
 - (b) IBO-en må inngå en ny «avtale» og betale innmeldingsavgiften for teamtrenere og salgskonsulenter.

Salg av representantskap

- 3.65 Salg av representantskap må godkjennes av ACN.
- 3.66 IBO-en må sende ACN en skriftlig forespørsel om å godkjenne salget, med navnet, adressene og kontaktopplysningene til selgeren og kjøperen samt en beskrivelse av beløpet som skal betales.
- 3.67 Etter at salgsforespørselen er mottatt under paragraf 3.65, vil ACN sende IBO-en all dokumentasjon som må fremlegges av selgeren og kjøperen.
- 3.68 Den aktuelle kjøperen må imøtekomme kravene i paragrafene 3.1-3.37, inkludert relevante juridiske og profesjonelle krav under paragraf 3, og må ikke ha vært en ACN IBO tidligere.
- 3.69 ACN forbeholder seg retten til å avslå salgsforespørselen, etter eget forgodtbefinnende og av hvilken som helst grunn.
- 3.70 IBO-en (selgeren) må betale et administrasjonsgebyr hvis salget godkjennes.

Når en IBO dør eller blir arbeidsufør

- 3.71 Hvis en IBO dør eller blir arbeidsufør, kan retten til representantskapet overføres, enten permanent eller midlertidig, til IBO-ens utnevnte etterfølger.
- 3.72 Etterfølgeren kan pålegges å inngå en ny IBO-avtale og vil bli utstedt et nytt ID-kort. Hvis etterfølgeren er under 18 år, kan representantskapet, med skriftlig samtykke fra ACN, opprettholdes av en forvalter inntil etterfølgeren fyller 18 år.
- 3.73 I tilfeller der representantskapet overføres midlertidig på grunn av uførhet, vil ansvaret for

representantskapet bli tilbakeført så snart ACN informeres om at IBO-en er arbeidsfør igjen.

- 3.74 Hvis en IBO dør eller blir arbeidsufør, og ikke har utnevnt en etterfølger, vil representantskapet bli satt på vent inntil ACN mottar en rettskjennelse eller et annet varsel om overdragelse av representantskapet.

Flere representantskap og 100 %-regelen

- 3.75 Et individ eller godkjent foretak tillates ikke å eie, administrere eller delta i flere enn ett (1)-representantskap om gangen, med mindre det foreligger en skriftlig godkjennelse fra ACN og det tillates av reglene for forretningsgang og politikk.
- 3.76 I tillegg:
- (a) kan en person ikke stå oppført som hovedkontakt for mer enn ett representantskap;
 - (b) kan en bankkonto som brukes til utbetaling av kompensasjon til en IBO kun brukes til ett representantskap (unntatt for separate representantskap drevet av ektefeller eller livspartnere);
 - (c) kan en person ikke levere inn «avtalen» eller være involvert i representantskapet til en annen IBO hvis han allerede eier et representantskap eller har eid, administrert eller deltatt i et annet representantskap i løpet av de siste 12 månedene; og
 - (d) vil en person som forlater et godkjent foretak kun tillates å åpne et nytt representantskap hvis det har gått 12 måneder siden det godkjente foretaket ble forlatt eller dersom det nye representantskapet sponses direkte av det godkjente foretaket.
- 3.77 Hvis ACN gir en person tillatelse til å delta i mer enn ett (1) representantskap, må kombinasjonen av personens andeler ikke overskride 100 %. I tillegg må representantskapene personen har andeler i være i samme salgsteam, og være direkte sponset av hverandre.

4. Forpliktelser som IBO

Etisk opptreden og lovoverholdelse -

Generelle forpliktelser

- 4.1 ACN driver forretning på en åpen, etisk og pålitelig måte, og forventer det samme av alle IBO-er.
- 4.2 Det forventes at alle IBO-er opptrer i henhold til de strengeste etiske standarder overfor både kunder, andre IBO-er og ACN.
- 4.3 IBO-er pålegges å følge både det som står skrevet i disse reglene for forretningsgang og politikk, og intensjonen bak dem.
- 4.4 Følgende liste er ikke altomfattende, men inneholder noen av handlingene ACN ser på som uetiske.
 - (a) Å oppgi falsk informasjon eller forfalske signaturer på dokumenter som sendes inn til ACN – dette inkluderer elektroniske signaturer på enhver ACN-kundeportal, så vel som avtaler på nett
 - (b) Å oppfordre en kunde til å kjøpe ACN-tjenester eller ACN-produkter når du vet, eller har grunn til å tro, at kunden ikke kommer til å gjennomføre kjøpet.
 - (c) Å sende inn en kundekontrakt eller «avtalen» uten at kunden eller IBO-avtalen er klar over eller har gitt samtykke til det.
 - (d) Å sende inn en bestilling av ACN-tjenester eller ACN-produkter med Business ID-en til en annen IBO uten kjennskapet til eller samtykket fra den andre IBO-en.
 - (e) ACN-muligheten presentert som intet mindre enn en lik mulighet uansett etnisk bakgrunn, seksualitet, kjønn, nasjonalitet eller religiøse eller politiske overbevisning;
 - (f) Ikke presenter, diskutere eller tilby ACN Product, ACN Services, ACN-muligheten eller ACN, dets ansatte og Ibo-s generelt sammen med noen religiøse, åndelige eller politiske organisasjoner eller enkeltpersoner som innebærer noen virksomhet eller sosiale sammenhenger mellom ACN og organisasjonen eller personen;
 - (g) Å komme med falske, overdrevne eller villedende utsagn eller fremstillinger om ACN-tjenestene, ACN-produktene eller ACN-muligheten til en nåværende eller potensiell kunde eller IBO.

- (h) Å forsøke å presse gjennom salg eller utnytte personer som kan være sårbare, for eksempel eldre og uføre.
- (i) Å kjøpe et urimelig antall ACN-produkter eller foreta noen handling i forsøk på å utnytte fordelene i kompensasjonsplanen på en upassende måte.
- (j) Å presse andre kunder eller IBO-er til å kjøpe ACN-tjenester eller ACN-produkter mot sin vilje og;
- (k) Å uttale seg trakasserende, truende, fornærmende eller skremmende mot ACN og dets ansatte, tjenester eller produkter, forretningspartnere eller andre IBO-er.

Overholdelse av lover og forskrifter

- 4.5 Direktesalg er underlagt lover, forskrifter og bransjekoder som ofte er strengere enn i mange andre bransjer.
- 4.6 I tillegg er ACNs telekommunikasjonsjenester, andre tjenester og dets wellness- og hygieneprodukter underlagt Den europeiske unions og individuelle medlemsstaters lover og bestemmelser.
- 4.7 Som IBO for ACN kreves det at representantskapet ditt er i samsvar med alle gjeldende lover, forskrifter og DSA-retningslinjer.
- 4.8 På IBO Back Office, og i den landsspesifikke informasjonen som fulgte med disse reglene for forretningsgang og politikk, finner du mer informasjon om gjeldende lover og om hvordan du overholder dem.
- 4.9 Det hender imidlertid ofte at lover og forskrifter endres, derfor kan ACN verken garantere at informasjonen er dagsaktuell eller nøyaktig.
- 4.10 Du har selv ansvar for å forstå og overholde alle europeiske, nasjonale og lokale lover, forskrifter og DSA-retningslinjer som er aktuelle for representantskapet ditt – Dette ansvaret inkluderer følgende:
 - (a) Å overholde alle gjeldende lover, forskrifter og DSA-retningslinjer relatert til promotering og salg av ACN-tjenester, ACN-produkter og ACN-muligheten, inkludert relevante forbrukerlover og krav om personvern, de etiske retningslinjene til The European Direct Selling Association (Seldia) og DSA-retningslinjene for alle

- land du driver forretning i gjennom representantskapet.
- (b) Å anskaffe alle tillatelser, handelslisenser eller registreringer som kreves for å drive forretning gjennom representantskapet. Enkelte land krever for eksempel at individuelle IBO-er er registrert som selvstendig næringsdrivende eller er registrert hos skattemyndighetene, sosialtrygdeverket eller andre myndigheter.
 - (c) Å kjøpe forsikringene som kreves for å drive forretning gjennom representantskapet.
 - (d) Å ha kontroll på og ta vare på alle dokumenter, for eksempel bestillingsskjemaer, kvitteringer og fakturaer, som kreves for å drive forretning gjennom representantskapet; og
 - (e) Å ta seg av alt av registreringer, varslinger, dokumentasjon og betalinger som kreves for å vurdere og innbetale personlige inntektsskatter og selskapsskatter, nasjonale eller lokale firmaavgifter, merverdiavgift, statlige avgifter og sosiale bidrag (som trygd og pensjoner).

- 4.11 ACN kan kreve at IBO-er fremlegger dokumenter og informasjon som beviser at disse kravene overholdes.
- 4.12 ACN er også behjelpelige når myndighetene og skattemyndighetene sender forespørsler om hvorvidt IBO-en overholder gjeldende lover og forskrifter.

Skattesaker

- 4.13 Som en IBO har du ansvar for å overholde skattelovene i hjemlandet ditt samt alle andre land du driver forretning i.
- 4.14 Som selvstendig næringsdrivende kan du være pålagt å innbetale skatt av inntekten din regelmessig, i tillegg til sosiale bidrag, basert på beløpene du får utbetalt fra ACN.
- 4.15 Med mindre ACN er pålagt å holde tilbake og tilbakebetale slik skatt og bidrag på dine vegne, er utregning og betaling av slike ene og alene ditt ansvar. ACN skal ikke være ansvarlig for slike betalinger eller for eventuelle bøter, mulktar eller ubetalte beløp.

- 4.16 En IBO som bruker et godkjent foretak kan være underlagt ulike eller ytterligere plikter. Det er ditt ansvar å forstå skattepliktene som gjelder for ditt representantskap.
- 4.17 Hvis du selger ACN-produkter direkte til kunder, kan du måtte betale gjeldende moms på slike salg og tilbakebetale slike beløp til de kompetente skattemyndighetene. Se paragraf for mer informasjon IBO-en er ene og alene ansvarlig for å regne ut og innkreve moms fra kunder for slike salg, fylle ut skjemaene som kreves av skattemyndighetene og betale moms til slike myndigheter.
- 4.18 ACN kan ikke gi rådgivning om skatt til individuelle IBO-er. Spørsmål om skatt henvises til den personlige skatterådgiveren din.

Virksomhet utenfor ditt hjemland

- 4.19 En av hovedfordelene med ACN-muligheten er at du kan drive representantskapet ditt fra alle land der ACN-gruppen har virksomhet.
- 4.20 Underlagt paragraf 4.21, 4.22 og 4.27 har hver IBO en ikke-eksklusiv rett til å promotere ACN-tjenester, ACN-produkter og ACN-muligheten i alle land ACN opererer i.
- 4.21 Enkelte ACN-tjenester eller ACN-produkter kan være ment for salg kun i bestemt land.
- 4.22 Salgsbegrensninger indikeres i [IBO Back Office](#) og, for ACN-produkter, på Benevitas nettsted. Det er ikke tillatt å promotere eller selge ACN-tjenester eller ACN-produkter i land der det ikke er tillatt for salg.
- 4.23 IBO-er må ikke:
 - (a) sende eller organisere forsendelse av ACN-produkter til land der produktet ikke er tillatt for salg, selv om ACN-produktene er ment for personlig forbruk eller videresalg eller
 - (b) promotere eller selge ACN-tjenester, ACN-produkter eller ACN-muligheten i land der ACN ikke har virksomhet.
- 4.24 Landene der ACN har virksomhet finner du i [IBO Back Office](#).
- 4.25 Lovene, forskriftene og DSA-retningslinjene som gjelder for promotering av ACN-tjenester, ACN-produkter og ACN-muligheten varierer mellom land.
- 4.26 En IBO som driver representantskapet utenfor hjemlandet er ansvarlig for å forstå og overholde alle gjeldende lover, forskrifter og DSA-retningslinjer i disse landene.

4.27 Som bemerket i klausul 2.9, vil salgskonsulenter kun få lov til å operere i sitt hjemland. For å dra full nytte av rettighetene i klausulene 4.19 til 4.26 bør salgskonsulenter oppgradere deres status til TT i samsvar med klausul 4.11 Sal.

5. Promotering og salg av ACN-tjenester, ACN-produkter og ACN-muligheten

5.1 Å skaffe kunder er selve grunnlaget for å lykkes med ACN.

5.2 Kvalifikasjoner og kompensasjon under kompensasjonsplanen tjenes kun gjennom vellykket salg av ACN-tjenester og ACN-produkter til kunder og kundens bruk av ACN-tjenester. ACN forbeholder seg retten til å gå gjennom og trekke tilbake alle kvalifikasjoner, CAB-er, bonuser og provisjoner der ACNs akseptable bruk ikke oppfylles eller kunden avbryter tjenesten innen 90 dager.

5.3 Det er kritisk at IBO-ene representerer ACN-tjenestene, ACN-produktene og ACN-muligheten tydelig og i detalj overfor potensielle kunder og IBO-er, slik at de kan ta en informert avgjørelse om hvorvidt de skal kjøpe ACN-tjenester eller ACN-produkter, eller om de skal bli med i ACN som IBO.

5.4 **Husk: IBO-er skal ikke påstå eller antyde overfor potensielle IBO-er at kjøp av ACN-tjenestene eller ACN-produktene for personlig bruk er påkrevd.**

5.5 En IBO som ønsker å kjøpe ACN-tjenester eller ACN-produkter er underlagt samme vilkår som gjelder andre kunder.

Generelt

5.6 Nettverksmarkedsføring er en bevist salgsmetode, som kunder setter pris på fordi den gir et «personlig touch» og av direkteselgere for muligheten det gir til å bygge opp en forretning og generere inntekter.

5.7 Aggressive og uetiske salgstaktikker av et lite antall selskaper og enkeltpersoner har forårsaket streng regulering av direktesalgbedrifter og IBO-er for å sikre at forbrukeren er beskyttet.

5.8 Seldia og nasjonale DSA-er har også implementert etiske retningslinjer for

direktesalgbedrifter og direkteselgere, og disse må overholdes av alle IBO-er.

5.9 Disse lover og DSA-regler er generelt enkle å etterfølge. I så henseende, må IBO-er overholde følgende praksis:

(a) fra første kontakt med en potensiell kunde eller IBO skal IBO-e. identifisere seg som en IBO for ACN inkludert å vise kunden eller IBO-en deres ACN-utstedte ID-kort (**Merk:** I Polen og Italia inkluderer dette å vise kunden eller IBO deres ACN-utstedte ID-kort) og forklare hvorfor hun kontakter den potensielle kunden eller IBO-en.;

(b) IBO-en skal informere potensielle kunder eller IBO-er om at ACN er et medlem av Seldia eller det nasjonale DSA (en liste over ACNs DSA-medlemskap er tilgjengelig i IBO Back Office):

(c) hvis en potensiell kunde eller IBO-er inviteres med på salgs- eller treningsarrangementer, skal IBO-en oppgi formålet med begivenheten og identifisere verten;

(d) når man presenterer ACN-muligheten, skal ikke en IBO gi inntrykk av at ACN-muligheten relaterer seg til en jobbmulighet, skal ikke implisere at invitasjonen er til en «sosial begivenhet» og skal ikke skjule invitasjonen som en markeds undersøkelse;

(e) en IBO skal ikke promotere ACN-muligheten som en forretningsrelasjon med en enkeltperson eller en juridisk enhet annet enn ACN;

(f) en IBO må informere potensielle IBO-er om at det er juridiske krav og forpliktelser for utførelse av ACN-representantskapet;

(g) en IBO må ikke fremstille at IBO-er har eksklusiv rett til å promotere eller selge ACN-tjenester eller ACN-produkter i et spesifikt geografisk område;

(h) en IBO må ikke implisere at et vellykket ACN-representantskap kan bygges i form av en «engroskjøpsklubb» («St. Anthony's chain») eller annen struktur der de eneste produktene som kjøpes og selges er de som overføres til andre IBO-er;

(i) IBO-en skal gi full, sannferdig og tydelig informasjon om ACN, vilkårene og

- betingelsene, og prisene på ACN-tjenester, ACN-produkter, og ACN-muligheten og om ACNs ettersalgsservice;
- (j) IBO-en skal ikke bruke misvisende, villedende eller urettferdig salgspraksis eller komme med falske, villedende, eller overdrevne påstander om ACN-produkter, ACN-tjenester, eller ACN-muligheten;
 - (k) IBO-en skal begrense påstander om ACN-tjenester, ACN-produkter, og ACN-muligheten til det som står i offisielle ACN-materialer eller på annen måte er godkjent av ACN;
 - (l) IBO-en skal fortelle potensielle kunder og IBO-er om retten til å trekke seg fra en «avtale» eller kundekontrakt (som omtalt i vilkårene i «avtalen» eller kundekontrakten);
 - (m) IBO-en skal tilby seg å demonstrere ACN-produkter;
 - (n) IBO-en skal fortelle om ACNs retningslinjer for håndtering av klager;
 - (o) IBO-en skal fortelle om DSA-reglene IBO-en og ACN er underlagt;
 - (p) IBO-en skal gi kunder og nye IBO-er tilgang til og kopier av alle nødvendige dokumenter, herunder «avtalen» eller kundekontrakten, vilkårene og betingelsene, prisene, og en faktura; og
 - (q) IBO-en skal være ekstra forsiktig når han har å gjøre med potensielt sårbare personer (som eldre eller funksjonshemmede).
- 5.10 IBO-er skal sikre at potensielle kunder har muligheten til å vurdere vilkårene og betingelsene, samt prislister for ACN-tjenestene eller ACN-produktene de har tenkt å kjøpe, før de sender inn en bestilling.
- 5.11 Når en kunde kjøper ACN-produkter direkte fra en IBO eller plasserer en bestilling for ACN-tjenester direkte med en IBO, må IBO-en gi følgende dokumenter og informasjon til kunden på kjøpstidspunktet:
- (a) en skriftlig kopi av kundekontrakten (hvis aktuelt) og/eller vilkårene og betingelsene, samt prisene);
 - (b) en faktura (for ACN-produkter); og
 - (c) standard angreskjema og instruksjoner.

- 5.12 IBO-er skal spesifikt informere slike kunder om retten til å tilbakekalle sine kjøp av ACN-tjenester og ACN-produkter og returnere ACN-produkter og motta full refusjon innen 14 dager fra datoen for levering av produktene.
- 5.13 På forespørsel skal IBO-en gi en kopi av DSAs etiske retningslinjer gjeldende i sitt hjemland til kunder. Kopier av disse dokumentene er tilgjengelige i IBO Back Office.
- 5.14 For kjøp foretatt gjennom en IBOs nettbutikk, eller Benevita-nettsiden, vil all nødvendig informasjon bli levert direkte til kunden av ACN.
- 5.15 IBO-er skal sikre at potensielle IBO-er har muligheten til å vurdere «avtalen», inkludert vilkårene og betingelsene, disse reglene for forretningsgang og politikk samt kompensasjonsplanen før de sender inn en søknad.

6. Promotering av ACN-tjenester

Utfylling og innsending av kundekontrakter

- 6.1 For å kunne kjøpe ACN-tjenester må kunden levere en utfylt og signert kundekontrakt til ACN, eller fullføre kjøpsprosessen på nett.
- 6.2 IBO-er må gi kunden kundekontrakten eller de tilgjengelige prosessene for netthandel via ACN og ACNs forretningspartnere. IBO-ene må i tillegg oppgi de relevante vilkårene og betingelsene, prislister, så vel som enhver informasjon som er relevant for kjøpet. Kundeordre som sendes på andre måter kan avvises.
- 6.3 Kunden skal personlig fylle inn kundekontrakten.
- 6.4 IBO-er kan hjelpe kunden med å fylle ut kundekontrakten og kan levere fullførte kundekontrakter til ACN, dersom kunden ber om det.

Kundens godkjenning og ikrafttredelsesdato for kundekontrakter

- 6.4 ACN og ACNs forretningspartnere kan helt og holdent etter eget forgodtbefinnende godta eller avvise en kundekontrakt.
- 6.5 ACN kan ikke holdes ansvarlig av IBO-er med hensyn til avviste kunder.
- 6.6 For å fastslå kvalifisering og kompensasjon iht. kompensasjonsplanen, vil datoen og tidspunktet da kundekontrakten ble behandlet av ACN

brukes som ikrafttredelsesdato for kundekontrakten.

- 6.7 For å sikre at du blir betimelig kreditert for kjøp av ACN-tjenester, må ACN motta kundekontrakten senest 14:00 europeisk tid på månedens siste virkedag.
- 6.8 Hvis den siste dagen i måneden er en lørdag, søndag eller fridag, anses foregående virkedag som månedens siste virkedag.

7. Salg av ACN-produkter

Generelt

- 7.1 ACN Wellness B.V. er forhandler for alle ACN-produkter som kjøpes via Benevitas nettsted.
- 7.2 Alle salg via Benevita-nettstedet – enten de er til IBO-er eller til andre kunder -- er underlagt salgsvilkårene på Benevitas nettsted.
- 7.3 Bestillinger av ACN-produkter kan legges inn på Benevitas nettsted hele døgnet, men bestillinger vil kun ekspederes i vanlig kontortid.
- 7.4 For at salg av ACN-produkter skal kunne krediteres i en gitt måned, må bestillingen være mottatt av ACN senest kl. 14:00 europeisk tid på månedens siste virkedag.
- 7.5 Hvis den siste dagen i måneden er en lørdag, søndag eller fridag, anses foregående virkedag som månedens siste virkedag.

8. IBO-ens kjøp av produkter

Alle produktkjøp må være fra ACN

- 8.1 IBO-ers kjøp av ACN-produkter er begrenset til Benevita-nettstedet, som kun er tilgjengelig via den uavhengige representantens nettbutikk eller direkte.
- 8.2 IBO-er oppfordres til å kjøpe via nettbutikkene sine, slik at kjøpene kan hun blir kreditert for kjøpene av ACN-produkter.
- 8.3 IBO-er kan kjøpe ACN-produkter til eget bruk for seg selv og familiemedlemmer, for å bruke dem som vareprøver for potensielle kunder eller IBO-er., og for selge dem videre til kunder.
- 8.4 IBO-er kan ikke kjøpe fra eller selge ACN-produkter til andre IBO-er., inkludert egen upline og downline.
- 8.5 IBO-er kan ikke selge ACN-produkter til andre personer som IBO-en vet eller har grunn til å tro vil selge ACN-produktene videre.

- 8.6 IBO-en må ta rimelige forholdsregler for å sikre at personer som kjøper ACN-produkter av dem ikke har til hensikt å bryte forpliktelsene i IBO-avtalen.

Kombinert bestilling

- 8.7 IBO-er kan ikke bestille ACN-produkter med en annen persons Business ID.
- 8.8 ACN fraråder IBO-er å bruke samme Business ID til å registrere bestillinger fra mer enn én IBO.
- 8.9 Det vil hvis situasjonen i paragraf 8.8 inntreffer kun være den IBO-en som eier Business ID-en kjøpet ble gjennomført med som krediteres for kjøpet.
- 8.10 ACN kan ikke fordele kombinerte bestillinger på flere IBO-er.

Autoship Program

- 8.11 ACNs Autoship Program er en månedlig abonnementstjeneste og en enkel måte å sikre at du mottar en konstant mengde ACN-produkter på.
- 8.12 Vilkårene som gjelder for kjøp i det Autoship Program finner du i Benevitas salgsvilkår.
- 8.13 Du kan registrere eller avbryte ditt Autoship-program i samsvar med Benevitas salgsbetingelser.

Kjøp av ekstra inventar og 80 %-regelen

- 8.14 Kompensasjonsplanen er ment for å belønne IBO-en for salg til kunder. .
- 8.15 IBO-er har ikke lov til å kjøpe ACN-produkter utelukkende for å kvalifisere til rabatter, bonuser, belønninger eller forfremmelse under kompensasjonsplanen.
- 8.16 IBO-er kan ikke kjøpe ACN-produkter i i større kvanta enn det som er nødvendig for formålene nevnt ovenfor, eller oppfordre andre IBO-er til å gjøre dette. 8.17 Når en IBO bestiller flere ACN-produkter, bekrefter han samtidig at han har konsumert, brukt eller solgt minst 80 % av alle tidligere kjøpte ACN-produkter.
- 8.17 ACN kan begrense mengden ACN-produkter som kan kjøpes av IBO-er
- 8.18 IBO-en skal sørge for at alle deres salg til kunder dokumenteres, for å vise at dette kravet er overholdt. Slik dokumentasjon må vises til ACN ved forespørsel.

9. Produktkjøp av kunder som

ikke er IBO-er

- 9.1 Kunder som ikke er IBO-er kan kjøpe ACN-produkter fra ACN gjennom den IBO-ens nettbutikk, Benevitas nettsted, eller direkte fra en IBO.

Kjøp på nett

- 9.2 ACN oppfordrer IBO-er til å henvise kundene sine til nettbutikken sin, eller til Benevitas nettsted, når de skal kjøpe ACN-produkter.
- 9.3 Ved å kjøpe direkte fra ACN med IBO-ens Business ID, vil ACN ta seg av behandling og levering av ACN-produktene til kunden, i tillegg til eventuelle reklamasjoner.

Direktesalg til kunder

- 9.4 IBO-er kan også selge ACN-produkter IBO-en har kjøpt fra ACN direkte til kunder.
- 9.5 Salg under paragraf 9.4 er underlagt ytterligere juridiske og forskriftsmessige krav, som må etterfølges av IBO-en som gjennomfører salget.
- 9.6 IBO-er samtykker til å følge alle krav som kan være relevante for, blant andre, oppbevaring og transport av ACN-produkter og erkjenner uttrykkelig at de vil være ansvarlig for enhver skade som kan oppstå gjennom overtredelse av disse kravene.
- 9.7 Enkelte land pålegger restriksjoner på direktesalg av ernærings- og helseprodukter. IBO-en bør sjekke [IBO Back Office](#) eller de landspesifikke vedleggene i disse reglene for forretningsgang og politikk for ytterligere informasjon om disse restriksjonene.

Krav til informasjon

- 9.8 IBO-er må minst gi kundene informasjon om:
- (a) informasjon fremlagt i paragrafene 5.6-5.14 før et salg gjennomføres; og
 - (b) fullstendig og nøyaktig informasjon om ACN-produkter.

Kundefaktura er pålagt

- 9.9 IBO-er som selger ACN-produkter direkte til kunder er pålagt å gi hver kunde en faktura på salgstidspunktet. Fakturaen skal være i samsvar med gjeldende lover og regler i landet der salget finner sted.
- 9.10 Kravene for slike fakturaer er detaljerte og ACN anbefaler på det sterkeste at IBO-er bruker fakturamalen som finnes på [IBO Back Office](#) som overholder kravene fra EUs direktiv om kunders

rettigheter og er godkjent for bruk i alle europeiske land der ACN har virksomhet.

- 9.11 Hvis en IBO ikke bruker ACNs fakturamal, må IBO-en gi kunden en faktura som minst inneholder informasjonen i fakturamalen.
- 9.12 Vi vil også minne IBO-er om at de plikter å opplyse om at kunden har rett til å heve kjøpet av ethvert ACN-produkt fra IBO-en innen 14 dager etter at ACN-produktene er levert, og at returnerte ACN-produkter refunderes i fulle.
- 9.13 IBO-en må beholde kopier av kundefakturaene i minst to (2) år (eller lenger, dersom gjeldende lov krever det).
- 9.14 ACN kan når som helst be om kopier av kundefakturaer fra den IBO-en.

Priser

- 9.15 ACN oppgir en anbefalt utsalgspris for alle ACN-produkter, men IBO-en har lov til å sette deres egen utsalgspris og beholde all fortjeneste fra deres detaljsalg av ACN-produkter. ACNs anbefalte utsalgspriser inkluderer gjeldende moms for hvert ACN-produkt.
- 9.16 Salget av ACN-produkter av IBO-er direkte til kunder kan kreve at IBO-er innkasserer og betaler moms på slike salg.
- 9.17 Momsreglene varierer, men mange land har årlige inntektsteskler under hvilke IBO-er ikke trenger å innkassere og betale moms.
- 9.18 Noen land har også forenklede moms krav til selvstendige oppdragstakere og små bedrifter. Se den landspesifikke delen for disse reglene for forretningsgang og politikk eller gå til [IBO Back Office](#) for mer informasjon.
- 9.19 IBO Back Office inneholder en prisliste for alle ACN-produkter med anbefalte utsalgspriser, ekskludert og inkludert moms, samt gjeldende momssats for hvert produkt.
- 9.20 Hvis en IBO må innkassere moms og krever ACNs anbefalte utsalgspris, bør IBO-en bruke prisen fra prislisten som inkluderer moms.
- 9.21 Hvis en IBO krever en annen enn den anbefalte utsalgsprisen og innkasserer moms, skal IBO-en kreve den gjeldende momssatsen av den krevde prisen.
- 9.22 All moms innkassert fra kundene må bli ettergitt til relevante myndigheter i samsvar med gjeldende lover og forskrifter.
- 9.23 Hvis direktesalg til kunder ikke er tillatt i henhold til gjeldende lov, kan IBO-en bruke ACN-produkter han har kjøpt kun for personlig

forbruk eller for å demonstrere bruken av ACN-produkter til potensielle kunder og IBO-er. Kunder og IBO-er i slike land skal henvises til IBO-ens nettbutikk eller Benevitas nettsted når de skal kjøpe ACN-produkter.

Retur av ACN-produkter til IBO-er

- 9.24 I henhold til EUs direktiv for forbrukerrettigheter har kunder som kjøper ACN-produkter fra en IBO rett til å oppheve kjøpet og få hele beløpet refundert innen 14 dager fra levering av produktene.
- 9.25 Som bemerket i paragrafen ovenfor, skal IBO-en fortelle kundene om angreretten på kjøpstidspunktet.
- 9.26 Kunder som ønsker å returnere ACN-produkter må melde fra om dette til IBO-en innen 14 dager etter at ACN-produktene er levert til kunden.
- 9.27 9Kunden skal selv betale frakt for å sende ACN-produktene til IBO-en.
- 9.28 For å kvalifisere for refusjon skal ACN-produktene være uskadd, uåpnet og med alt av forseglinger og emballasje intakt. Hvis disse forutsetningene ikke overholdes, må IBO-en tilbakebetale alle beløp som er mottatt av kunden, inkludert prisen på ACN-produktene, moms og eventuelle fraktkostnader som kunden har betalt for levering av ACN-produktene.
- 9.29 Enhver refusjon skal betales innen 14 dager etter at IBO-en har mottatt de returnerte ACN-produktene.
- 9.30 **Viktig merknad:** ACN-produkter som kjøpes fra en IBO må returneres til IBO-en som solgte dem. De skal ikke returneres til ACN. Kun ACN-produkter som er kjøpt direkte fra ACN kan returneres til ACN, i henhold til vilkårene for salg som du finner på Benevitas nettsted.

Ikke tillatte salgskanaler

- 9.31 IBO-en kan kun promotere og selge ACN-produkter ved hjelp av nettverksmarkedsføringsteknikker.
- 9.32 Salg av ACN-produkter gjennom uten skriftlig godkjenning fra ACN (det kan være tillatt å promotere og dele ut vareprøver på ACN-produkter gjennom noen av disse kanalene, hvis du har fått skriftlig godkjenning fra ACN på forhånd).
- (a) Detaljvarebutikker, inkludert helsekostforretninger, dagligvarebutikker og lignende bedrifter (med mindre

etableringen eies eller drives av IBO-en eller IBO-en er personlig ansvarlig for salg av ACN-produkter, i hvilket tilfelle IBO-en er ansvarlig for å overholde lover og regler som gjelder for slike salg);

- (b) Legebedrifter, inkludert legekontor, sykehus, hospits, slankeklubber og lignende bedrifter;
- (c) Servicebedrifter, inkludert salonger, treningsstudio, helsestudio og helseklubber (med mindre etableringen eies eller drives av IBO-en eller IBO-en er personlig ansvarlig for salg av ACN-produkter, i hvilket tilfelle IBO-en er ansvarlig for å overholde lover og regler som gjelder for slike salg);
- (d) Varemesser, sports- og lokalbegivenheter, loppemarkeder, byttemøter og lignende begivenheter; og
- (e) Internett salg (bortsett fra gjennom IBO-ens nettbutikk eller Benevita-nettstedet). Dette inkluderer, men er ikke begrenset til, salg via nettbaserte markeds- eller auksjonsnettsteder (som eBay og Amazon), sosiale nettverkssteder (som Facebook og Twitter), sosiale medier (som Instagram og Youtube), nettfora, meldingstavler, blogger, wikier og podcaster. IBO-en kan promotere ACN-representantskapet på nett, forutsatt at dette gjøres i samsvar med paragraf 12 i disse reglene for forretningsgang og politikk.

10. Ikke tillatt praksis

Fremlegge uriktige kundekontrakter eller informasjon

- 10.1 En IBO som oppfordrer til eller tillater at en kunde oppgir uriktig eller ufullstendig informasjon til ACN skal pålegges samsvarstiltak i henhold til reglene for forretningsgang og politikk.
- 10.2 Eventuell kompensasjon eller kvalifikasjoner IBO-en eller IBO-ens upline tjener som følge av en uriktig kundekontrakt eller uriktig kundeinformasjon kan trekkes tilbake.

Sårbare kunder og høyrisikokunder som

målgruppe

- 10.3 IBO-en skal ikke promotere eller selge ACN-produkter til personer
- (a) under 18 år eller
 - (b) hvis fysiske, mentale eller følelsesmessige tilstand gjør at de ikke er i stand til å forstå vilkårene og prisene til ACN-tjenestene, ACN-produktene eller ACN-muligheten, eller som gjør dem utsatt for press for å kjøpe.
- 10.4 IBO-en har ansvar for å sikre at kunder som ikke flytende behersker språket eller språkene i kundens land fullt og helt forstår vilkårene og prisene på ACN-tjenestene, ACN-produktene eller ACN-muligheten.
- 10.5 Hvis det viser seg at en IBO retter seg mot kunder hvis tjenester ble oppsagt av en annen tjenestetilbyder pga. manglende eller sen betaling, eller som det viser seg har over gjennomsnittet mye uerholdelig gjeld fra sine kunder, og ikke gjør tilstrekkelig for å rette opp i denne situasjonen på forespørsel for ACN, vil denne uavhengige representanten kunne bli gjenstand for samsvarstiltak i henhold til reglene for forretningsgang og politikk.

Endring av kundens leverandør uten samtykke (slamming)

- 10.6 Slamming er enhver handling som medfører at en persons telekommunikasjons- eller energitjenesteleverandør endres uten kundes viten eller tillatelse.
- 10.7 **Slamming er ulovlig og et brudd på reglene for forretningsgang og politikk.**
- 10.8 ACN har nulltoleranse for slamming, og ett enkelt tilfelle kan medføre at IBO-ens representantskap opphører.
- 10.9 Kunder som anskaffes som følge av slamming vil fjernes fra PCL, og alt av kompensasjon og kvalifikasjoner opptjent av deg og upline vil bli trukket tilbake.
- 10.10 I tillegg til paragraf 10.19 er slamming i mange land kriminelt, og ACN samarbeider med politi og juridiske myndigheter som etterforsker slike tilfeller.
- 10.11 For å unngå å slamming, må IBO-er:
- (a) Alltid oppgi fullstendig og riktig informasjon til potensielle kunder om ACNs tjenester.
 - (b) Sørg for at potensielle kunder forstår at

det å levere en kundekontrakt for ACN-tjenester vil føre til at han overføres fra din nåværende leverandør av telefonitjenester eller strømtenester, til ACN eller den aktuelle ACN-forretningspartneren.

- (c) Bekrefte at personen som sender en kundekontrakt er autorisert for å endre kundens tjenestetilbyder. For privatkunder er det beste å be dem om å få se en kopi av kundens nåværende telefon- eller strømmregning. For forretningskunder må IBO-en sørge for at personen som bestiller har juridisk makt til å handle på vegne av virksomheten.
- (d) Gjennomgå den personlige kundelisten din («PCL») regelmessig. PCL-en viser en oversikt over alle kunder IBO-en har skaffet, og utgjør grunnlaget for opptjente posisjoner og kompensasjon i henhold til kompensasjonsplanen som er tilgjengelig under IBO Back Office. Det er IBO-ens ansvar å sikre at PLC-en er riktig. Hvis du mistenker at en kunde på PCL-en ikke ble skaffet av deg, må du ta umiddelbar kontakt med ACN IBO Services.

Egen anskaffelse av kunder og «kundeplassing»

- 10.12 Hver IBO må personlig kontakte og selge til kunder for å kvalifisere for opptjente posisjoner og kompensasjon i henhold til kompensasjonsplanen.
- 10.13 «Kundeplassing» betyr at man setter navn eller Business ID på en kundekontrakt når den IBO-en ikke skaffet kunden selv.
- 10.14 **Kundeplassing utgjør et brudd på reglene for forretningsgang og politikk, og anses som et forsøk på å manipulere kompensasjonsplanen. Det er også et brudd på forbrukervernloven i flere land.**
- 10.15 ACN har nulltoleranse for kundeplassing, og et eneste tilfelle kan medføre at IBO-ens representantskap opphører.
- 10.16 Plasserte kunder vil bli fjernet fra IBO-en de ble tilordnet til, og eventuell kompensasjon og kvalifikasjoner som inntjent av IBO-en og dennes upline vil trekkes tilbake.
- 10.17 for å unngå kundeplassing, bør IBO-en:

- (a) Sikre at kundene bruker ditt navn og Business ID når de sender inn en kundekontrakt.
- (b) Ikke tillat eller oppmuntre kunden til å bruke navnet til en IBO eller Business ID-en til en kundekontrakt, med mindre IBO-en personlig var involvert i salget til kunden.
- (c) Aldri «kjøp» eller «selg» en kunde fra en annen IBO, inkludert fra sponsoren din.
- (d) Se gjennom PCL regelmessig.

11. Priser og vilkår for ACN-tjenester

Generelt

- 11.1 ACN gjør sitt ytterste for å tilby ACN-produkter til priser og vilkår som er konkurransedyktige med andre leverandører i landene ACN opererer i.
- 11.2 Priser og vilkår for tjenester som tilbys av ACNs forretningspartnere er fastsatt av disse partnerne.
- 11.3 IBO-en skal promotere ACN-tjenestene i samsvar med prisene og vilkårene som er fastsatt av ACN eller ACNs forretningspartnere.
- 11.4 IBO-en er pålagt å gi kunden fullstendig og riktig informasjon om ACNs tjenester og har ikke lov til å uriktig fremstille eller overdrive prisene eller vilkårene for ACN-tjenestene.
- 11.5 Det er spesielt forbudt for IBO-en å fortelle eller antyde overfor potensielle kunder at ACN har de laveste prisene, eller at kundene vil spare på å kjøpe ACN-tjenester.
- 11.6 ACN og ACNs forretningspartnere kan endre prisene og vilkårene på alle ACN-tjenester og kan avslutte tilbud eller salg av enhver ACN-tjeneste, når som helst, uten noen form for ansvar eller plikter overfor IBO-en.
- 11.7 Det er IBO-ens ansvar å kun promotere de nyeste prisene og vilkårene for ACN-tjenestene og ACN-produktene.

Kontakt med ACNs forretningspartnere

- 11.8 Deter kritisk for ACNs evne til å levere tjenester av høy kvalitet at et godt forhold til ACNs forretningspartnere opprettholdes.
- 11.9 IBO-er skal ikke kontakte ACNs forretningspartnere, uansett grunn. 11.10 IBO-

ens spørsmål om tjenester som leveres av ACNs forretningspartnere skal rettes mot ACN.

- 11.10 Spørsmål fra kunder skal henvises til den dedikerte kundestøttelinjen til ACNs forretningspartner.
- 11.11 Brudd på disse reglene kan medføre disiplinærtak i henhold til reglene for forretningsgang og politikk.

12. Markedsføring og reklame

Selskapets filosofi mht. markedsføring

- 12.1 ACN har utviklet et vellykket globalt salgssystem, basert på mengder av erfaring og kunnskap om produktene og tjenestene, og om markedene selskapet driver i.
- 12.2 ACN har utarbeidet materialer og aktiviteter som hjelper IBO-en med å promotere ACN-tjenester, ACN-produkter og ACN-muligheten.
- 12.3 IBO-en oppfordres til å kun bruke markedsføringsmateriale fra ACN eller ACN-forretningspartnere. IBO-en kan kun bruke og distribuere annet markedsføringsmateriale i henhold til artikkel paragrafene 12.18 til 12.26.

Bruk av ACNs identitet og immaterielle eiendom

- 12.4 ACNs merkevare er blant selskapets mest verdifulle eiendeler.
- 12.5 ACNs navn, varemerker, varenavn, logoer, markedsføringsmateriale, prosesser, opphavsrett, forretningsomdømme og goodwill samt annen varemerkebeskyttet informasjon («immateriell eiendom») er beskyttet av loven og eies utelukkende av ACN.
- 12.6 Hver IBO har en begrenset og ikke-eksklusiv rett til å bruke ACNs immaterielle eiendom, utelukkende for promotering av ACN-tjenester, ACN-produkter og ACN-muligheten. Denne begrensede retten gir ikke eierskap eller andre rettigheter til den immaterielle eiendommen. Alle rettigheter til bruk av immateriell eiendom opphører når du ikke lenger er en IBO.
- 12.7 IBO-er skal ikke bruke eller registrere noe navn, varemerke, handelsnavn, logo, markedsføringsmaterieell, prosess, opphavsrett, domene, bedriftsimage eller særpreg som kan forvirres med ACNs.

12.8 ACNs forretningspartnere legger ofte begrensninger på bruk av deres immaterielle eiendom av ACN og IBO-en.

12.9 IBO-en kan ikke bruke immateriell eiendom som tilhører ACNs forretningspartnere, unntatt når dette er spesifikt tillatt av ACN. Gå til IBO Back Office for mer informasjon.

Promotering av ACN-tjenester, ACN-produkter, og ACN-muligheten

12.10 ACN er et selskap som driver med direktesalg og nettverksmarkedsføring som har fokus på bruken av relasjonsmarkedsføring, som ofte kalles "varm markedsføring".

12.11 Varm markedsføring betyr at ACN-tjenestene og ACN-muligheten promoterer ansikt til ansikt overfor enkeltpersoner eller virksomheter som du hadde et eksisterende forhold til idet promoteringen startet.

12.12 En IBOs varme marked er bredt forklart:

- (a) alle personer som du har personlig kontakt eller med eller eksisterende forhold til og
- (b) er ikke begrenset til "familie og venner", selv om de utgjør en del av det varme markedet ditt.

12.13 En enkelt kontakt med en person i en personlig, forretningsmessig eller sosial kontakt er tilstrekkelig til å anse personen som tilhørende ditt varme marked.

12.14 Henvisninger fra ditt eksisterende varme marked er også en del av det varme markedet ditt.

12.15 Kald markedsføring er all ikke-inviteret promosjonsaktivitet rettet mot enkeltpersoner som du ikke har et eksisterende personlig, forretningsmessig eller sosialt forhold til.

12.16 Eksempler på kald markedsføring er massemarkedsføring, kjøpte salgsemner, deltakelse på varemesser (med mindre uttrykkelig autorisert av ACN), dørsalg, telefonsalg, utdeling av brosjyrer og bruk av autooppripping.

12.17 **ACN tillater ikke at IBO-en bruker uanmeldt markedsføring til promotering av ACN-tjenester, ACN-produkter eller ACN-muligheten For å unngå tvil forbyr klausulene IBO-er å: a) skaffe kunder eller nye IBO-er ved å bruke kalde markedsføringssalgsteknikker; og b) rekruttere som en ny IBO medarbeidere eller utenforstående salgspersoner til noen ACN-**

leverandør; og c) besøke salgsbutikker til en ACN-leverandør med mindre de er en kunde av den leverandøren.

Utarbeidelse og bruk av markedsføringsmateriell

12.18 ACN har utarbeidet en rekke ulike markedsføringsmaterialer for IBO-en ved promotering av ACN-tjenester, ACN-produkter og ACN-muligheten.

12.19 ACN-markedsføringsmateriell

- (a) er basert på ACNs erfaring i direktesalgbransjen og har blitt brukt med suksess verden over og
- (b) samsvarer med gjeldende lover, forskrifter og DSA-retningslinjer, slik at IBO-en ikke utilsiktet vil bryte gjeldende juridiske og lovmessige krav.

12.20 Noe ACN-markedsføringsmateriell er tilgjengelig kostnadsfritt på IBO Back Office, og andre kan kjøpes.

12.21 Kjøp av markedsføringsmateriale er ikke et krav for å bli en IBO eller opptjene kompensasjon og kvalifikasjoner.

12.22 ACN forstår at det kan være hensiktsmessig for IBO-en å skape og distribuere eget markedsføringsmateriale.

12.23 For å fremme et konsekvent markedsføringsbudskap, opprettholde ACN-merket og sikre samsvar med gjeldende lover og forskrifter om reklame, forbrukervern og annet, kan IBO-en kun utvikle eget markedsføringsmateriale dersom:

- (a) IBO-en har innhentet skriftlig godkjenning fra ACN på forhånd;
- (b) materialene ikke fremsetter påstander eller garantier annet enn det som er publisert i offisiell ACN-markedsføringsmateriale for det aktuelle landet;
- (c) materialene samsvarer med disse reglene for forretningsgang og politikk; og
- (d) materialene samsvarer med gjeldende lover, forskrifter og DSA-retningslinjer i landet der de skal brukes.

12.24 Kravene i paragraf 12.23 skal gjelde for alt trykket, kringkastet og elektronisk materiale som brukes til å promotere ACN-tjenester, ACN-produkter eller ACN-muligheten, inkludert reklame, brosjyrer, videoopptak, lydopptak,

løpesedler, bannere, flagg, nettsted, sider på sosiale medier, telefonopptak, e-post, presentasjonsmateriale og bekledning.

12.25 Du finner mer informasjon om og krav for godkjenning i Retningslinjer for Internett og annonsering, som du finner i [IBO Back Office](#).

12.26 Den uavhengige representanten skal ikke selge eller på andre måter profitere på utvikling eller distribusjon av markedsføringsmateriale.

Påstander om inntjening og inntekt

12.27 Suksessen til IBO for ACN avhenger hovedsakelig av IBO-ens individuelle engasjement, og er ikke garantert.

12.28 **IBO-en har ikke lov til å love, garantere eller antyde at en potensiell IBO vil eller kan oppnå en bestemt grad av suksess eller inntekt med ACN.**

12.29 Den nevnte begrensningen i paragraf 12.28 gjelder for både muntlig, trykket og elektronisk kommunikasjon. IBO-en kan ikke bruke hypotetisk inntekt som eksempel, bortsett fra det som finnes i ACN-utviklet materiale.

Garanti om sparing og priser

12.30 ACN og ACNs forretningspartnere etterstreber å selge tjenester og produkter til en konkurransedyktig pris. Imidlertid vil kundens bruk av ACN-tjenester og ACN-produkter variere, og ikke alle vil spare penger på å bruke ACN-tjenester eller ACN-produkter.

12.31 IBO-en kan ikke love, garantere eller antyde overfor eksisterende eller potensielle kunder at de vil spare penger eller spare et bestemt beløp eller en bestemt prosentdel ved å bruke ACNs tjenester eller produkter. Som eksempel vil en påstand som «ACN vil gjøre at du sparer 5 % på telefonregningen» ikke være tillatt.

12.32 IBO-en har ikke lov til å opprette eller fremlegge prissammenligninger mellom tjenestene eller produktene som leveres av ACN og andre tilbydere. Prissammenligninger er strengt lovregulert, og det er stor sjanse for at slike sammenligninger vil være feilaktige.

Produktpåstander

12.33 ACNs produkter for velvære og personlig pleie er underlagt forskriftene til EU og det enkelte medlemsland.

12.34 ACNs produkter og tilhørende markedsføringsmateriale er formulert for å overholde gjeldende lover og forskrifter.

12.35 Bruk av uautoriserte påstander kan medføre ansvar straffeansvar for både IBO-en og ACN.

12.36 Når IBO-en henviser til, diskuterer eller presenterer ACNs produkter for velvære eller personlig pleie, må hun derfor, både muntlig eller skriftlig, kun bruke påstander som finnes i ACN-produsert markedsføringsmateriale, eller som ellers er uttrykkelig tillatt av ACN. Bruk av andre påstander er forbudt og vil medføre sanksjoner overfor IBO-en, i henhold til disse reglene for forretningsgang og politikk.

Fremsetting av påstander

12.37 Ordet "påstand" er med hensikt bredt og betyr alle budskap og fremstillinger, inkludert muntlig, billedlig, grafisk og symbolsk, som påstår eller antyder at en type mat har bestemte egenskaper. For eksempel er

(a) "ernæringsmessige påstander" knyttet til de fordelaktige energiegenskapene eller næringsstoffene i et produkt. For eksempel vil en påstand om at et produkt har "lite kalorier" være en ernæringsmessig påstand.

(b) "Helsemessige påstander" omhandler forholdet mellom en matrett eller type mat og menneskelig helse. For eksempel vil en påstand om at et produkt "inneholde kalsium og D-vitamin som støtter vanlig benvekst" være en helsepåstand.

12.38 Spesifikt skal IBO-en ikke:

(a) fremlegge muntlige eller skriftlige påstander om ACN-produkter, unntatt de som finnes i materiale produsert av ACN, inkluderer Benevita-nettstedet, produktetiketter,

produktinformasjonssider eller andre offisielle ACN-materialer;

(b) fremlegge muntlige eller skriftlige medisinske, terapeutiske eller helbredende påstander om ACN-produkter. Spesifikt skal IBO-en aldri uttale eller antyde at ACN-produkter leger eller helbreder sykdom eller andre helsetilstander, eller at de er ment for slike formål. Hvis kunden er under behandling av lege, anbefales det at IBO-en anbefaler kunden å rådføre seg med legen før han eller hun endrer kosthold. Personer med

- sykdom i hjerte, lever eller nyrer, eller som er under legebehandling, anbefales alltid å søke råd fra lege før de endrer kosthold.
- (c) Love bestemte resultater fra bruk av ACN-produkter.
 - (d) Feilaktig fremstille eller overdrive ACN-produktenes pris, kvalitet, ytelse eller tilgjengelighet;
 - (e) Uttale eller antyde at ACN-produkter er registrert hos eller godkjent av nasjonale myndigheter for helse, mat eller annet, når de presenteres; eller
 - (f) Bruk av navnet til et statlig organ eller departement ved presentasjon av ACN-produkter.

Ikke tillatte påstander

12.39 Følgende utsagn skal aldri brukes med henvisning til ACN-produkter:

- (a) Påstander som antyder at helse kan påvirkes ved at ACN-produkter ikke brukes.
- (b) Påstander eller antydninger om hvor fort eller hvor mye du kan gå ned i vekte ved å bruke ACN-produkter. For eksempel er det ikke tillatt å komme med påstander som «Gå ned 5 kilo med Benevita Weight Management System» eller
- (c) Påstander som henviser til anbefalinger fra individuelle leger eller helsepersonell.

Påkrevde påstander for ACNs Velværeprodukter

12.40 ACN-produserte materialer for ACNs velværeprodukter inneholder alt påkrevd juridisk og forskriftmessig innhold.

12.41 Alt markedsføringsmateriale, inkludert muntlige, skriftlige og videobaserte anbefalinger, nettsteder og lignende materiale produsert av IBO-en skal ha et innhold som tilsvarer innholdet i ACN-produsert materiale.

12.42 Alt markedsføringsmateriale inkludere følgende utsagn som skal plasseres på et sted der de synes godt, på samme side som resten av markedsføringsinnholdet.

- (a) Påkrevde påstander for ACNs velværeprodukter
 - «Dette produktet er ikke utviklet for å diagnostisere, behandle, kurere eller forebygge sykdom».

- (b) Påkrevde påstander for kosttilskudd (inkludert Go!, Recover!, og Vita+)
 - «Kosttilskudd er ingen erstatning for et variert kosthold og må kombineres med et balansert kosthold og en sunn livsstil.»
- (c) Påkrevde påstander for Go!, Recover! og Shake-It!
 - For alle: «[Go!/Recover!/Shake-It!] er utviklet for bruk sammen, som deler av Benevita Weight Management System. [Go!/Recover!/Shake-It!] inneholder glukomannan, som kombinert med en lavenergidiett bidrar til vektreduksjon ved daglig inntak av 3 g glukomannan, i tre doser á 1 gram.»
 - For alle: «The Benevita Weight Management System er ikke utviklet for å erstatte hele kostholdet ditt. Annen mat er en nødvendig del av ditt daglige kosthold. Du bør alltid opprettholde et tilstrekkelig inntak av væske. Det er viktig å ha et variert og balansert kosthold og en sunn livsstil. Individuelle resultater vil variere.»
 - For alle: «Glucomannan kan føre til kvalning dersom det inntas uten tilstrekkelig vann og dersom det inntas av personer som har vanskelig for å svelge».
 - Kun for Go!: Inneholder koffein (40 mg per anbefalt daglige dose). Anbefales ikke for barn og gravide kvinner, eller for personer som ikke tåler koffein.
 - Kun for Shake-It!: Materiale som henviser til Shake-it skal omtale produktet som en «måltidserstatning» eller «måltidserstattende shake».

Nettsteder og sosiale medier

- 12.43 Nettsteder og sider på sosiale medier kan være viktige verktøy for IBO-er som vil utvide sine ACN-representantskap.
- 12.44 Det er viktig at slike typer medier presenterer ACN-tjenester, ACN-produkter og ACN-muligheten i samsvar med reglene for forretningsgang og politikk samt gjeldende lover, forskrifter og DSA-retningslinjer.
- 12.45 ACN gir alle IBO-er tilgang til en nettbutikk når de blir en del av ACN
- 12.46 Nettbutikken gjør det enkelt for potensielle kunder å få informasjonen de trenger om ACNs tjenester og produkter.
- 12.47 ACN anbefaler at IBO-en bruker nettbutikken som til å markedsføre seg på nett.
- 12.48 Dersom IBO-en ønsker å opprette sitt eget nettsted, app, Facebook, Instagram, eller lignende side, eller på annen måte benytte Internett og sosiale medier i forbindelse med sitt representantskap, må overholde markedsførings- og andre krav fastsatt i disse reglene for forretningsgang og politikk og ACNs retningslinjer for markedsføring og Internett (tilgjengelig i IBO Back Office) og det må sendes en skriftlig forespørsel om godkjenning til ACN IBO Services før lansering.

Konkurranser og incentiver

- 12.49 IBO-er kan ikke bruke konkurranser, lotterier eller sjansespill for å promotere ACN-produkter, ACN-tjenester eller ACN-muligheten, med mindre hun har fått tillatelse fra ACN.
- 12.50 IBO-en har ikke lov til å tilby eller fremlegge økonomiske eller ikke-økonomiske belønninger, kampanjer, premier, bonuser eller andre goder til nåværende eller potensielle kunder, med mindre godene er i samsvar med IBO-avtalen og kompensasjonsplanen, eller som ellers skriftlig autorisert av ACN.

Forespørsler fra media og opptredener

- 12.51 Å gi et presist, konsekvent og positivt offentlig bilde er viktig for å bevare ACNs omdømme og verdien av ACN-muligheten.
- 12.52 En del av det å fremme ACN-merket er å håndtere selskapets forhold til media.
- 12.53 ACNs markedsføringsavdeling er godt trent i medierelasjoner.
- 12.54 Hvis du blir kontaktet av media som gjenstand eller kilde for en sak om ACN eller direktosalg,

ber vi om at du kontakter mediacontacts@acneuro.com før du samtykker i å delta eller intervjues.

- 12.55 Ved kommunikasjon med media kan en IBO snakke om sine egne aktiviteter og representantskap, men ikke på vegne av ACN eller som talsperson for ACN.
- 12.56 IBO-en har ikke tillatelse til å bruke media – inkludert pressemeldinger, artikler, lederartikler, reklame, infomercials/avisartikler eller TV- eller radioopptredener – for å fremme eller offentlig omtale ACN, ACN-tjenester, ACN-produkter, ACN-muligheten eller sine representantskap uten skriftlig tillatelse fra ACN på forhånd.

Bruk av representantskap for pengeinnsamling

- 12.57 ACN bidrar til veldedige organisasjoner verden over og oppfordrer IBO-er til å gi til de veldedige formålene de foretrekker.
- 12.58 ACN fraråder å promotere for ACN-muligheten til veldedige organisasjoner som en metode for innsamling av penger, da slike programmer sjelden fungerer godt som del av ACNs salgsmodell.

Felles merkebygging og felles markedsføring

- 12.59 ACN tillater ikke felles merkebygging eller felles markedsføring av andre forretninger, produkter eller tjenester med ACN-tjenester, ACN-produkter eller ACN-muligheten, bortsett fra i henhold til en avtale mellom ACN og ACNs forretningspartnere.

Markedsføringsbegivenheter

- 12.60 ACN oppfordrer til bruk av «Lokale treningsarrangementer», «super-lørdag», «forretningsmulighetmøter» og «private forretningsmottakelser» for å presentere potensielle kunder og IBO-er for ACN og lære nåværende og mulige IBO-er hvordan de kan oppnå suksess med ACN-muligheten.
- 12.61 Begivenhetene, nevnt i paragraf 12.60 skal utføres profesjonelt og med integritet, og skal være i samsvar med disse reglene for forretningsgang og politikk.
- 12.62 Deltakelse på begivenheter sponset av IBO-er eller ACN er frivillig, og IBO-en kan ikke uttale eller antyde overfor potensielle eller nåværende IBO-er at deltakelse på slike begivenheter er en forutsetning for å lykkes med ACN-muligheten.

- 12.63 Begivenheter sponset av IBO-er er ikke ment å generere ytterligere inntekt til verten og skal utføres uten hensyn til profitt. Inngangspenger skal ikke være mer enn det som er nødvendig for å dekke vertens direkte eksterne kostnader og utgifter.

13. Bygge et salgsteam

- 13.1 Å bygge et salgsteam en fellesnevner for nettverksmarkedsføringsbedrifter, og ACN oppfordrer IBO-er til å promotere ACN-muligheten og bygge en downline.
- 13.2 Imidlertid krever det å være sponsor hardt arbeid og påfører sponsor og upline ytterligere plikter.
- 13.3 En sponsor er ansvarlig for opplæring, oppsyn og støtte til IBO-en i hans downline for å sikre at downline forstår og overholder regler for forretningsgang og politikk samt gjeldende lover, forskrifter og DSA-retningslinjene, at de er kjent med ACN-tjenestene og ACN-produktene og at de promoterer disse til potensielle kunder på riktig måte.
- 13.4 Sponsorer må opprettholde regelmessig kontakt med medlemmene i sin egen downline, ved hjelp av personlig, muntlig og skriftlig kommunikasjon.
- 13.5 Viktig merknad: Det er ikke nødvendig å sponse IBO-er for å lykkes med ACN.
- 13.6 **IBO-er oppnår ingen kvalifisering eller kompensasjon for rekruttering av nye uavhengige representanter. All kompensasjon er basert på salg av ACN-tjenester og ACN-produkter, samt kunders bruk av ACN-tjenester.**
- 13.7 Som bemerket i klausul 2.10 kan salgskonsulenter promoter ACN-muligheten, men de vil ikke direkte kunne sponse andre IBO-er og bygge en downline. Salgskonsulenter vil ikke kvalifisere for andre posisjoner og vil kun bli kompensert for salg av ACN-produkter til kunder og kunders bruk av ACN-tjenester som de personlig skaffer. For å dra full nytte av rettighetene i klausulene 13.1 til 13.6 bør salgskonsulenter oppgradere deres status til en teamtrener i samsvar med klausul 2.11.

Presentere ACN-muligheten

- 13.8 Enhver IBO må sikre at ACN-muligheten presenteres for mulige IBO-er på en fullstendig og riktig måte.
- 13.9 IBO-er må sørge for at potensielle IBO-er er fullt klar over forskjellene mellom teamtreneren og salgskonsulentposisjonene før man blir en del av ACN og de kan ta et informert valg om ACN-muligheten.
- 13.10 IBO-en skal ikke fremføre uriktige, overdrevne eller misvisende påstander eller utsagn om ACN-muligheten.
- 13.11 IBO-en kan kun bruke materialer som er utlevert eller godkjent av ACN til å presentere ACN-muligheten.
- 13.12 IBO-er har ikke lov til å fremføre påstander, garantier eller antydninger overfor en potensiell IBO om at hun vil eller kan oppnå et spesifikt suksessnivå eller inntektsnivå som IBO for ACN.
- 13.13 Sponsede IBO-er må forklare at suksess hovedsakelig avhenger av IBO-ens anstrengelser, engasjement og ferdigheter, og at suksess også kan påvirkes av eksterne faktorer som f.eks. økonomiske forhold og konkurranse i landene der IBO-en arbeider.
- 13.14 IBO-en må forklare kompensasjonsplanen overfor mulige IBO-er, og gjøre det klart for dem at all kompensasjon fra ACN under kompensasjonsplanen er basert på salg av ACNs tjenester og produkter til kunder og kundenes bruk av ACNs tjenester.
- 13.15 IBO-er må tydelig forklare forskjellene i kompensasjonsregimene som gjelder for teamtrenere og salgskonsulenter.
- 13.16 Direktesalg og nettverksmarkedsføring er bredt aksepterte måter å drive forretning på i alle land der ACN har virksomhet, og ACN etterstreber fullstendig etterlevelse av alle gjeldende lover.
- 13.17 Imidlertid er det ingen statlige myndigheter som gjennomgår, bifaller eller godkjenner salgsmodellen eller kompensasjonsplanen til direktesalgsselskaper, inkludert ACN.
- 13.18 Ved presentasjon av ACN-muligheten skal IBO-en ikke påstå eller antyde at statlige myndigheter har gjennomgått eller godkjent ACN-muligheten.
- 13.19 Hvis en potensiell IBO har spørsmål om den juridiske statusen til direktesalg eller ACN-

muligheten, må IBO-en henvide dem til ACN IBO Services.

Bytte av sponsor

- 13.20 ACN mener det er viktig å opprettholde og beskytte forholdet mellom en IBO og hennes sponsor.
- 13.21 Derfor kan en IBO kun bytte sponsor eller bli medlem hos ACN på nytt, med en ny sponsor
- (a) som del av et nytt representantskap;
 - (b) etter at minst 12 måneder har gått fra kanselleringsdato, ikke-fornyelse eller avslutning av den IBO-ens tidligere representantskap; og
 - (c) dersom den IBO-en ikke har vært involvert i et annet representantskap i løpet av 12-månedersperioden.
- 13.22 Som et unntak til paragraf 13.18, kan en IBO som sponser en ny IBO be om at den nye IBO-en overføres til en annen IBO i den opprinnelige sponsorens downline, såfremt dette skjer innen 60 dager etter den nye IBO-ens startdato.
- 13.23 Dette gjøres, under paragraf 13.19, ved at den opprinnelige sponsoren sender en forespørsel gjennom IBO Back Office. Den opprinnelige sponsoren må oppgi navn og business-ID for IBO-en som overføres, i tillegg til den nye sponsorens navn og business-ID.
- 13.24 En ny IBO kan overføres maks. én gang, og overførselen kan ikke reverseres eller endres etter at den er gjennomført.
- 13.25 ACN vil varsle den opprinnelige sponsoren og den nye IBO-en om endringen så snart den er gjennomført. Ektefeller og livspartnere kan ikke overføres under denne regelen (se paragrafene 3.38 til 3.48 for mer informasjon).
- 13.26 ACN forbeholder seg retten til å bytte ut IBO-ens sponsor for å rette opp feil fra IBO-ens eller ACNs side ved levering eller behandling av en IBO-avtale, eller dersom en IBO har blitt rekruttert ved hjelp av ulovlig eller uetisk praksis, eller av enhver annen årsak, etter ACNs eget forgodtbefinnende.

Forbud mot kryssrekruttering

- 13.27 IBO-en oppfordres til å samarbeide med andre IBO-er, inkludert de som er i andre salgsteam, for å utvikle sine egne representantskap.
- 13.28 Det er viktig at slike aktiviteter gjøres basert på gjensidig respekt.

13.29 Rekruttering av IBO-er fra andre salgsgorganisasjoner er uetisk og skader ACN og andre IBO-er.

13.30 IBO-er kan ikke rekruttere, lokke eller oppmuntre, direkte eller indirekte, en annen IBO til å forlate en sponsor eller salgsteam for å bli med i en annen, så lenge IBO-ens representantskap eksisterer eller opphørte for under 12 måneder siden. 13.28 IBO-er kan ikke søke, be om eller oppmuntre til at en annen person blir en IBO dersom personen allerede har blitt kontaktet av en annen IBO.

Oppfordring er forbudt

- 13.31 Som uavhengige underleverandører har IBO-er tillatelse til å jobbe som distributører for andre direktosalgsgorganisasjoner.
- 13.32 Verken du eller andre tilknyttet ditt representantskap kan, direkte eller indirekte, oppfordre, anmode eller oppmuntre tidligere, nåværende eller potensielle IBO-er om å delta i et direktosalgsgprogram som tilbys av et annet selskap, uavhengig av hvorvidt et slikt selskap tilbyr tjenester eller produkter som konkurrerer med ACNs tjenester og produkter.
- 13.33 IBO-er som er blitt teamkoordinator eller et nivå over og enhver assosiert med deres representantskap er rimelig forventet å:
- (a) eksklusivt selge ACN-tjenester eller ACN-produkter, ACN-muligheten og lære opp og føre tilsyn med IBO-er i deres downline; og
 - (b) ikke delta i noe direkte salgsgprogram tilbudt av et annet selskap.
- 13.34 Hvis du eller noen assosiert med ditt representantskap velger å delta i et direkte salgsgprogram tilbudt av et annet selskap, godtar du:
- (a) å varsle ACN innen 5 arbeidsdager fra dagen du starter den nevnte aktiviteten;
 - (b) at du ikke vil kvalifisere for betaling av kommisjoner på nivåer 4 til 7 i ditt salgsteam som oppgitt i kompensasjonsplanen;
 - (c) å refundere eventuelle kommisjoner betalt til de getter dagen du starter nevnt aktivitet, uavhengig av om du har varslet ACN; og
 - (d) at ACN har rett til å få tilbake eventuelle kommisjoner betalt til ved å utligne slike

beløp mot andre betalinger (fortid, nåtid eller fremtid) som kan være betalbare til deg under kompensasjonsplanen.

- 13.35 Manglende varsling til ACN om ditt engasjement i ethvert direkte salgsprogram tilbud av et annet selskap for ethvert annet direkte salgsselskap vil være å anse som et brudd på god forretningsgang og politikk og kan føre til at andre handlinger foretas av ACN, inkludert terminering av ditt representantskap.

Opplæring og oppsyn

- 13.36 Som sponsor eller upline IBO, er ett av dine ansvarsområder å lære IBO-er i din Downline om ACNs tjenester og produkter, samt disse reglene for forretningsgang og politikk.
- 13.37 Sponsede IBO-er skal kommunisere jevnlig med salgsteamene sine, på et rimelig måte og i løpet av rimelige tider for å unngå brudd, skriftlig og personlig, om ACN, riktig presentasjon av ACNs produkter og tjenester, samt IBO-ens juridiske og etiske forpliktelser.
- 13.38 Sponsorer skal holde seg informert om utvikling innen tjenester og produkter, samt opplæringsmuligheter, slik at de kan informere sin egen Downline.

14. ACNs kompensasjonsplan

Generell beskrivelse

- 14.1 Det tar dedikasjon og hardt arbeid for å lykkes med enhver forretningsmulighet.
- 14.2 Som en IBO, avhenger din suksess først og fremst av den innsatsen, engasjementet og ferdighetene du og ditt salgsteam legger i ACN-forretningen, men den kan også bli påvirket av generelle økonomiske forhold og konkurransemiljøet i de landene der du opererer.
- 14.3 Suksess og inntjening som en IBO er ikke garantert, og dessverre er det noen IBO-er som ikke lykkes.
- 14.4 Kvalifikasjoner og inntjening under kompensasjonsplanen er utelukkende basert på det vellykkede salget av ACN-tjenester og -produkter og bruken av ACN-tjenester av kunder.
- 14.5 En IBO tjener ikke kvalifikasjoner eller kompensasjon for formidling av nye IBO-er.
- 14.6 Salgskonsulenter vil kun motta personlige kommisjoner og vil ikke kvalifisere for andre

posisjoner med mindre de oppgraderer deres status til en teamtrener i samsvar med klausul 2.11.

- 14.7 Dette avsnittet oppsummerer ACNs kompensasjonssystem.
- 14.8 Ytterligere informasjon finnes i kompensasjonsplanen for hjemlandet, som utgjør en del av din Uavhengig Representantsøknad og -avtale.
- 14.9 Aktuelle kompensasjonsplaner for alle land er tilgjengelige på IBO Back Office_

Definisjoner

- 14.10 Definisjonene nedenfor gjelder kompensasjonsplanen
- (a) **Kommisjonsberettiget verdi (eller CV):** En verdi allokert hvert ACN-produkt og -tjeneste for det formål å beregne kommisjoner under kompensasjonsplanen. Kommisjonen beregnes som en prosentandel av den tildelte CV.
- (b) **Opptjent posisjon:** Enhver posisjon i kompensasjonsplanen ovenfor Team Trainer.
- (c) **Minimum månedlig downlinefakturerings:** Minimum månedlig bruttoinntekt i en IBOs downline påkrevd for kvalifisering for vise opptjente posisjoner under kompensasjonsplanen.
- (d) **Teamkundeopeng:** Den kombinerte verdien av ACN-produkter og ACN-tjenester kjøpt av deg og kunder som bruker din forretnings-ID pluss de personlige poengene til alle IBO-er i din downline.
- (e) **Personlige kundeopeng:** Den kombinerte verdien av ACN-produkter og ACN-tjenester kjøpt av deg og kunder som bruker din forretnings-ID.
- (f) **Kundeopeng:** En verdi tildelt til hvert ACN-produkt og ACN-tjeneste for kvalifisering under kompensasjonsplanen.
- (g) **Salgskonsulent (eller SC):** Et alternativ for inngående posisjon tile n ny ACN IBO.
- (h) **Team Trainer (eller TT):** Et alternativ for Startposisjonen for en ny ACN IBO.

Berettigelse for opptjente posisjoner og

kompensasjon

- 14.11 Enhver ny IBO begynner enten som en salgskonsulent eller som en TT.
- 14.12 En IBO som blir en del av en ACN som en TT kvalifiserer for å avansere til opptjente posisjoner og motta godtgjørelse under kompensasjonsplanen gitt at de
- (a) har et aktivt representantskap;
 - (b) møter personlige kundepoeng, teamkundepoeng, hvis relevant, teamstrukturens krav, hvis relevant og minimum månedlige krav til downlinefakturering, se kompensasjonsplanen for ditt hjemland; og
 - (c) overholder disse retningslinjene og prosedyrene.
- 14.13 En IBO som blir en del av ACN som en salgskonsulent kvalifiserer for å motta personlig godtgjørelse under kompensasjonsplanen gitt at de:
- (a) har et aktivt representantskap; og
 - (b) overholder disse retningslinjene og prosedyrene.
- 14.14 Tilleggskriterier kan gjelde for spesielle bonuser og kommisjoner.
- 14.15 Kvalifisering for opptjente posisjoner og godtgjørelse i henhold til den nye Kompensasjonsplan er basert på salg av ACN-produkter og ACN-tjenester til kunder og kundenes bruk av ACNs tjenester.
- 14.16 Det er viktig at kundene oppgir ditt Business ID når de kjøper produkter eller tjenester.
- 14.17 For å kunne motta kompensasjon for et kundekjøp i en gitt måned, må kunde- og IBO-informasjon mottas av ACN innen kl. 14.00 på månedens siste virkedag.
- 14.18 Med hensyn til ACN-tjenester, er det bare kunder med aktive kundekonti som benyttes til å bestemme kvalifikasjoner og kompensasjon.
- 14.19 Kunder som avbestiller, er sagt opp, eller ikke bruker sin ACN tjeneste i 3 sammenhengende måneder betraktes som inaktive
- 14.20 En kundekonto dekker alle ACN-tjenester av samme type (for eksempel fast, DPS, eller mobil) gitt til et enkelt kundenavn, -adresse eller kundes husholdning.
- 14.21 Kunder som kjøper mer enn én type ACN-tjeneste, vil ha mer enn én kundekonto.

14.22 Godtgjørelse i henhold til Kompensasjonsplanen betales etterskuddsvis.

14.23 Ytterligere informasjon knyttet til tidspunktet for godtgjørelse kan bli funnet på Kompensasjonsplanen og IBO Back Office.

Tjene kompensasjon

- 14.24 I henhold til Kompensasjonsplanen, kan IBO-er tjene kompensasjon fra ACN på tre (3) måter:
- (a) Forhandlerbonuser (som definert nedenfor);
 - (b) Kommisjoner fra salg av deg og din downline, hvis relevant og kundeanskaffelsesbonuser (CAB-er)
- 14.25 Vilkår og betingelser som gjelder kvalifikasjoner for opptjente posisjoner og kompensasjon kan bli endret etter ACNs eget skjønn, så vel som CV og kundepoeng for ACN-produkter og ACN-tjenester.
- 14.26 IBO-er kan også tjene kompensasjon på direkte salg av ACN-produkter som IBO-er har kjøpt til kunder. Slike salg er utenfor rammen av Kompensasjonsplanen.
- 14.27 En IBO kan selv bestemme prisen for ACN-produkter som selges direkte til kundene, selv om en rekke regler er gjeldende for slike salg. Se paragrafene 9.4 til 9.6 for mer informasjon om IBO-er salg til kunder.

Forhandlerbonuser

- 14.28 Forhandlerbonus opptjenes av en IBO for kundekjøp av ACN-produkter og tjenester fra ACN ved bruk av en IBOs Business ID.
- 14.29 Slike kjøp kan gjøres gjennom en IBO` Online Shop eller Benevita-nettsiden.
- 14.30 En kunde må bruke IBOs Business ID for at IBO skal kunne motta en forhandlerbonus.
- 14.31 Forhandlerbonusen er lik differansen mellom utsalgsprisen for et ACN-produkt tilgjengelig for kunder og reservert for IBO-er.
- 14.32 Utsalgsprisene og prisene reservert for IBO-er for alle ACN-produkter er oppført på produkt- og tjenestelisten tilgjengelig på [IBO Back Office](#).

Kommisjoner

- 14.33 IBO tjener kommisjoner basert på kjøp av ACN-produkter og -tjenester og bruken fra ACN-tjenester av deres kunder . TT-er og andre opptjente posisjoner tjener også kommisjoner basert på salg av ACN-produkter og ACN-tjenester av deres downline.

- 14.34 Kommissjoner varierer basert på en IBO'S posisjon og CV for solgte ACN-produkter og -tjenester.
- 14.35 CV for alle ACN Produkter og tjenester er angitt i produkt- og tjeneste listen.
- 14.36 CV for ACN-tjenester er en prosentandel av brutto månedsfakturering til en kunde fratrukket
- skatter;
 - tilleggsavgifter; og
 - mulighet for tap på fordringer.
- 14.37 For noen ACN-tjenester, først og fremst fra ACN'S Business Partners, vil CV bli et fast månedlig beløp.
- 14.38 Se produkt- og tjenesteroppføringene for ditt land tilgjengelig i IBO Back Office for flere opplysninger.
- 14.39 CV beregnes i henhold til kompensasjonsplanen i det landet der en kunde er lokalisert, spesifikt, leveringsadresse for ACN-produkter eller tjeneste.
- 14.40 En IBOs kommissjoner bestemmes ved å
- Legge sammen CV Inntekter fra kunder av IBO og hans salgsteam i hvert land i samsvar med kompensasjonsplanen;
 - konvertere alle samlede beløp til IBOs hjemlands valuta og
 - bruke oversikten for personlig kommisjon i Kompensasjonsplanen for hvert av landene.
- 14.41 En IBOs kommissjoner ved posisjoner til salgskonsulent bestemmes ved å
- Legge sammen CV Inntekter fra kunder av IBO og hans salgsteam i hvert land;
 - konvertere alle samlede beløp til IBOs hjemlands valuta og
 - bruke oversikten for personlig kommisjon i Kompensasjonsplanen for hvert av landene.
- 14.42 Kommissjoner utbetales etterskuddsvis: Måneden etter salget av ACN-produkter og opp til tre måneder senere for ACN-tjenester (på grunn av behandlings- og faktureringstider).
- 14.43 Kommissjoner for ACN-tjenester beregnes etter den første fredagen i hver måned og betales på første virkedag etter den tredje fredagen i hver måned.
- 14.44 Kommissjoner for ACN-produkter vil bli utbetalt den 27. i hver måned (eller neste virkedag).
- 14.45 Kommissjoner blir utbetalt bare når de overstiger minstebeløpet etablert av ACN for hjemlandet ditt.
- 14.46 Kommissjoner under dette beløpet tilbakeholdes inntil IBO's kommissjoner overstiger minimum. Representantskapets eventuelle debiteringer eller krediteringer vil bli lagt til før utbetalingen.

Kundeanskaffelsesbonuser

- 14.47 Hvis en IBO i en utøvende- eller over TT-posisjon sponser en ny TT og hjelper dem kvalifisere for en kvalifisert TT-posisjon eller over i løpet av de første 30 dagene etter at man blir en del av ACN, kan IBO-en kvalifisere for en CAB.
- 14.48 CAB-ene er en fast engangsbetaling som avhenger av:
- din opptjente posisjon; og
 - din opptjente posisjon med hensyn til den kvalifiserende IBO-en.
- 14.49 Se kompensasjonsplanen for ditt hjemland for flere detaljer.

Andre bonuser

- 14.50 ACN kan tilby produktspesifikke, landspesifikke, salgsfremmende, og andre bonuser fra tid til annen.
- 14.51 Kvalifikasjonskravene og betalingsvilkårene til disse bonusene varierer. Se din kompensasjonsplan og IBO Back Office for aktuelle bonuser i ditt hjemland og de andre landene der du opererer.

Administrasjonsgebyrer

- 14.52 Det trekkes et behandlingsgebyr fra hver kompensasjonsutbetaling til en IBO

Reduksjon eller reversering av kompensasjon

- 14.53 ACN forbeholder seg retten til å redusere kompensasjonen til en IBO hvis noen CV anses tapt. Det fratrukkne beløpet kan være basert på misligholdte fordringer for et land, selskapet totalt sett eller for en bestemt kundekonto.
- 14.54 ACN kan justere, oppheve eller kreve tilbakebetaling av kompensasjon hvis ACN avgjør at en IBO ikke hadde krav på utbetalingen fordi IBO eller en annen IBO i dens downline ikke klarte å kvalifisere seg eller et salg av ACN-produkter eller -tjenester benyttet for kvalifisering ble avvist eller var ugyldig.
- 14.55 ACN kan også reversere alle posisjoner opptjent av IBO eller IBOs upline.

- 14.56 ACN er ikke pålagt å bruke compliance-prosessen angitt i paragraf for å reversere eller oppheve betalinger.
- 14.57 Eventuelle beløp utbetalt til en IBO vil bli opphevet i tilfelle en kunde returnerer et ACN-produkt av en eller annen grunn.

Fakturaer og oversikter

- 14.58 Som uavhengige leverandører, er IBO-er ansvarlig for å fakturere ACN for de tjenestene de tilbyr, inkludert salg av ACN-tjenester og -produkter, for å kunne motta betaling.
- 14.59 Fakturaer må være i samsvar med lovene i det landet der de er utstedt.
- 14.60 For å sikre etterlevelse og som en tjeneste til dets IBO-er, forbereder ACN og sender alle nødvendige fakturaer, også referert til som "erklæringer", til IBO-er, i en prosess som kalles selvfakturering.
- 14.61 UR-er må samtykke til selvfakturering som en del av deres Independent Business Ownersøknad og -avtale.
- 14.62 En IBO autoriserer ACN Europe B.V. til å forberede erklæringer i selskapsnavnet ACN, som IBO har inngått en Independent Business Ownersøknad og -avtale med, for IBO-ers utestående beløp for det vellykkede salget av ACN-tjenester og -produkter og utstede disse til IBO.
- 14.63 En kopi av hver erklæring vil bli gjort tilgjengelig for IBO-er på IBO Back Office umiddelbart etter utløpet av den aktuelle kompensasjonssyklusen.
- 14.64 ACN vil sende en e-post til IBO oppgitte e-postadresse med varsel om at erklæringen er tilgjengelig. Erklæringer er kun tilgjengelig i elektronisk format. IBO skal anses å ha akseptert erklæringen med mindre en skriftlig innvending mottas av ACN innen 15 dager av datoen nevnt på erklæringen.
- 14.65 Erklæringer utstedes med en separat sekvensielt nummerert serie for hver IBO.
- 14.66 Hver IBO må påse å opprettholde all informasjon oppdatert og nøyaktig for ACNs forberedelse av fakturaer på UR-ens vegne.
- 14.67 Hvis en UR har oppgitt et nummer til ACN, skal eventuelle utbetalinger til UR inkludere MVA.
- 14.68 Hvis IBO ikke oppga et MVA.-nummer til ACN, skal eventuelle utbetalinger ekskludere MVA.
- 14.69 ACN skal ikke refundere eventuelle skatte- eller sosiale avgifter som har blitt tilbakeholdt fra

IBO's som følge av feilaktige eller ufullstendige opplysninger oppgitt av IBO og ACN skal ha rett til å kreve fra IBO's alle innbetalte beløp til noen statlig myndighet for skatte- eller sosiale avgifter som følge av IBO's unnlatelse av å opprettholde sin faktureringsinformasjon nøyaktig og oppdatert.

15. Etterforskning av samsvar og disiplinærtiltak

- 15.1 Som IBO for ACN forventes det at du skal overholde de høyeste etiske og juridiske standarder.
- 15.2 Du og andre som jobber som distributør for deg må overholde IBO-avtalen, disse reglene for forretningsgang og politikk, samt kompensasjonsplanen, og overholde alle gjeldende lover, regler og amerikanske forskrifter.

Brudd på samsvar og etterforskning

- 15.3 ACNs samsvarsavdeling etterforsker påståtte eller mistenkte brudd på samsvar etter beste evne og etterstreber å gjøre dette på en grundig, effektiv og rettferdig måte.
- 15.4 ACN kan sette igang etterforskning av manglende samsvar på eget initiativ, eller på grunnlag av informasjon mottatt fra en kunde, en IBO, kundevernorganisasjon, politi, juridiske eller andre statlige organer eller andre personer.
- 15.5 ACN påtar seg å behandle IBO-er som er involvert i etterforskning av manglende samsvar rettferdig og med respekt.
- 15.6 IBO-er er pålagt å samarbeide helt og holdent med etterforskningen av manglende samsvar, og å besvare alle forespørsler fra ACN ærlig og fullstendig.
- 15.7 Det utgjør et brudd på disse reglene for forretningsgang og politikk dersom en IBO nekter eller unnlater å samarbeide til fulle med etterforskningen, eller oppgir uriktig eller ufullstendig informasjon til ACN.
- 15.8 Hvis du ikke svarer på en forespørsel fra etterforskerne, eller nekter å samarbeide helt og holdent med en etterforskning om manglende samsvar, kan det føre til suspensjon eller avslutning av representantskapet.

Rapportering av mulige brudd

- 15.9 Hvis du mener at en IBO har brutt en samsvarsregel, ber vi om at du kontakter IBO-en for å diskutere saken direkte med personen.
- 15.10 Enkelte brudd kan være utilsiktede eller resultatet av IBO-ens manglende forståelse for sine plikter.
- 15.11 Alvorlige brudd på samsvarsforskriftene, for eksempel brudd som innebærer brudd på gjeldende lover eller forskrifter, skal alltid rapporteres til ACN.
- 15.12 Hvis du ikke kan løse problemet direkte, eller ikke er komfortabel med å ta kontakt med IBO-en, bør du melde fra om det mulige bruddet, skriftlig, til ACN.
- 15.13 Rapporten under paragraf 15.12, skal inneholde ditt navn, navnet til den mistenkte IBO-en, dato, sted og type mistenkt brudd samt eventuelle støttende dokumenter.
- 15.14 For å sikre rettferdig behandling, godtas ikke muntlige eller anonyme klager. Navnet ditt vil derimot ikke bli offentliggjort uten tillatelse fra deg.

Etterforskningsprosessen

- 15.15 Mistenkte brudd på samsvarsreglene vil etterforskes i henhold til prosedyrene som ACN har bestemt.
- 15.16 Prosedyrene som skal følges i en gitt sak velges etter ACNs eget for godtbeholdende.
- 15.17 Vanligvis vil ACN kontakte både IBO-er som mistenkes for brudd på samsvarsreglene og eventuelle vitner i en slik etterforskning, enten via brev, telefon, e-post eller andre kommunikasjonsmidler, slik at vi kan komme til bunns i saken.
- 15.18 IBO-er er pålagt å svare helt og fullstendig, i løpet av tidsrammen som er angitt i korrespondansen fra ACN.
- 15.19 En IBOs manglende svar på en etterforskning om samsvar skal anses som innrømmelse av opplysningene ACN sitter med, og dermed medføre disiplinære tiltak for IBO-en.

Brev om vedtak

- 15.20 Ved gjennomgang av informasjonen som er tilgjengelig med hensyn til det påståtte bruddet skal ACN bestemme hvorvidt det skal gjennomføres disiplinære tiltak mot IBO-en. ACN skal sende et vedtaksbrev til IBO-en, via post, e-post eller andre måter, og formidle resultatene

av etterforskningen og de planlagte disiplinærtiltakene.

Anke

- 15.21 En IBO kan be om en gjennomgang av samsvarsvedtaket ved å sende en skriftlig klage senest 15 dager etter datoen i brevet om vedtak.
- 15.22 For at anken skal kunne vurderes, må IBO-en legge frem relevant informasjon som IBO-en ikke hadde tilgjengelig ved den opprinnelige etterforskningen.
- 15.23 En klage vil vanligvis ikke vurderes dersom IBO-en ikke svarte under samsvarsetterforskningen.
- 15.24 ACN vil gjennomføre en betimelig gjennomgang av klagen og meddele vedtaket overfor IBO-en skriftlig.

Disiplinære tiltak

- 15.25 Dersom ACN finner at en IBO har gjennomgått et brudd på samsvarsreglene, kan dette medføre et disiplinært tiltak.
- 15.26 Disiplinærtiltakene i en gitt sak avhenger av bruddet og alvorlighetsgraden, faktaene rundt bruddet og graden av samarbeid fra IBO-ens side, hvorvidt bruddet var med hensikt eller utilsiktet, IBO-ens samsvarshistorikk (hvis noen) og IBO-ens erfaring.
- 15.27 Hvilke disiplinære tiltak som finnes riktig for en gitt sak bestemmes utelukkende for ACNs for godtbeholdende.
- 15.28 Disiplinærtiltaket som skal gjelde for IBO-ens vil kommuniseres i vedtaksbrevet.
- 15.29 Mulige disiplinære tiltak kan inkludere muntlig eller skriftlig advarsel, midlertidig stans av kompensasjonen for IBO-ens representantskap, tilbakekalling av oppnådde nivåer i kompensasjonsplanen, tilbakebetaling av tidligere utbetalt kompensasjon, fjerning av IBO-ens downline eller avslutning av IBO-ens representantskap.
- 15.30 IBO-en kan bli bedt om å erkjenne disiplinærtiltakene ved å sende et kontrassegnert eksemplar av vedtaksbrevet i retur.
- 15.31 IBO-er som begår brudd på samsvarsreglene kan også måtte betale eventuelle kostnader eller utgifter som påføres ACN som resultat av IBO-ens handlinger, inkludert eventuelle utgifter for forlik eller kreditt til kunder, andre IBO-er, tredjeparter, bøter eller straff påført av statlige organer, samt utgifter til advokat. ACN kan trekke disse beløpene fra fremtidig

kompensasjon selskapet skylder IBO-en, eller forfølge betaling ved hjelp av andre tilgjengelige juridiske metoder.

Suspensjon

- 15.32 ACN kan suspendere utbetaling av kompensasjon («Tilbakeholding av kompensasjon») eller en IBOs representantskap («Tilbakeholding av representantskap») på grunnlag av et brudd på samsvarsreglene.
- 15.33 ACN kan pålegge midlertidig tilbakeholding mens en samsvarsetterforskning pågår, dersom omstendighetene tilsier det.
- 15.34 En IBO som får kompensasjonen sin holdt tilbake kan drive representantskapet og opptjene kvalifikasjoner og kompensasjon, men kompensasjonen vil ikke betales ut før suspensjonen er fjernet.
- 15.35 En IBO som har fått representantskapet tilbakeholdt kan ikke utføre aktiviteter som IBO, må slutte å promotere ACN-tjenester ACN-produkter og ACN-muligheten, og kan ikke presentere seg som IBO for ACN så lenge suspensjonen gjelder.

Oppsigelse

- 15.36 Oppsigelse av representantskapet til en IBO er det alvorligste disiplinære tiltaket en IBO kan utsettes for.
- 15.37 Alle rettighetene og godene til IBO-en under IBO-avtalen, inkludert eventuelle krav på ubetalt kompensasjon, samt alle ACNs forpliktelser i henhold til «avtalen» skal opphøre på oppsigelsesdatoen.
- 15.38 Hvis IBO-en var suspendert, gjelder oppsigelsen fra og med suspensjonsdatoen.
- 15.39 Oppsagte IBO-er har ikke krav på å få refundert innmeldingsgebyrer eller fornyelsesavgifter for teamtrenere eller salgskonsulenter.

Upline Ansvar

- 15.40 Hvis du velger å sponse andre IBO-er, og etablerer et salgsteam, er du ansvarlig for å sikre at de forstår og overholder disse reglene for forretningsgang og politikk, samt sine juridiske plikter. Se paragraf 13 om sponsing av nye IBO-er.
- 15.41 Dersom du ikke har tilstrekkelig oppsyn med Downline eller overvåker deres overholdelse, utgjør dette et brudd på reglene for forretningsgang og politikk.

- 15.42 Hvis det viser seg at en IBO er ansvarlig for et brudd på samsvarsreglene, vil eventuelle goder som er opptjent av IBO-ens Upline som et resultat av bruddet på samsvarsreglene kunne trekkes tilbake. Dette inkluderer tilbakekalling av eventuelle opptjente nivåer i kompensasjonsplanen og tilbakeholding eller reversering og tilbakebetaling av eventuell kompensasjon som skyldes eller som er betalt til en IBO i Upline.
- 15.43 IBO-er i Upline kan også pålegges å betale tilbake alle kostnader og utgifter som er påført ACN dersom ACN ikke kan innhente disse beløpene fra IBO-en som utførte bruddet på samsvarsreglene.

Samarbeid med politiet

- 15.44 ACN samarbeider til fulle med rettshåndhevelsesorganer, domstoler og andre statlige myndigheter som etterforsker påståtte lovbrudd utført av IBO-er.
- 15.45 IBO-er vil ikke nødvendigvis bli underrettet om anmodninger fra rettsmyndighetene eller andre myndigheter.
- 15.46 Hvis en uavhengig representant begår et brudd på samsvarsreglene som ACN mener også kan utgjøre et lovbrudd, forbeholder ACN seg retten til å rapportere bruddet til de relevante myndigheter.

Tvister mellom IBO-er

- 15.47 ACN anmoder at IBO-er løser tvister med andre IBO-er på en vennlig og profesjonell måte.
- 15.48 Dersom partene ber om det, kan ACN samtykke i å mekle og løse en tvist.
- 15.49 IBO-er samtykker i at ACNs funn og konklusjoner skal være bindende, hvis ACN er involvert i henhold til paragraf 15.48.
- 15.50 ACN vil ikke mekle i tvister mellom personer i samme representantskap (for eksempel mellom aksjeeholdere i et godkjent foretak eller mellom ektepar). I slike tilfeller vil ACN godta instruksjoner fra primærkontakten eller personen som tidligere var utnevnt som ansvarlig for representantskapet.
- 15.51 Eventuelle tvister mellom ACN og en IBO med hensyn til deres rettigheter og plikter under avtalen for IBO-er, disse reglene for forretningsgang og politikk eller kompensasjonsplanen skal løses ved hjelp av fremgangsmåtene som fremsettes i IBO-avtalen.

16. Personvern og vern av konfidensiell informasjon

- 16.1 I forbindelse med ACNs tjenester, ACN-produkter og ACN-muligheten har ACN og IBO-er tilgang til personlige og konfidensielle opplysninger om kunder og andre IBO-er.
- 16.2 Personlige opplysninger omfatter informasjon som f.eks. navn, adresser, kjønn og e-postadresser som er tilknyttet identifiserte eller identifiserbare personer.
- 16.3 Konfidensielle data er mer omfattende og kan inkludere bankkonto, kredittkort og annen sensitiv informasjon.
- 16.4 Personopplysninger og konfidensiell informasjon er underlagt betydelig juridisk beskyttelse, og dersom slike data ikke behandles på riktig måte, kan det medføre ansvar for IBO-en og ACN.
- 16.5 ACN innhenter, lagrer og behandler personopplysningene til IBO-er og kunder både elektronisk og manuelt, i henhold til personvernerklæringen.
- 16.6 Personvernerklæringen finner du på [IBO Back Office](#) og på alle ACN-nettsteder.
- 16.7 ACN bruker personopplysningene som innhentes til å oppfylle forpliktelsene sine overfor IBO-en, i henhold til denne IBO-avtalen, inkludert til:
- (a) å beregne og utbetale kompensasjon til IBO-en;
 - (b) å levere tjenester og produkter til IBO-en;
 - (c) å gi IBO-en informasjon, inkludert markedsføringsmuligheter knyttet til ACN-tjenester og ACN-produkter;
 - (d) å overholde juridiske, økonomiske, regnskapsrelaterte og administrative funksjoner; og
 - (e) å beskytte ACNs juridiske og kontraktfestede rettigheter.
- 16.8 For å oppfylle sine forpliktelser overfor IBO-er, kan IBO-ens personopplysninger overføres til
- (a) andre ACN-selskaper
 - (b) ansatte, eksterne konsulenter og rådgivere av ACN;
 - (c) andre IBO-er;
 - (d) ACN-forretningspartnere; og
 - (e) andre mottakere tillatt ved lov.
- 16.9 Noen mottakere kan befinne seg i land utenfor EU, inkludert USA, hvor overføring er tillatt av Personvernforordningen eller annen gjeldende lov.
- 16.10 Samlingen av persondata som forespørres i IBO-avtalen er grunnleggende for utføring av ACNs plikter under den avtalen.
- 16.11 Hvis IBO-en ikke oppgir personopplysningene, eller trekker tilbake samtykket om å bruke slike opplysninger, kan det føre til at IBO-ens søknad avslås eller at representantskapet sies opp.
- 16.12 ACN samtykker til
- (a) å behandle personopplysninger rettfærdig og lovlig;
 - (b) treffe rimelige tiltak for å sikre at personopplysninger er fullstendige og nøyaktige;
 - (c) ikke bruke personopplysninger for ulovlige formål;
 - (d) å samle inn kun personopplysninger som er nødvendig for de formål som er angitt i forretningsgangen og politikken og «avtalen»; og
 - (e) å treffe egnede tiltak for å sikre personopplysninger mot innsyn fra, eller utlevering til, uvedkommende.
- 16.13 IBO-en kan utøve sin rettighet til å få tilgang til og korrigere eller slette personlige opplysninger gjennom å kontakte IBO Services
- 16.14 I forbindelse med dine aktiviteter som IBO kan du få tilgang til personlig og konfidensiell informasjon som tilhører kunder og andre IBO-er.
- 16.15 Ved behandling av slik informasjon skal IBO-en overholde alle gjeldende lover for datavern og personvern.
- 16.16 IBO-en skal behandle opplysninger om kunder og IBO-er konfidensielt, og iverksette tiltakene som kreves for å sikre disse mot at uvedkommende får tilgang til eller stjeler dem, og mot behandling som strider mot lokale forskrifter og endringer, tap, skade eller ødelegging.
- 16.17 Forpliktelsen om å opprettholde konfidensialitet gjelder også i tilfeller der «avtalen» ikke fornyes, opphører eller sies opp.
- 16.18 Å ikke behandle kunders eller IBO-ers opplysninger på riktig og lovlig måte kan føre til samsvarstiltak i henhold til disse reglene for

- forretningsgang og politikk. Ta kontakt med ACNs representant-service dersom du har spørsmål om behandling av personopplysninger.
- 16.19 I tillegg til formålene som nevnes ovenfor, kan ACN innhente, lagre og behandle IBO-ens personopplysninger i forbindelse med vitenskapelige undersøkelser, markedsundersøkelser og offentlige meningsmålinger, og til å sende kommersiell korrespondanse og markedsføringskorrespondanse. Disse personopplysningene kan overføres til tredjeparter, inkludert medlemmer av ACN-gruppen, andre IBO-er og ACNs forretningspartnere for disse formål.
- 16.20 IBO-en kan kontrollere hvordan hennes personopplysninger brukes, eller trekke tilbake tillatelsen til å bruke personopplysningene for slike formål, ved å ta kontakt med ACN IBO Services.

17. Supplerende informasjon - Norge

Overholdelse av lover og forskrifter

- 17.1 Som en IBO, må du overholde alle lover, forskrifter og DSAs etiske retningslinjer i hjemlandet og alle land der du driver ditt representantskap.
- 17.2 Dette inkluderer:
- (a) å anskaffe alle tillatelser, lisenser eller registreringer som kreves for å drive forretning gjennom representantskapet og
 - (b) foreta alle registreringer, varslinger, rapporteringer og betalinger som er nødvendige for å sikre en riktig vurdering og remittering av skatter og sosiale avgifter.
- 17.3 Du er pålagt å opprettholde korrekte arkiver av din aktivitet som IBO.
- 17.4 ACN kan be om kopier av alle skattedokumenter fra IBO-er for å verifisere overholdelse av dette kravet.

Registrere din aktivitet

- 17.5 Ifølge norsk lov kan IBO-er som driver små forretninger, velge om de ønsker å registrere seg i foretaksregisteret.

- 17.6 Men hvis forretningen vokser over terskelen for små forretninger, som nevnt i klausul 17.13, kan du bli pålagt å registrere deg i foretaksregisteret.
- 17.7 Norsk lov krever at alle som ønsker å selge mat, kosttilskudd og kosmetikk, skal registrere seg hos Mattilsynet:
- (a) Dette kravet gjelder for alle av Benevitas velvære- og personlig pleieprodukter.
 - (b) Hvis du ønsker å selge Benevitas velvære- og personlig pleieprodukter direkte til kunder, må du registrere deg hos Mattilsynet som importør.
 - (c) Du er også pålagt å opprettholde en liste over dine kunder, inkl. navn og adresser, som Mattilsynet kan inspisere til enhver tid.
 - (d) Mattilsynet kan også inspisere innholdet i, og oppbevaringen av, produktene.
 - (e) Den enkleste måten for deg å drive forretning og overholde norsk lov uten å måtte registrere deg hos Mattilsynet, er å oppmuntre kundene til å kjøpe Benevitas velvære- og personlig pleieprodukter direkte fra ACN via din Online Shop eller Benevita-nettsiden.
- 17.8 Mer informasjon om kravene for å registrere seg hos foretaksregisteret er tilgjengelig på www.brreg.no og under de spesifikke kravene for å registrere seg hos Mattilsynet på www.mattilsynet.no.

Skattesaker

- 17.9 Som en IBO, er du ansvarlig for å utføre alle skatte- og sosiale avgiftsregistreringer, oppføringer og betalinger som kreves av norsk lov.
- 17.10 Du kan være pålagt å registrere deg hos de norske skattemyndighetene.
- 17.11 Du bør rådføre deg med en skatterådgiver hvis du har spørsmål om disse kravene.
- 17.12 **Inntektsskatt:**
- (a) Din kompensasjon som en IBO vil være gjenstand for inntektsskatt i Norge.
 - (b) Du er pålagt å rapportere inntekten i den årlige selvangivelsen.
- 17.13 **Merverdiavgift (MVA):**
- (a) Enhver person som regelmessig og uavhengig utfører en økonomisk aktivitet

i Norge er pålagt å betale MVA til de norske skattemyndighetene.

- (b) Som en IBO kan du være pålagt å registrere deg for MVA, fylle ut selvangivelse og betale MVA.
- (c) **Et fritak kan være tilgjengelig for små forretninger som har en omsetning på mindre enn NOK 50.000 i en 12-måneders periode.**
- (d) ACN vil betale deg MVA for tjenestene du tilbyr ACN, forutsatt at du oppgir et gyldig MVA-nummer.
- (e) Du finner mer informasjon om overholdelse av MVA og gjeldende fritak på www.skatteetaten.no.

17.14 **Sosiale avgifter:**

- (a) Som en IBO er du ansvarlig for å regelmessig betale trygdeavgift.
- (b) Du finner mer informasjon om kravene til norsk trygdeavgift på www.nav.no.

Tillatte forretningsforetak

17.15 Følgende juridiske enheter kan bli IBO-er i Norge:

- (a) Enkeltpersonforetak
- (b) Ansvarlig selskap (ANS)
- (c) Kommandittselskap (KS)
- (d) Aksjeselskap (AS)