

ACNs RIKTLINJER OCH ANVISNINGAR

ACNP&P-SE-3.1

Gäller från den 1 november 2016

INNEHÅLL

INTRODUKTION	5
ACN:s verksamhetsfilosofi.....	5
ACN:s strävan mot fulländning.....	5
Vad dessa riktlinjer och anvisningar är avsedda att göra.....	5
1. DEFINITIONER	5
2. STARTA OCH UNDERHÅLLA DITT DISTRIBUTÖRSSKAP	7
Din relation med ACN.....	7
Starta ditt distributörsskap hos ACN	7
3. BLI EN INDEPENDENT BUSINESS OWNER	7
Krav för alla Independent Business Owners.....	7
Ytterligare krav för tillåtna affärsenheter	8
Krav för inregistrerade firmor	8
Tillhandahållande av information	9
Namn på distributörsskap; tilldelning av Business ID	9
Förändringar i ägande och upplösning av tillåtna affärsenheter	9
Makar/livspartners som IBO:er	9
Ansvar för kostnader	10
Förnya ditt distributörsskap	10
Avsluta distributörsskapet	10
Återinföra ett utgående distributörsskap	11
Försäljning av distributörsskap	11
Om en Independent Business Owner avlider eller blir arbetsförmögen.....	11
Flera distributörsskap och 100 %-regeln.....	11
4. INDEPENDENT BUSINESS OWNER – SKYLDIGHETER	12
Etiskt uppförande och iakttagande av lagar – Allmänna skyldigheter	12
Efterlevnad av lagar och regler	12
Skatt	13
Att göra affärer utanför ditt hemland	13
5. MARKNADSFÖRING OCH FÖRSÄLJNING AV ACN:S TJÄNSTER, ACN:S PRODUKTER OCH ACN:S AFFÄRSMÖJLIGHET	14
Allmänt	14
6. MARKNADSFÖRING AV ACN:S TJÄNSTER	15
Fylla i och skicka in kundkontrakt.....	15
Kundacceptans och ikraftträdandedatum för kundkontrakt	16

7. FÖRSÄLJNING AV ACN:S PRODUKTER.....	16
Allmänt	16
8. PRODUKTKÖP AV IBO:ER	16
Alla produktinköp måste ske från ACN	16
Kombinerade beställningar	16
Autoship-programmet.....	16
Inköp av alltför stora lager och 80 %-regeln	16
9. PRODUKTINKÖP AV KUNDER SOM INTE ÄR IBO:ER	17
Onlineköp	17
Direktförsäljning till kunder.....	17
Informationskrav	17
Obligatorisk kundfaktura.....	17
Priser	17
Returer av ACN:s produkter till IBO:er	18
Förbjudna försäljningskanaler	18
10. FÖRBUDNA METODER	19
Tillhandahållande av falska kundkontrakt eller information.....	19
Inriktning på känsliga och högrisk kunder.....	19
Ändra kundens leverantör utan samtycke (Slamming)	19
Eget förvärv av kunder och ”kundplacering”	20
11. PRISER, VILLKOR OCH FÖRUTSÄTTNINGAR FÖR ACN:S TJÄNSTER	20
Allmänt	20
Kontakt med ACN:s affärspartners.....	20
12. MARKNADSFÖRING OCH REKLAM	20
Företagets filosofi angående marknadsföring.....	20
Användning av ACN:s identitet och immateriella rättigheter	21
Marknadsföring av ACN:s tjänster, ACN:s produkter och ACN:s affärsmöjlighet	21
Utveckling och användning av marknadsföringsmaterial	21
Förtjänst och inkomster	22
Garantier på besparingar eller betyg	22
Påståenden om produkter	22
Göra påståenden.....	22
Förbjudna uttalanden	23
Obligatoriska uttalanden om ACN:s friskvårdsprodukter	23
Webbplatser och sociala medier.....	24
Tävlingar och incitament.....	24
Förfrågningar från media och personliga framträdanden.....	24
Användning av distributörsskap för välgörenhet	25
Gemensamma varumärken och marknadsföring.....	25
Marknadsföringsevenemang.....	25

13. BYGGA ETT SÄLJTEAM	25
Presentera ACN:s affärsmöjlighet	25
Ändra sponsorer	26
Förbud mot Korsrekrytering.....	26
Värkning är förbjudet	27
Utbildning och övervakning	27
14. KOMPENSATIONSPLANEN	27
Allmän beskrivning	27
Definitioner	28
Behörighet för förvärvade positioner och kompensation.....	28
Förvärvad kompensation	29
ÅTERFÖRSÄLJARBONUSAR	29
Provision.....	29
Kundanskaffningsbonusar (KAB)	30
Andra bonusar.....	30
Administrationsavgifter.....	30
Minskning eller återföring av kompensation	30
Fakturor och kontoutdrag	30
15. EFTERLEVNADSUTREDNINGAR OCH DISCIPLINÄRA PÅFÖLJDER	31
Brott mot efterlevnad och utredningar.....	31
Rapportera misstänkta överträdelser	31
Utredningsprocessen	31
Beslutsbrev.....	32
Överklaganden	32
Disciplinära påföljder	32
Suspension	32
Uppsägning.....	32
Upline-ansvar	32
Samarbete med brottsbekämpande organ	33
Tvister mellan IBO:er.....	33
16. SKYDD AV PERSONUPPGIFTER OCH KONFIDENTIELL INFORMATION.....	33
17. EXTRA INFORMATION - SVERIGE	34
Efterlevnad av lagar och regler	34
Registrera verksamheten	34
Skatt	35
Tillåtna företagsformer	35

INTRODUKTION

ACN:s verksamhetsfilosofi

ACN:s grundare tror på ett ledarskap som föregår med gott exempel snarare än ledning genom direktiv.

ACN:s ledarskap har visat en hög grad av integritet och framgång på både försäljningsnivå och företagsnivå. Därmed förbinder de sig till nedanstående riktlinjer och anvisningar.

ACN:s strävan mot fulländning

ACN strävar mot fulländning genom att:

- (a) upprätthålla en hög grad av integritet på alla nivåer;
- (b) erbjuda produkter och tjänster av hög kvalitet till konkurrenskraftiga priser;
- (c) tillhandahålla snabb och tillmötesgående service från ett dynamiskt supportteam; och
- (d) behandla alla beställningar på ett snabbt och effektivt sätt.

ACN har satt dessa mål för att ge varje IBO största möjlighet att utveckla en framgångsrik verksamhet.

ACN utesluter inte någon från denna affärsmöjlighet på grund av ras, ålder, kön, ursprungsland, religion, sexuell läggning, civilstånd, funktionshinder eller andra liknande grunder föreskrivna eller på annat vis förbjudna enligt lag.

Vad dessa riktlinjer och anvisningar är avsedda att göra

ACN:s riktlinjer och anvisningar:

- (a) styr aktiviteter hos ACN:s IBO:er (Independent Business Owners) på ACN:s europeiska marknader;
- (b) ger viktig praktisk vägledning för att hjälpa dig starta och upprätthålla ditt distributörsskap och de processer du måste följa; och
- (c) är en del av ditt avtal med ACN och bör läsas tillsammans med Ansökan och avtal för Independent Business Owner (eller "IBO-avtal") och Kompensationsplanen för ditt hemland. ACN förbehåller sig rätten att när som helst göra ändringar i dessa riktlinjer och anvisningar.

Ta dig tid att läsa igenom hela dokumentet för att förstå riktlinjerna och anvisningarna fullt ut.

Dessa riktlinjer och anvisningar innehåller också landsspecifik information, som kompletterar standardvillkoren som gäller för ditt distributörsskap. I händelse av att standardvillkoren och de kompletterande reglerna skiljer sig åt gäller de kompletterande reglerna.

Om du har några frågor kring dessa riktlinjer och anvisningar ber vi dig kontakta din sponsor, gå till ACN:s IBO Back Office på www.acneuro.com eller kontakta ACN:s IBO-service.

1. DEFINITIONER

1.1 I dessa riktlinjer och anvisningar:

"ACN", "oss" och "vi" syftar på företaget ACN, med vilket du har ingått ett avtal, samt alla andra medlemmar i ACN:s företagsgrupp. "ACN Group" syftar på alla juridiska personer under gemensamt ägande av ACN som du har ingått ett avtal med.

"ACN:s affärsverktyg" syftar på utbildnings- och marknadsföringsmaterial från ACN eller någon av ACN:s affärspartners, som har producerats särskilt för ACN och som IBO:er kan köpa via webbplatsen för ACN:s affärsverktyg.

"ACN:s affärspartners" är personer som ACN Group har avtal med gällande tillhandahållande av ACN:s tjänster, ACN:s produkter, ACN:s affärsverktyg och ACN:s affärsmöjlighet. IBO:er är inte ACN:s affärspartners.

"ACN-produkter" syftar på friskvårds- och personvårdsprodukter som ACN eller en IBO erbjuder sina kunder.

"ACN-tjänster" syftar på tjänster inom telekommunikation, energi, hemlarm eller andra tjänster som ACN eller en ACN:s affärspartners erbjuder sina kunder.

"ACN:s affärsmöjlighet" syftar på den affärsmöjlighet som tillhandahålls av ACN för marknadsföring och försäljning av ACN:s tjänster, ACN:s produkter och ACN:s affärsmöjlighet.

"Benevitas webbplats" är www.benevita.eu. Benevitas webbplats kan antingen nås via en IBO:s webbshop eller direkt.

"Försäljningsvillkor" avser de villkor som gäller vid köp av ACN:s produkter genom Benevitas webbplats.

"Kompensationsplan" syftar på den aktuella,

landsspecifika planen gällande provisioner och bonusar, enligt vilken IBO:er får ersättning av ACN för lyckad marknadsföring eller försäljning av ACN:s tjänster eller produkter. Belopp som intjänats från försäljning av ACN:s produkter av en IBO direkt till en kund utgör inte en del av kompensationsplanen.

"Kund" syftar på en person som köper ACN:s tjänster eller produkter. IBO:er anses vara kunder när de köper ACN:s tjänster eller produkter för eget bruk.

"Kundkontrakt" avser ett avtal mellan en kund och ACN eller någon av ACN:s affärspartners vid köp av ACN:s tjänster eller produkter. Försäljning av ACN:s produkter från en IBO till en kund utgör inte ett kundkontrakt enligt dessa riktlinjer och anvisningar.

"DSA" betyder Direct Selling Association (en direktförsäljningsförening). DSA är branschorganisationer som representerar direktförsäljningsbranschen. **"DSA-kod"** avser en uppförandekod som fastställts av en DSA. DSA-koder innehåller regler som styr direktförsäljning och som är bindande för ACN och IBO:er.

"Distributörsskap", **"Aktivitet"** och **"Position"** syftar på din affärsverksamhet som en IBO.

"Downline" syftar på:

- (a) alla IBO:er som direkt sponsras av dig och
- (b) alla andra IBO:er som sponsras av dessa personer. Tillsammans formar dessa IBO:er ditt ACN-säljteam.

"Ikraftträdandedagen" avser det datum då en IBO:s ansökan och avtal godkänns av ACN och IBO:n meddelas om detta.

"Hemland" avser det land där ett distributörsskap ursprungligen upprättades.

"IBO Back Office" syftar på www.acneuro.com eller någon annan webbplats som tillhandahålls av ACN, där IBO:er hittar supportverktyg och annat material som kan hjälpa dem att upprätthålla sin ACN-verksamhet.

"Independent Business Owner", **"IBO"** och **"du"** syftar på en person – en privatperson eller en tillåten affärsenhet – som har etablerat ett ACN-distributörsskap. En **"privatperson"** är en fysisk person och en **"tillåten affärsenhet"** (eller "PBE", Permitted Business Entity) är en juridisk person, t.ex. ett aktiebolag eller handelsbolag.

"Immateriella rättigheter" avser alla varumärken, tjänstemärken, varumärkesnamn, logotyper, allt upphovsrättsskyddat material, all sakkunskap, affärsdokumentation, alla arbetsmetoder, processer och system samt annan äganderätt som tillhör

medlemmar av ACN Group.

"Mall på ångerblankett och instruktioner" avser en mall på ett formulär som tillhandahålls av ACN, som IBO:er kan ge sina kunder när de köper ACN:s produkter.

"Livspartner" syftar på en person som är i ett registrerat partnerskap med en IBO och som fungerar på samma sätt som en make/maka när det gäller juridiska frågor, skatt och annat. För att räknas som livspartner måste förhållandet mellan IBO:n och livspartnern vara registrerat hos relevant myndighet i IBO:ns hemland. Om IBO:ns hemland inte tillåter registrering av sådant utomäktenskapligt förhållande bör IBO:n kontakta ACN:s IBO-service för att se vilka alternativ som finns tillgängliga.

"Webbshop" avser IBO:ns personliga hemsida, som hyses och tillgängliggörs av ACN och som IBO:er kan använda till att marknadsföra ACN:s tjänster och produkter.

"Förnyelseavgift" avser den erforderliga betalning för förnyelse av distributörsskapet när den första perioden eller någon efterföljande förnyelseperiod har förflutit.

"Startavgift för Sales Consultant" avser den erforderliga engångsavgift som ger IBO:er rätt att marknadsföra och sälja ACN:s tjänster och produkter samt att marknadsföra ACN:s affärsmöjlighet i sitt hemland under avtalsperioden.

"Startavgift för Team Trainer" avser den erforderliga engångsavgift som ger IBO:er rätt att marknadsföra och sälja ACN:s tjänster och produkter samt att marknadsföra ACN:s affärsmöjlighet i alla länder som ACN Group är verksamma i, under avtalsperioden.

"Startpaket" syftar på det urval av ACN-produkter och affärsverktyg som en IBO som blir Team Trainer får som en del av startavgiften, och som hjälper dem att utveckla sin verksamhet.

"Period" avser:

- (a) den period som börjar på ikraftträdandedagen och som löper ut 12 månader efter det datum då IBO:n betalade startavgiften för Team Trainer eller Sales Consultant (den **"Första perioden"**); eller
- (b) någon 12 månaders förnyelseperiod (**"Förnyelseperiod"**).

"Sponsor" syftar på en IBO under vars Business ID en ny IBO finns registrerad i ACN:s databas. Detta kan vara den person som introducerade en ny IBO till ACN

eller en annan IBO som den nya IBO:n överförs till senare.

”Upline” avser:

- (a) din sponsor och
- (b) alla andra IBO:er ovanför din sponsor i samma ACN-säljteam.

2. STARTA OCH UNDERHÅLLA DITT DISTRIBUTÖRSSKAP

Din relation med ACN

- 2.1 Som IBO är du en egenföretagande, oberoende entreprenör.
- 2.2 En IBO:
 - (a) är inte en anställd, partner, agent eller juridisk företrädare hos ACN:
 - (b) kan välja sina egna medel, metoder och arbetssätt och kan själva välja vilka timmar han/hon vill arbeta och var, med förbehåll för de åtaganden som finns i IBO-avtalet samt dessa riktlinjer och anvisningar.
 - (c) får inte ange, antyda eller förklara för någon person att han/hon är anställd av ACN eller ange, antyda eller förklara för en potentiell IBO att han/hon kommer att bli anställd av ACN.
- 2.3 I vissa länder måste ACN hålla inne skatter och/eller sociala avgifter från belopp som betalats till IBO:er och betala dessa belopp till statliga myndigheter.
- 2.4 Detta innebär inte att det föreligger ett arbetsgivar–arbetstagarförhållande.

Starta ditt distributörsskap hos ACN

- 2.5 En IBO kan välja att ansluta sig till ACN som Team Trainer eller Sales Consultant.
- 2.6 En IBO som ansluter sig till ACN som Team Trainer kan:
 - (a) marknadsföra och sälja ACN:s tjänster och produkter;
 - (b) marknadsföra ACN:s affärsmöjlighet; och
 - (c) direkt sponsra IBO:er.
- 2.7 Team Trainers kan utnyttja alla ovanstående rättigheter i alla länder som ACN Group är verksamma i, under förutsättning att de följer lokala lagar, förordningar och DSA-koder.
- 2.8 En IBO som ansluter sig till ACN som Sales Consultant kan:

- (a) marknadsföra och sälja ACN:s tjänster och produkter; och
- (b) marknadsföra ACN:s affärsmöjlighet.

- 2.9 Som Sales Consultant kan du utnyttja alla ovanstående rättigheter i ditt hemland.
- 2.10 Som Sales Consultant kan du inte direkt sponsra IBO:er i något land.
- 2.11 En IBO som ansluter sig till ACN som Sales Consultant kan välja att uppgradera sin status till Team Trainer genom att betala den relevanta startavgiften. Uppgraderingen kan genomföras via IBO Back Office.

3. BLI EN INDEPENDENT BUSINESS OWNER

Krav för alla Independent Business Owners

- 3.1 Du kan bli IBO som en privatperson eller en tillåten affärsenhet.
- 3.2 För att bli en IBO måste du:
 - (a) fylla i ansökan om Independent Business Owner och IBO-avtalet på www.acneuro.com;
 - (b) betala startavgiften för Team Trainer eller Sales Consultant; och
 - (c) tillhandahålla all ytterligare information och dokumentation som krävs av ACN.
- 3.3 Avtalet måste skickas in av den privatperson som vill bli en IBO.
- 3.4 För en PBE måste avtalet skickas in av den person som har befogenhet att övervaka den tillåtna affärsenhetens verksamhet (vi kallar denna person ”Primär kontaktperson”).
- 3.5 En privat IBO måste:
 - (a) vara minst 18 år gammal;
 - (b) vara en lagligen bosatt person i sitt hemland; och
 - (c) ha behörighet att arbeta som en oberoende entreprenör i sitt hemland.
- 3.6 Tillåtna affärsenheter måste:
 - (a) vara formade i enlighet med lagar i det land där distributörsskapet har etablerats; och
 - (b) existera vid den tidpunkt då avtalet skickas in.
- 3.7 Datum för ikraftträdande av distributörsskapet är det datum då du meddelades av ACN att din ansökan har godkänts.
- 3.8 Om ansökan är ofullständig eller felaktig kommer distributörsskapet att skjutas upp tills

ACN erhåller den begärda informationen och handlingarna.

Ytterligare krav för tillåtna affärsenheter

- 3.9 En IBO kan driva ett distributörsskap genom att etablera en PBE.
- 3.10 En tillåten affärsenhet kan variera mellan olika länder. ACN tillåter i allmänhet att affärspartnerskap, enskilda firmor och aktiebolag får bli IBO:er.
- 3.11 Offentliga bolag, ekonomiska föreningar och företag samt ideella organisationer får inte ansöka om att bli IBO:er.
- 3.12 ACN kan efter eget gottfinnande bestämma huruvida en viss typ av juridisk person kan bli en IBO. Se den kompletterande informationen i klausul 17 för mer information om ditt land.
- 3.13 Tillåtna affärsenheter måste uppfylla skyldigheterna i klausulerna 3.1 till 3.6 och kraven i klausulerna 3.17 till 3.23.
- 3.14 En IBO som omvandlar ett distributörsskap från privatperson till en PBE måste uppfylla de ytterligare skyldigheter som gäller vid tidpunkten för omvandlingen. Ett nytt eller omvandlat distributörsskap kommer att skjutas upp tills dessa krav är uppfyllda.
- 3.15 Om ett distributörsskap ägs av en juridisk person som inte är en PBE kan ACN kräva att distributörsskapet överförs till en PBE eller att distributörsskapet avbryts eller avslutas.
- 3.16 Tillåtna affärsenheter och deras aktieägare, verkliga ägare, styrelseledamöter och partners måste följa reglerna för flera distributörsskap och 100 %-regeln i klausulerna 3.74 till 3.75. Varje aktieägare, verklig ägare, styrelseledamot och partner i en tillåten affärsenhet är solidariskt ansvarig till ACN för åtgärder som den tillåtna affärsenheten utför.

Krav för inregistrerade firmor

- 3.17 En PBE som är organiserad som en inregistrerad firma (aktiebolag, affärspartnerskap, enskild firma osv.) måste minst tillhandahålla följande uppgifter och handlingar ("**Företagets pappersarbete**") till ACN:
- (a) kopior av (i) utdrag ur företagsregistret och (ii) partnerskapsavtalet, företagets stadgar och registreringsbeviset; ett certifikat eller annat godtagbart

dokument som visar ACN att företaget har bildats;

- (b) namn, adresser och ägarandel för alla personer med 5 % eller större juridiskt eller vinstintresse i den tillåtna affärsenheten (PBE); samt
- (c) namn och adresser (adress, telefonnummer och e-postadress) för komplementär eller verkställande ledning för företaget.
- 3.18 ACN får efter eget gottfinnande begära ytterligare uppgifter eller handlingar.
- 3.19 Den tillåtna affärsenheten måste utse en av sina partners, verkställande ledning eller tjänstemän som primär kontaktperson för distributörsskapet.
- 3.20 Primär kontaktperson:
- (a) måste skicka in ansökan om Independent Business Owner och IBO-avtalet;
- (b) bekräftar att distributörsskapet är inom ramen för PBE:ns auktoriserade affärsverksamhet, enligt företagets pappersarbete som godtas under klausul 3.17(a)(ii); och
- (c) ansvarar för att övervaka PBE:ns verksamhet och för all kommunikation med ACN.
- 3.21 Den tillåtna affärsenheten kan utse andra aktieägare, partners, styrelseledamöter eller tjänstemän som övriga kontaktpersoner.
- 3.22 Den primära kontaktpersonen och övriga kontaktpersoner har full behörighet att handla för distributörsskapet.
- 3.23 En PBE kan också utse personer som inte är IBO:er och inte något ägarintresse i distributörsskapet som "**Behöriga kontaktpersoner**". En auktoriserad kontakt har begränsad befogenhet att handla för PBE:ns räkning, men kan aldrig:
- (a) ändra information om distributörsskap (biografiska data, bankuppgifter, lösenord, mm);
- (b) avbryta, förnya eller avsluta distributörsskap;
- (c) överföra kunder eller downline-IBO:er till eller från IBO:ns konto;
- (d) marknadsföra eller sälja ACN:s tjänster produkter eller sponsra nya IBO:er; eller
- (e) lägga till eller ändra Övriga

kontaktpersoner eller Behöriga kontaktpersoner.

Tillhandahållande av information

- 3.24 En potentiell IBO måste se till att all information som skickas in till ANC är korrekt och fullständig. Oriktiga eller ofullständiga uppgifter kan leda till att avtalet avvisas eller skjuts upp tills korrekt och fullständig information har erhållits.
- 3.25 En IBO måste:
- (a) förvara informationen som lämnas till ACN angående det aktuella distributörsskapet; och
 - (b) omgående informera ACN om nytt namn, ny adress, nytt telefonnummer, ny e-postadress, eller nytt bankkonto.
- 3.26 De flesta ändringar kan skickas in online via [IBO Back Office](#) eller genom att kontakta IBO-service.

Namn på distributörsskap; tilldelning av Business ID

- 3.27 Om du är en privatperson måste distributörsskapet vara i ditt eget namn.
- 3.28 För en PBE måste distributörsskapets namn återspeglas i företagets pappersarbete. ACN förbehåller sig rätten att avvisa distributörsskap utan anledning.
- 3.29 När du har blivit en Independent Business Owner tilldelas du ett unikt nummer, ett så kallat "Business ID", som identifierar ditt distributörsskap.
- 3.30 IBO:er bör:
- (a) uppmuntra sina kunder att inkludera sitt Business ID på alla kundkontrakt; och
 - (b) inkludera sitt Business ID på alla IBO-avtal som de är sponsor för.
- 3.31 Underlåtenhet att ange ditt Business ID kan resultera i att du inte får kredit för kundens köp eller att IBO:er inte inkluderas i ditt säljteam.

Förändringar i ägande och upplösning av tillåtna affärsenheter

- 3.32 Tillåtna affärsenheter måste först erhålla godkännande från ACN för ändringar i ägande på 20 % eller mer.
- 3.33 När ändringen är klar måste tillåtna affärsenheter tillhandahålla företagets pappersarbete till ACN.

- 3.34 Förändring av juridiskt eller verkligt ägande med 50 % eller mer anses som försäljning enligt kraven i klausulerna 3.64 till 3.69.
- 3.35 En PBE kan ersätta en avgående aktieägare, styrelseledamot, partner eller förmånstagare om den nya aktieägaren, styrelseledamoten, partnern eller förmånstagaren inte har kopplats till en annan IBO under de senaste 12 månaderna.
- 3.36 PBE:n måste tillhandahålla företagets nya pappersarbete. Den avgående aktieägaren, styrelseledamoten, partnern eller förmånstagaren måste upprätta ett nytt distributörsskap. Om det nya distributörsskapet bildas inom 12 månader efter avgången måste det sponsras av den tillåtna affärsenheten.
- 3.37 Om en PBE med mer än en aktieägare eller partner upplöses kan distributörsskapet överföras till återstående aktieägare eller partners, under förutsättning att 100 %-regeln i klausulerna 3.74 till 3.75 efterlevs och att förvärvarna uppfyller de juridiska och professionella krav som anges i klausul 3. Om överföringen resulterar i ett brott mot 100 %-regeln måste en eller flera distributörsskap avslutas.

Makar/livspartners som IBO:er

- 3.38 Giftpar och livspartners kan gå med i ACN som IBO:er och handla under samma eller separata distributörsskap (**OBS!** i Italien och Frankrike krävs separata distributörsskap av juridiska och skattemässiga skäl).
- 3.39 Om makar eller livspartners handlar under samma distributörsskap måste båda namnen anges på distributörsskapet.
- 3.40 Om makar eller livspartners handlar under separata distributörsskap måste en make/maka eller livspartner vara sponsor för den andra.
- 3.41 ACN kan kräva överföring av ett distributörsskap för att säkerställa efterlevnad med dessa krav.
- 3.42 Om IBO:er med separata distributörsskap gifter sig eller blir livspartners måste en av IBO:erna sälja eller avsluta distributörsskapet och:
- (a) läggas till i den andra IBO:ns distributörsskap; eller
 - (b) öppna ett nytt distributörsskap under sponsring av den andra IBO:ns distributörsskap.

- 3.43 Försäljning av ett distributörsskap omfattas av kraven i klausulerna 3.64 till 3.69. Kunderna och Downline blir kvar hos det sålda eller avslutade distributörsskapet.
- 3.44 ACN kan, efter eget gottfinnande, säga upp det senaste distributörsskapet om IBO:erna inte efterlever klausul 3.43.
- 3.45 Om makar eller livspartners skiljer sig eller bryter partnerskapet, måste IBO:erna meddela ACN hur detta kommer att påverka distributörsskapet genom att tillhandahålla ett skriftligt meddelande undertecknat av båda IBO:erna eller genom ett domstolsbeslut.
- 3.46 Om det finns en tvist mellan IBO:er angående ägandet av ett distributörsskap kan ACN lägga distributörsskapet på is i avvaktan på en lösning.
- 3.47 Om ett gemensamt distributörsskap avbryts, inte förnyas eller avslutas, kan ingen av parterna starta ett nytt distributörsskap under 12 månader.
- 3.48 Den partner som har befogenhet att handla för distributörsskapets räkning kan begära återaktivering av det ursprungliga distributörsskapet, vilket kan godkännas av ACN efter eget gottfinnande och under förutsättning att sådan partner uppfyller de juridiska och professionella krav som anges i klausul 3.

Ansvar för kostnader

- 3.49 Som en IBO gör du affärer för egen räkning och du är själv ansvarig för alla kostnader, fordringar och skulder som uppkommer i samband med ditt distributörsskap.
- 3.50 Sådana kostnader kan omfatta, men är inte begränsade till, licenser eller tillstånd som krävs av dig för att driva ett företag; avgifter för juridiska frågor, skatter eller annan professionell rådgivning; försäkring; kontorshyra, utrustning och utgifter; resor, måltider, representation och boende samt kostnader i samband med marknadsföring eller presentation av ACN:s tjänster, ACN:s produkter och ACN:s affärsmöjlighet till potentiella kunder och IBO:er.

Förnya ditt distributörsskap

- 3.51 Den första perioden på en IBO:s distributörsskap är 12 månader från ikraftträdandedatumet.

- 3.52 Om en IBO vill fortsätta sitt distributörsskap, måste han/hon skicka in en begäran om förnyelse (finns i [IBO Back Office](#)) och betala förnyelseavgiften.
- 3.53 ACN förbehåller sig rätten att neka en begäran om förnyelse efter eget gottfinnande.
- 3.54 Förnyelsen utgör ett nytt avtal mellan en IBO och ACN med förbehåll för de mest aktuella villkoren för ACN.
- 3.55 Förnyelseperioden är 12 månader från:
- utgångsdatumet för den första/förnyade perioden; eller
 - det datum då förnyelseavgiften betalas om distributörsskapet förnyas 30 dagar efter utgången av den första/förnyade perioden.
- 3.56 En IBO som inte betalar förnyelseavgiften vid utgångsdatumet för den första/förnyade perioden ("Förnyelsedatumet") avstår sin rätt till kvalificering och ersättning för perioden mellan förnyelsedatumet och datumet då förnyelseavgiften betalas.
- 3.57 Om distributörsskapet inte förnyas inom 12 månader från förnyelsedatumet blir distributörsskapet inaktivt och IBO:n måste bilda ett nytt distributörsskap.

Avsluta distributörsskapet

- 3.58 Du kan säga upp ditt distributörsskap när som helst genom att lämna in en skriftlig uppsägning till ACN 14 dagar i förväg.
- 3.59 Genom att avsluta ditt distributörsskap är du fri från dina skyldigheter som IBO och förlorar alla rättigheter som en IBO har, inklusive rätten till utbetalning av intjänad men obetald ersättning.
- 3.60 Om du avslutar ditt distributörsskap under de 14 dagar som följer ingåendet av IBO-avtalet:
- återbetalas startavgiften för Team Trainer eller Sales Consultant till fullo; och
 - kan du också ha rätt att återlämna ACN:s produkter och affärsverktyg som du har köpt och erhålla återbetalning.
- 3.61 Om du anslöt dig till ACN som Team Trainer får du ett startpaket. Enbart för startpaketet börjar ångerperioden den dag dp startpaketet levereras.
- 3.62 Olika rättigheter och processer gäller beroende på när du avslutar ditt distributörsskap. Se IBO-avtalet eller [IBO Back Office](#) för en förklaring

om hur du avslutar ditt distributörsskap och hur du lämnar tillbaka ACN:s produkter och affärsverktyg.

Återinföra ett utgående distributörsskap

- 3.63 En tidigare IBO som kommer tillbaka till ACN inom 12 månader efter avbrott, missad förnyelse eller uppsägning av sitt distributörsskap får endast göra detta under samma sponsor (eller om den ursprungliga sponsorn inte längre är en IBO, första aktiva upline-IBO).
- 3.64 Om IBO:n har överförs till en ny sponsor i enlighet med klausulerna 13.17 till 3.23 måste IBO:n:
- (a) återinföra sitt distributörsskap under förvärvande sponsor; och
 - (b) upprätta ett nytt IBO-avtal och betala startavgiften för Team Trainer eller Sales Consultant.

Försäljning av distributörsskap

- 3.65 Försäljningen av distributörsskap måste godkännas av ACN.
- 3.66 För att begära godkännande måste en IBO skicka en skriftlig begäran till ACN som innehåller namn, adresser och kontaktuppgifter till säljaren och köparen samt en beskrivning av det belopp som ska betalas.
- 3.67 Vid mottagande av en försäljningsbegäran under klausul 3.65 kommer ACN skicka erforderliga handlingar, som ska fyllas i av säljaren och köparen.
- 3.68 En tänkt köpare måste uppfylla kraven i klausulerna 3.1 till 3.37, inklusive tillämpliga juridiska och professionella krav under klausul 3, och får inte ha varit en IBO hos ACN tidigare.
- 3.69 ACN förbehåller sig rätten att avvisa en föreslagen försäljning utan anledning.
- 3.70 Den säljande IBO:n kommer att debiteras en hanteringsavgift om försäljningen godkänns.

Om en Independent Business Owner avlider eller blir arbetsförmögen

- 3.71 Om en IBO avlider eller blir arbetsförmögen kan rättigheterna till distributörsskapet överföras till IBO:ns utsedda efterträdare på permanent eller tillfällig basis.
- 3.72 Det kan hända att efterträdaren måste ingå ett nytt IBO-avtal (OBS! I Polen och Italien ges efterträdaren även ett nytt ID-kort). Om

efterträdaren är under 18 år, kan distributörsskapet, med skriftligt medgivande från ACN, drivas av en förvaltare tills efterträdaren når 18 år.

- 3.73 Vid tillfällig överföring av ett distributörsskap på grund av arbetsoförmåga, kommer ansvaret för distributörsskapet att återgå till IBO:n när ACN meddelas att arbetsoförmågan har upphört.
- 3.74 Om en IBO avlider eller blir arbetsförmögen och inte har utsett en efterträdare kommer distributörsskapet att läggas på is tills ACN får ett domstolsbeslut eller annat meddelande om vad som ska hända med distributörsskapet.

Flera distributörsskap och 100 %-regeln

- 3.75 En privatperson eller en PBE kan äga, förvalta eller delta i ett (1) distributörsskap förutom vad som tillåts enligt dessa riktlinjer och anvisningar och efter skriftligt medgivande från ACN.
- 3.76 Dessutom:
- (a) får en person endast anges en gång som primär kontaktperson i ett distributörsskap;
 - (b) får ett bankkonto som används för utbetalning av ersättning till en IBO endast användas för ett enda distributörsskap, utom för separata distributörsskap som drivs av makar eller livspartners;
 - (c) får en person inte lämna in ett IBO-avtal eller vara involverad i distributörsskapet hos en annan IBO om han/hon har ett befintligt distributörsskap eller har ägt, hanterat eller deltagit i ett annat distributörsskap under de senaste 12 månaderna; och
 - (d) får en person som lämnar en PBE endast öppna ett nytt distributörsskap om det har gått 12 månader sedan han/hon lämnade den tillåtna affärsenheten eller om det nya distributörsskapet direkt sponsras av den tillåtna affärsenheten.
- 3.77 Om ACN tillåter att en person deltar i mer än ett (1) distributörsskap, får den personens sammanlagda intresse i alla distributörsskap inte överstiga 100 %, och alla distributörsskap där privatpersonen har ett intresse måste finnas i samma säljteam och vara direkta sponsorer av varandra.

4. INDEPENDENT BUSINESS OWNER – SKYLDIGHETER

Etiskt uppförande och iakttagande av lagar – Allmänna skyldigheter

- 4.1 ACN bedriver sin verksamhet på ett öppet, etiskt och pålitligt sätt och förväntar sig att dess IBO:er gör detsamma.
- 4.2 IBO:er förväntas följa de högsta etiska normer i sina kontakter med kunder, andra Independent Business Owners och ACN.
- 4.3 IBO:er måste följa andan och lydelsen i dessa riktlinjer och anvisningar.
- 4.4 Följande är en icke-uttömmande förteckning över åtgärder som ACN anser oetiska:
 - (a) uppge falska uppgifter eller förfälska en namnteckning på något dokument som skickas in till ACN – detta inkluderar elektroniska signaturer på alla kundportaler hos ACN samt online-avtal;
 - (b) uppmuntra en kund att köpa ACN:s tjänster produkter om du vet eller har anledning att känna till att kunden inte har för avsikt att fullfölja köpet;
 - (c) skicka ett kundkontrakt eller ett IBO-avtal utan kundens eller IBO:ns vetskap eller samtycke;
 - (d) Skicka en beställning av ACN:s tjänster eller produkter med hjälp av en annan IBO:s Business ID utan denna IBO:s vetskap eller samtycke;
 - (e) presentera ACN:s affärsmöjlighet som något annat än en jämställd möjlighet, oavsett etnicitet, sexualitet, kön, nationalitet, religion eller politisk uppfattning;
 - (f) marknadsföra, diskutera eller erbjuda ACN:s produkter, ACN:s tjänster, ACN:s affärsmöjlighet eller ACN, dess personal och IBO:er i allmänhet i samband med religiösa, andliga eller politiska organisationer eller individer på ett vis som antyder att det finns en affärsmässig eller social koppling mellan ACN och organisationen eller individen;
 - (g) göra falska, överdrivna eller vilseledande påståenden eller representationer till en

nuvarande eller potentiell kund eller IBO angående ACN:s tjänster, ACN:s produkter eller ACN:s affärsmöjlighet;

- (h) använda sig av hård säljning eller utnyttja personer som kan vara utsatta, såsom äldre och handikappade;
- (i) köpa orimliga mängder av ACN:s produkter att vidta någon åtgärd i ett försök att dra otillbörlig fördel av kompensationsplanen;
- (j) pressa andra kunder eller IBO:er till att genomföra oönskade köp av ACN:s tjänster eller produkter; och
- (k) göra trakasserande, hotfulla, förolämpande eller skrämmande uttalanden mot ACN, dess anställda, dess tjänster eller produkter, ACN:s affärspartners eller andra IBO:er.

Efterlevnad av lagar och regler

- 4.5 Direktförsäljning omfattas av lagar, bestämmelser och branschkode som är annorlunda och ofta mer restriktiva än de som gäller för andra branscher.
- 4.6 Dessutom omfattas ACN:s tjänster inom telekommunikation, allmännyttiga tjänster och andra tjänster samt dess friskvårds- och personvårdsprodukter av bestämmelser inom EU och enskilda medlemsstater.
- 4.7 Som IBO måste du följa alla tillämpliga lagar, förordningar och DSA-koder i ditt distributörsskap.
- 4.8 Du hittar information om gällande lagar och hur du kan följa dem i IBO Back Office och i den landsspecifika information som tillhandahålls som en del av dessa riktlinjer och anvisningar. I händelse av att standardvillkoren och de kompletterande landsspecifika reglerna skiljer sig åt gäller de kompletterande reglerna.
- 4.9 Eftersom lagar och förordningar ändras ofta kan inte ACN garantera att den information som tillhandahålls är aktuell eller korrekt. Du ansvarar själv för att hålla dig uppdaterad angående ändringar i lagar och förordningar som gäller ditt ACN-distributörsskap.
- 4.10 Du är skyldig att förstå och följa alla europeiska, nationella och lokala lagar, förordningar och DSA-koder som gäller för ditt distributörsskap. Denna skyldighet omfattar följande:
 - (a) följa alla tillämpliga lagar, förordningar

och DSA-koder som avser marknadsföring och försäljning av ACN:s tjänster, ACN:s produkter och ACN:s affärsmöjlighet, inklusive relevanta konsumentskyddslagar och sekretesskrav, uppförandekoder för Europeiska direktförsäljningsföreningen (Seldia) och DSA i de länder där du driver distributörsskapet;

- (b) skaffa eventuella tillstånd, handelslicenser eller registreringar som krävs för att driva distributörsskapet. Till exempel, i vissa länder måste privata IBO:er registrera sig som företagare eller egenföretagare, eller registrera sig hos skatteverket, försäkringskassan eller andra statliga myndigheter;
- (c) köpa eventuell försäkring som krävs för att driva distributörsskapet;
- (d) spara alla handlingar såsom ordersedlar, kvitton och fakturor, som krävs för att driva distributörsskapet; och
- (e) genomföra alla eventuella registreringar, tillkännagivanden, deklarationer och betalningar som krävs för att säkerställa korrekt bedömning och betalning av skatter, inklusive personlig inkomstskatt och bolagsskatt, nationella eller lokala företagsskatter, moms, myndighetsavgifter och arbetsgivaravgifter (som t.ex. sociala avgifter och pension).

4.11 ACN kan kräva att en IBO tillhandahåller handlingar och information som visar att IBO:n uppfyller dessa krav.

4.12 ACN samarbetar även med förfrågningar från statliga myndigheter och skattemyndigheter när det gäller om IBO:er följer tillämpliga lagar och förordningar.

Skatt

4.13 Som IBO är du ansvarig för efterlevnaden av skattelagstiftningen i ditt hemland och alla länder där du gör affärer.

4.14 Som egenföretagare kan du bli tvungen att göra periodiska utbetalningar av inkomstskatter och egenföretagande skatt eller sociala avgifter baserat på belopp som ACN betalar till dig.

4.15 Såvida inte ACN måste hålla inne och betala in dessa skatter och avgifter för din räkning, är

beräkning och inbetalning av sådana belopp enbart ditt ansvar. ACN ska inte hållas ansvarig för sådana inbetalningar eller avgifter, skattetillägg eller räntor för försenad inbetalning eller obetalda belopp.

4.16 En IBO som använder en PBE kan omfattas av andra eller ytterligare skyldigheter. Det är din skyldighet att förstå de skattemässiga åtaganden som gäller för ditt distributörsskap.

4.17 Om du säljer ACN:s produkter direkt till kunder kan du vara skyldig att debitera tillämplig mervärdesskatt på denna försäljning och att betala in dessa belopp moms till skatteverket. Se klausul 8 för mer information. IBO:n är ensam ansvarig för beräkning och indrivning av moms från kunder för sådan försäljning, ifyllning av alla nödvändiga blanketter och inbetalning av moms till skatteverket.

4.18 ACN kan inte ge individuell skatterådgivning till IBO:er. Skattefrågor ska riktas till din personliga skatterådgivare.

Att göra affärer utanför ditt hemland

4.19 En viktig fördel med ACN:s affärsmöjlighet är att du kan använda ditt distributörsskap i varje land där ACN Group är verksamt.

4.20 Enligt klausulerna 4.21, 4.22 och 4.27 har varje IBO icke-exklusiv rätt att marknadsföra ACN:s tjänster, ACN:s produkter och ACN:s affärsmöjlighet i alla länder där ACN är verksamt.

4.21 Vissa av ACN:s tjänster och produkter kan dock vara avsedda för försäljning endast i vissa länder.

4.22 Säljbegränsningar anges i [IBO Back Office](#) och, för ACN:s produkter, på Benevitas webbplats. Det är förbjudet att marknadsföra och sälja ACN:s tjänster och ACN:s produkter i länder där de inte är godkända för försäljning.

- 4.23 En IBO får inte:
- (a) skicka eller ordna transport av ACN:s produkter till ett land där produkten inte är godkänd för försäljning, oavsett om ACN:s produkter är avsedda för eget bruk eller återförsäljning; eller
 - (b) marknadsföra eller sälja ACN:s tjänster, ACN:s produkter eller ACN:s affärsmöjlighet i länder där ACN inte är verksamt.

- 4.24 De länder där ACN är verksamt hittar du i IBO Back Office.
- 4.25 Lagar, förordningar och DSA-koder som gäller för marknadsföring av ACN:s tjänster, ACN:s produkter och ACN:s affärsmöjlighet skiljer sig åt mellan de olika länderna.
- 4.26 En IBO som driver sitt distributörsskap utanför hemlandet ansvarar för att förstå och följa alla tillämpliga lagar, förordningar och DSA-koder i dessa länder.
- 4.27 Såsom anges i klausul 2.9 tillåts Sales Consultants endast att verka i sitt hemland. Om en Sales Consultant vill utnyttja rättigheterna i klausul 4.19–4.26 till fullo bör denne uppgradera sin status till Team Trainer i enlighet med klausul 2.11.

5. MARKNADSFÖRING OCH FÖRSÄLJNING AV ACN:S TJÄNSTER, ACN:S PRODUKTER OCH ACN:S AFFÄRSMÖJLIGHET

- 5.1 Att skaffa kunder är hemligheten bakom att lyckas med ACN.
- 5.2 **Kvalifikationer och ersättning enligt kompensationsplanen intjänas endast om du lyckas med försäljningen av ACN:s tjänster och produkter till kunder och om kunden använder ACN:s tjänster. (OBS! En Sales Consultant kan inte kvalificera sig för andra positioner och kompenseras endast för försäljning av ACN:s produkter till kunder samt för kunders användning av ACN:s tjänster som de personligen införskaffar.)**
- 5.3 Det är viktigt att IBO:er presenterar ACN:s tjänster, ACN:s produkter och ACN:s affärsmöjlighet tydligt och fullständigt för potentiella kunder och IBO:er, så att de kan fatta ett välgrundat beslut om huruvida de ska köpa ACN:s tjänster eller produkter eller gå med ACN som en IBO.
- 5.4 **IBO:er får inte uppge eller antyda till potentiella IBO:er att de måste köpa ACN:s tjänster eller produkter för privat bruk.**
- 5.5 IBO:er som väljer att köpa ACN:s tjänster eller produkter gör det under samma villkor som gäller för andra kunder.

Allmänt

- 5.6 Nätverksmarknadsföring är en beprövad säljmetod som värderas av konsumenter för sin "personliga touch" och av direktförsäljare för möjligheten den ger att bygga upp en verksamhet och generera intäkter.
- 5.7 Aggressiv och oetisk försäljningstaktik från ett fåtal företag och individer har lett till att myndigheter har infört ett antal krav på företag och IBO:er som sysslar med direktförsäljning för att säkerställa att konsumenter skyddas.
- 5.8 Seldia och nationella DSA har även infört uppförandekoder för företag som sysslar med direktförsäljning och andra direktförsäljare, som måste följas av alla IBO:er.
- 5.9 Dessa lagar och DSA-koder är i allmänhet lätta att följa. För att göra det måste IBO:er följa följande praxis:
- från den första kontakten med en potentiell kund eller IBO måste IBO:n identifiera sig som en IBO hos ACN (OBS! i Polen och Italien innefattar detta även att visa kunden eller IBO:n sitt ID-kort från ACN) och förklara anledningen till varför han/hon kontaktar den potentiella kunden eller IBO:n
 - en IBO måste informera den potentiella kunden eller IBO:n om att ACN är medlem i Seldia eller det nationella DSA (en lista över ACN:s DSA-medlemskap finns i IBO Back Office;
 - om en potentiell kund eller IBO blir inbjuden till ett försäljnings- eller utbildningstillfälle, ska IBO:n avslöja syftet med evenemanget och ange vem som är värd;
 - vid presentationen av ACN:s affärsmöjlighet får IBO:n inte ge intryck av att ACN:s affärsmöjlighet avser en anställningsmöjlighet, ge intryck av att inbjudan gäller ett "socialt evenemang" eller maskera inbjudan som en "marknadsundersökning";
 - en IBO får inte marknadsföra ACN:s affärsmöjlighet som en affärsrelation med en individ eller juridisk enhet förutom ACN;
 - en IBO måste informera potentiella IBO:er om att vissa rättsligt krav och skyldigheter måste

- uppfyllas för att kunna driva ett distributörsskap hos ACN;
- (g) en IBO får inte antyda att IBO:er har ensamrätt på att marknadsföra och sälja ACN:s tjänster eller produkter i ett visst geografiskt område;
- (h) en IBO får inte antyda att ett framgångsrikt ACN-distributörsskap kan byggas i form av en "grossistköpklubb" ("St. Anthony's chain") eller annan struktur där köpta och sålda produkter endast är de som överförs till andra IBO:er;
- (i) en IBO ska tillhandahålla fullständig, sanningsenlig och tydlig information om ACN och de villkor och priser som gäller för ACN:s tjänster, ACN:s produkter och ACN:s affärsmöjlighet samt ACN:s eftermarknadsservice;
- (j) en IBO får inte använda sig av vilseledande, bedräglig eller otillåten praxis, eller göra falska, vilseledande eller överdrivna påståenden om ACN:s produkter, ACN:s tjänster eller ACN:s affärsmöjlighet;
- (k) en IBO får endast göra sådana påståenden om ACN:s tjänster, ACN:s produkter och ACN:s affärsmöjlighet som finns i officiella ACN-material eller som på annat sätt godkänts av ACN;
- (l) en IBO ska råda potentiella kunder och IBO:er om den rätt de har att dra sig ur ett IBO-avtal eller kundkontrakt (som beskrivs i detalj i villkoren för IBO-avtalet eller kundkontraktet);
- (m) en IBO ska erbjuda sig att demonstrera ACN:s produkter;
- (n) en IBO ska ge råd om ACN:s rutiner för klagomålshantering;
- (o) en IBO ska informera om förekomsten av DSA-koder som binder IBO:n och ACN;
- (p) en IBO ska ge kunder och nya IBO:er tillgång till och kopior på alla nödvändiga handlingar, däribland IBO-avtalet eller kundkontraktet, villkor, priser och en faktura; och
- (q) en IBO måste vara extra försiktig när han/hon har att göra med potentiellt utsatta personer (såsom äldre och funktionshindrade).
- 5.10 IBO:er ska se till att potentiella kunder har möjlighet att se över villkoren och prislistor för de tjänster eller produkter från ACN som de avser att köpa innan en beställning skickas in.
- 5.11 Om en kund köper ACN-produkter direkt från en IBO eller lägger en beställning på en ACN-tjänst direkt från en IBO måste denna IBO tillhandahålla kunden med följande handlingar och information vid köptillfället:
- en skriftlig kopia på kundkontraktet (om tillämpligt) och/eller villkor och priser;
 - en faktura (för ACN-produkter); och
 - förslaget till uppsägningsformulär och instruktioner.
- 5.12 IBO:er ska specifikt informera sådana kunder om deras rätt att häva köpet av ACN:s tjänster och produkter och att returnera ACN:s produkter mot en fullständigt återbetalning under 14 dagar från det datum då produkterna levererades.
- 5.13 På begäran ska en IBO förse sina kunder med en kopia på den DSA-uppförandekod som gäller i hemlandet. Kopior på dessa handlingar finns tillgängliga i [IBO Back Office](#). Vid köp som görs via en IBO:s webbshop eller Benevitas webbplats får kunden all erforderlig information och alla handlingar direkt från ACN.
- 5.14 IBO:er ska se till att potentiella IBO:er har möjlighet att se över IBO-avtalet, inklusive villkoren, ACN:s riktlinjer och anvisningar samt kompensationsplanen innan ansökan skickas in.

6. MARKNADSFÖRING AV ACN:S TJÄNSTER

Fylla i och skicka in kundkontrakt

- 6.1 För att köpa ACN:s tjänster måste en kund skicka in ett ifyllt och undertecknat kundkontrakt till ACN eller fylla i köpprocessen online.
- 6.2 IBO:er måste förse kunder med en kopia på kundkontraktet eller inköpsprocesser online, som ställs till förfogande av ACN och ACN:s affärspartners. Dessutom måste IBO:erna tillhandahålla gällande villkor, prislistor och all information som är av relevans för köpet. Kunduppdrag som lämnas in på annat sätt kan avvisas.
- 6.3 En kund måste själv fylla i kundkontraktet.

- 6.4 IBO:er kan hjälpa kunderna att fylla i kundkontrakt och kan lämna in ifyllda kundkontrakt till ACN på uttrycklig begäran av kunden.

Kundacceptans och ikraftträdandedatum för kundkontrakt

- 6.5 ACN och ACN:s Affärspartners har absolut rätt att acceptera eller avvisa ett kundkontrakt.
- 6.6 ACN kan inte hållas ansvariga av IBO:er för avvisade kunder.
- 6.7 För att fastställa kvalifikationer och ersättning enligt kompensationsplanen, blir det datum och den tid som kundkontraktet behandlas av ACN kundkontraktets ikraftträdandedatum.
- 6.8 För att säkerställa att du får rätt tidskredit för inköp av ACN:s tjänster måste ACN få ett kundkontrakt senast kl 14:00 CET den sista bankdagen i månaden.
- 6.9 Om den sista dagen i månaden är en lördag, söndag eller helgdag, blir den föregående bankdagen den sista bankdagen i månaden.

7. FÖRSÄLJNING AV ACN:S PRODUKTER

Allmänt

- 7.1 ACN Wellness BV är säljaren av alla ACN:s produkter som köps via Benevitas webbplats.
- 7.2 All försäljning via Benevitas webbplats omfattas av de försäljningsvillkor som finns på webbplatsen.
- 7.3 Beställningar av ACN:s produkter kan läggas via Benevitas webbplats dygnet runt, sju dagar i veckan. Beställningarna behandlas dock endast under normal arbetstid.
- 7.4 För att erhålla kredit för ACN:s produktförsäljning under en viss månad, måste beställningar tas emot av ACN senast 14:00 CET den sista bankdagen i månaden.
- 7.5 Om den sista dagen i månaden är en lördag, söndag eller helgdag, blir den föregående bankdagen den sista bankdagen i månaden.

8. PRODUKTKÖP AV IBO:ER

Alla produktinköp måste ske från ACN

- 8.1 IBO:er kan endast köpa ACN:s produkter genom Benevitas webbplats, som antingen kan nås via en IBO:s webbshop eller direkt.

- 8.2 IBO:er uppmuntras att genomföra köp via sin webbshop för att se till att de får kredit för sina inköp av ACN-produkter.
- 8.3 IBO:er kan köpa ACN:s produkter för eget bruk eller till sina familjer, eller om de vill använda dem som prover till potentiella kunder eller IBO:er eller för vidareförsäljning till kunder.
- 8.4 IBO:er får inte sälja ACN:s produkter till andra IBO:er eller köpa ACN:s produkter från andra IBO:er, inklusive sina uplines och downlines.
- 8.5 IBO:er får inte sälja ACN:s produkter till andra personer som de vet eller har anledning att tro kommer att vidareförsälja produkterna.
- 8.6 En IBO måste vidta rimliga åtgärder för att säkerställa att personer som köper ACN:s produkter från dem inte har för avsikt att bryta mot skyldigheterna som anges i IBO-avtalet.

Kombinerade beställningar

- 8.7 IBO:er får inte lägga beställningar på ACN:s produkter genom att använda en annan IBO:s Business ID.
- 8.8 ACN avråder IBO:er från att lämna in beställningar från fler än en IBO med ett enda Business ID.
- 8.9 Om situationen i klausul 8.8 inträffar, kommer endast den IBO vars Business ID användes för att slutföra köpet få kredit för köpet.
- 8.10 ACN kan inte fördela kombinerade beställningar bland fler än en IBO.

Autoship-programmet

- 8.11 ACN:s Autoship-program är en månatlig prenumerationstjänst och är ett enkelt sätt att se till att du har konstant tillförsel av ACN:s produkter.
- 8.12 De villkor som gäller för köp via Autoship-programmet ingår i försäljningsvillkoren.
- 8.13 Du kan registrera dig för eller avsluta Autoship-programmet i enlighet med Benevitas försäljningsvillkor.

Inköp av alltför stora lager och 80 %-regeln

- 8.14 Kompensationsplanen är avsedd att kompensera IBO:er för försäljning till kunder.
- 8.15 Det är förbjudet för IBO:er att köpa ACN:s produkter enbart för att kvalificera sig för rabatter, bonusar, utmärkelser eller avancemang under kompensationsplanen.

- 8.16 En IBO får inte köpa ACN:s produkter i större mängder än nödvändigt för att uppfylla kraven i klausul 8.14 eller uppmuntra andra IBO:er att göra det.
- 8.17 Genom att lägga en beställning på ACN-produkter intygar IBO:n att han/hon har förbrukat, använt eller sålt minst 80 % av alla tidigare köpta ACN-produkter.
- 8.18 ACN kan begränsa antalet ACN-produkter som kan köpas av en IBO.
- 8.19 En IBO måste föra noggranna register över försäljning till kunder för att visa att detta krav är uppfyllt. Dessa register måste lämnas till ACN på begäran.

9. PRODUKTINKÖP AV KUNDER SOM INTE ÄR IBO:ER

- 9.1 Kunder som inte är IBO:er kan köpa ACN:s produkter från ACN via en IBO:s webbshop eller Benevitas webbplats, eller direkt från en IBO.

Onlineköp

- 9.2 ACN uppmuntrar IBO:er att hänvisa kunder till deras webbshop eller Benevitas webbplats för köp av ACN:s produkter.
- 9.3 När kunderna genomför köp direkt från ACN med hjälp av en IBO:s Business ID kommer ACN att hantera behandling och leverans av ACN:s produkter till kunder samt eventuella returer.

Direktförsäljning till kunder

- 9.4 IBO:er kan också välja att sälja ACN:s produkter som han/hon har köpt från ACN direkt till kunder.
- 9.5 Försäljningar under klausul 8.4 omfattas av ytterligare rättsliga och föreskrivande krav som måste följas av den säljande IBO:n.
- 9.6 IBO:er samtycker till att följa alla krav som gäller för bland annat förvaring och transport av ACN:s produkter, och bekräftar uttryckligen att de är ansvariga för eventuella skador som uppstår till följd av brott mot något av dessa krav.
- 9.7 Vissa länder har infört begränsningar på direktförsäljning av friskvårds- och personvårdsprodukter. IBO:er bör gå till [IBO Back Office](#) eller se den landsspecifika delen i dessa riktlinjer och anvisningar för ytterligare information om dessa begränsningar.

Informationskrav

- 9.8 IBO:er måste förse kunder med:
 - (a) minst den information som anges i klausulerna 5.6 till 5.14 innan köpet slutförs; och
 - (b) fullständig och korrekt information om ACN:s produkter.

Obligatorisk kundfaktura

- 9.9 IBO:er som säljer ACN:s produkter direkt till kunder måste ge varje kund en faktura vid försäljningstillfället. Fakturan måste överensstämma med gällande lagar och förordningar i det land där försäljningen sker.
- 9.10 Kraven för sådana fakturor är detaljerade och ACN rekommenderar starkt att IBO:er använder sig av mallen för kundfakturor, som finns tillgänglig i [IBO Back Office](#) och som uppfyller kraven i EU:s direktiv om konsumenträttigheter och har godtagits för användning i alla europeiska länder där ACN är verksamt.
- 9.11 Om en IBO inte använder ACN:s fakturamall måste IBO:n ge kunden en faktura som åtminstone innehåller den information som finns i fakturamallen.
- 9.12 IBO:er måste också informera kunder om deras rätt att annullera köpet av ACN-produkter från IBO:n inom 14 dagar från det att produkterna har levererats och erhålla en full återbetalning.
- 9.13 En IBO måste behålla kopior på kundfakturor i minst två (2) år (eller längre om så krävs enligt tillämplig lag).
- 9.14 ACN kan när som helst begära kopior på kundfakturor från IBO:n.

Priser

- 9.15 ACN tillhandahåller ett rekommenderat återförsäljningspris för alla ACN-produkter. IBO:er har emellertid rätt att sätta sina egna priser och får behålla all vinst de gör på försäljningen av ACN:s produkter.
- 9.16 Vid försäljning av ACN:s produkter av en IBO direkt till kunden kan det hända att IBO:n måste ta ut och betala in moms.
- 9.17 Momsregler kan variera, men många länder har ett tröskelvärde för årlig intäkt, under vilket IBO:er inte behöver ta ut eller betala in moms.
- 9.18 Vissa länder har förenklat momskraven för oberoende entreprenörer och småföretag. Se delen med landsspecifik information i dessa

riktlinjer och anvisningar, eller gå till [IBO Back Office](#) för mer information.

- 9.19 I IBO Back Office finns en prislista för alla ACN-produkter, som innehåller rekommenderade återförsäljningspriser, exklusive och inklusive moms, samt tillämplig momsats för varje produkt.
- 9.20 Om en IBO måste ta ut moms och använder sig av ACN:s rekommenderade återförsäljningspris bör IBO:n använda priset i prislistan som inkluderar moms.
- 9.21 Om en IBO tar ut ett pris som inte är det rekommenderade återförsäljningspriset och han/hon tar ut moms bör IBO:n använda den tillämpliga momsatsen.
- 9.22 All moms som samlats in från kunder måste betalas till berörd myndighet i enlighet med gällande lagar och förordningar.
- 9.23 Om direktförsäljning till kunder inte är tillåten enligt gällande lag, kan en IBO använda ACN:s produkter som han/hon har köpt in för privat bruk eller för att demonstrera användningen av dessa produkter för potentiella kunder och IBO:er. Kunder och IBO:er i dessa länder bör hänvisas till IBO:ns webbshop eller Benevitas webbplats för att beställa ACN:s produkter.

Returer av ACN:s produkter till IBO:er

- 9.24 Enligt EU:s direktiv om konsumenträttigheter har en kund som köper ACN:s produkter från en IBO rätt att häva köpet med full återbetalning inom 14 dagar från det att produkterna levererades.
- 9.25 Som påpekas i klausul 5 ovan måste IBO:er informera kunder om deras ångerrätt vid försäljningstillfället.
- 9.26 Kunder som vill returnera ACN-produkter till en IBO måste meddela IBO:n om sitt beslut inom 14 dagar från det att produkterna levererades till kunden.
- 9.27 Kunder måste stå för fraktkostnaden vid retur av ACN-produkter till IBO:n.
- 9.28 För att vara berättigad till en återbetalning måste ACN-produkterna vara i oskadat skick, oöppnade och alla förseglingar och förpackningar måste vara obrutna. Om dessa villkor uppfylls måste IBO:n återbetala hela beloppet som erhållits från kunden, inklusive priset för ACN:s produkter, moms och

eventuella fraktkostnader som kunden betalat för leverans av produkterna.

- 9.29 Hela återbetalningen måste ske inom 14 dagar från det att IBO:n tar emot de returnerade produkterna.
- 9.30 **Viktigt:** ACN-produkter som köpts från en IBO måste returneras till den säljande IBO:n. Endast ACN:s produkter som köpts direkt från ACN får returneras till ACN i enlighet med försäljningsvillkoren som finns på Benevitas webbplats.

Förbudna försäljningskanaler

- 9.31 IBO:er får enbart marknadsföra och sälja ACN:s produkter genom att använda metoder för nätverksmarknadsföring.
- 9.32 Försäljning av ACN:s produkter via försäljningskanalerna nedan är inte tillåten. Marknadsföring och tillhandahållande av prover av ACN:s produkter via försäljningskanalerna nedan är endast tillåten med ett skriftligt godkännande från ACN:
- (a) butiker, inklusive hälsokostbutiker, livsmedelsbutiker och andra likande verksamheter (såvida verksamheten inte ägs eller drivs av IBO:n eller om IBO:n personligen är ansvarig för försäljningen av ACN-produkter, då IBO:n är skyldig att uppfylla alla rättsliga och föreskrivande krav som gäller för sådan försäljning);
 - (b) medicinska inrättningar, inklusive läkarmottagningar, sjukhus, vårdinrättningar, viktminskningskliniker eller liknande inrättningar;
 - (c) serviceinrättningar, som till exempel frisersalonger, gym, fitnesscenter och hälsoklubbar (såvida verksamheten inte ägs eller drivs av IBO:n eller om IBO:n personligen är ansvarig för försäljningen av ACN-produkter, då IBO:n är skyldig att uppfylla alla rättsliga och föreskrivande krav som gäller för sådan försäljning);
 - (d) mässor, idrottsevenemang, samhällsevenemang, loppmarknader, bytesmarknader eller liknande händelser; och
 - (e) internetförsäljning (utom för en IBO:s webbshop eller Benevitas webbplats). Detta inkluderar, men är inte begränsat till, försäljning via onlinemarknader eller

auktionswebbplatser (såsom eBay och Amazon), sociala nätverk (som Facebook och Twitter), sociala medier (som Instagram och YouTube), onlineforum, anslagstavlor, bloggar, wikier och poddsändningar. IBO:er får marknadsföra ACN:s distributörsskap via Internet, under förutsättning att det sker i enlighet med klausul 12 i dessa riktlinjer och anvisningar.

10. FÖRBJUDNA METODER

Tillhandahållande av falska kundkontrakt eller information

- 10.1 En IBO som uppmanar eller tillåter en kund att lämna falska eller ofullständiga uppgifter till ACN ska omfattas av påföljder enligt dessa riktlinjer och anvisningar.
- 10.2 Eventuell ersättning eller kvalifikationer som intjänas av en IBO eller IBO:ns upline som ett resultat av ett falskt kundkontrakt eller falsk kundinformation kan återkallas.

Inriktning på känsliga och högrisk kunder

- 10.3 IBO:er får inte marknadsföra eller sälja ACN-produkter till personer:
 - (a) under 18 år; eller
 - (b) vars fysiska, mentala eller känslomässiga tillstånd gör dem oförmögna att förstå villkoren och priserna för ACN:s tjänster, ACN:s produkter eller ACN:s affärsmöjlighet, eller gör dem mottagliga för köptryck.
- 10.4 En IBO ansvarar för att säkerställa att kunder som inte behärskar det officiella språket i kundens hemland fullt ut förstår de villkor, bestämmelser och priser som gäller för ACN:s tjänster, ACN:s produkter eller ACN:s affärsmöjlighet.
- 10.5 En IBO som vänder sig till kunder vars tjänster avslutades av en annan tjänsteleverantör på grund av utebliven eller försenad betalning, eller som visar sig ha indrivningsbara skulder utöver genomsnittet och som inte vidtar rimliga åtgärder för att ta itu med en sådan situation på begäran av ACN, kan bli föremål för påföljder enligt dessa riktlinjer och anvisningar.

Ändra kundens leverantör utan samtycke

(Slamming)

- 10.6 Alla handlingar som innebär att en kunds leverantör av telefoni- eller energitjänster ändras utan dennes vetskap eller samtycke kallas för "slamming".
- 10.7 **Slamming är olagligt och är ett brott mot dessa riktlinjer och anvisningar.**
- 10.8 ACN har nolltolerans när det gäller slamming och en enda incident kan resultera i uppsägning av IBO:ns distributörsskap.
- 10.9 Kunder som förvärvats till följd av slamming kommer att tas bort från din personliga kundlista (eller "PCL", personal customer list) och eventuell ersättning eller kvalifikation som intjänats av dig och din upline kommer att återkallas.
- 10.10 Utöver klausul 10.9 är slamming i många länder ett brott och ACN samarbetar med polisen och juridiska myndigheter som undersöker sådana frågor.
- 10.11 IBO:er kan undvika slamming genom att:
 - (a) alltid tillhandahåll fullständig och korrekt information till potentiell kunder om ACN:s tjänster;
 - (b) se till att en potentiell kund förstår att genom att han/hon lämnar in ett kundkontrakt för ACN:s tjänster kommer han/hon att överföras från sin nuvarande leverantör av telekommunikation eller energi till ACN eller till relevant affärspartner till ACN.
 - (c) kontrollera att den person som lämnar in ett kundkontrakt har befogenhet att ändra kundens tjänsteleverantör. För privatkunder är det bästa sättet att göra detta att be att få se en kopia av kundens aktuella telefon- eller elräkning. För företagskunder måste IBO:er säkerställa att den person som lämnar in beställningen har juridisk befogenhet att agera för verksamhetens räkning; och
 - (d) granska sin PCL regelbundet. PCL visar alla kunder som en IBO har skaffat, och den utgör grunden för förvärvade positioner och ersättningar enligt kompensationsplanen. Listan finns tillgänglig i IBO Back Office. Det är IBO:ns ansvar att se till att PCL är korrekt. Om du misstänker att en kund som visas på

din PCL inte har förvärvats av dig ska du kontakta ACN:s IBO-service.

Eget förvärv av kunder och "kundplacering"

- 10.12 Varje IBO måste själv skaffa kunder och få dem att slutföra köp för att kvalificera sig för förvärvade positioner och ersättningar enligt kompensationsplanen.
- 10.13 **"Kundplacering"** är att värva kunder genom att använda en annan IBO:s Business ID på ett kundkontrakt när IBO:n inte själv förvärvade kunden.
- 10.14 **Kundplacering är ett brott mot dessa riktlinjer och anvisningar och anses vara ett försök att manipulera kompensationsplanen. Det bryter också mot konsumentskyddslagstiftningen i många länder.**
- 10.15 ACN har nolltolerans när det gäller kundplacering och en enda incident kan resultera i uppsägning av IBO:ns distributörsskap.
- 10.16 Kunder som förvärvats till följd av kundplacering kommer att tas bort från IBO:n de tilldelades och eventuell ersättning eller kvalifikation som intjänats av IBO:n och hans/hennes uppline kommer att återkallas.
- 10.17 IBO:er kan undvika kundplacering genom att:
- se till att kunderna använder ditt namn och Business ID när de lämnar in ett kundkontrakt;
 - inte låta kunder använda eller uppmuntra dem att använda namnet eller Business ID för en annan IBO på ett kundkontrakt, såvida inte denna IBO personligen var involverad i försäljningen till kunden;
 - aldrig "köpa" eller "sälja" en kund från eller till en annan IBO, inklusive din sponsor; och
 - granska sin PCL regelbundet.

11. PRISER, VILLKOR OCH FÖRUTSÄTTNINGAR FÖR ACN:S TJÄNSTER

Allmänt

- 11.1 ACN strävar efter att fastställa priser, villkor och förutsättningar för ACN:s tjänster som är konkurrenskraftiga med andra leverantörer i de länder där ACN är verksamt.

- 11.2 Priser, villkor och förutsättningar för tjänster som erbjuds av ACN:s affärspartners bestäms av dessa partners.
- 11.3 IBO:er måste marknadsföra ACN:s tjänster i enlighet med de priser, villkor och förutsättningar som bestäms av ACN eller ACN:s affärspartners.
- 11.4 IBO:er måste förse kunder med fullständig och korrekt information om ACN:s tjänster och de får inte förvränga eller överdriva priser, villkor och förutsättningar för ACN:s tjänster.
- 11.5 IBO:er får i synnerhet inte antyda till potentiella kunder att ACN är den billigaste leverantören eller att kunden kommer att spara pengar på att köpa ACN:s tjänster.
- 11.6 ACN och ACN:s affärspartners kan ändra priser, villkor och förutsättningar för alla ACN:s tjänster, och kan avbryta erbjudandet eller försäljningen av ACN:s tjänster, när som helst utan ansvar eller skyldighet till IBO:er.
- 11.7 Det är IBO:ernas ansvar att endast marknadsföra ACN:s tjänster under de aktuella priserna, villkoren och förutsättningarna.

Kontakt med ACN:s affärspartners

- 11.8 Att upprätthålla goda relationer med ACN:s Affärspartners är avgörande för ACN:s förmåga att tillhandahålla högkvalitativa tjänster.
- 11.9 IBO:er får under inga omständigheter kontakta ACN:s affärspartners.
- 11.10 Om en IBO har frågor som rör de tjänster som tillhandahålls av ACN:s affärspartners måste de ställas till ACN.
- 11.11 Kundförfrågningar måste riktas till korrekt kundsupport hos ACN:s affärspartner.
- 11.12 Brott mot dessa regler kan leda till disciplinära påföljder enligt dessa riktlinjer och anvisningar.

12. MARKNADSFÖRING OCH REKLAM

Företagets filosofi angående marknadsföring

- 12.1 ACN har utvecklat ett framgångsrikt globalt försäljningssystem som bygger på gedigen erfarenhet och kunskap om dess produkter och tjänster och de marknader där bolaget är verksamt.
- 12.2 ACN har skapat material och aktiviteter för att stödja IBO:er i marknadsföringen av ACN:s tjänster, ACN:s produkter och ACN:s affärsmöjlighet.

12.3 IBO:er uppmanas att endast använda marknadsföringsmaterial som tillhandahålls av ACN eller ACN:s affärspartner. IBO:er kan endast använda eller lämna ut annat marknadsföringsmaterial om detta anges i klausulerna 12.18 till 12.26.

Användning av ACN:s identitet och immateriella rättigheter

12.4 ACN:s varumärkesidentitet är ett av företagets mest värdefulla tillgångar.

12.5 ACN:s namn, varumärken, varunamn, logotyper, marknadsföringsmaterial, processer, upphovsrätter, företagets image och goodwill samt annan skyddad information ("immateriella rättigheter") skyddas av lag och ägs uteslutande av ACN.

12.6 Varje IBO har en begränsad, icke-exklusiv rätt att använda ACN:s immateriella rättigheter enbart för att marknadsföra ACN:s tjänster, ACN:s produkter och ACN:s affärsmöjlighet. Denna begränsade rätt medför inte någon äganderätt eller någon annan rätt till immateriella rättigheter.

12.7 All rätt att använda immateriella rättigheter upphör när du upphör att vara en IBO. IBO:er får inte använda eller registrera ett namn, varumärke, varunamn, en logotyp, marknadsföringsmaterial, en process, upphovsrätt, ett domännamn, en företagsimage eller en särskild symbol som kan förväxlas med ACN:s.

12.8 ACN:s affärspartner inför ofta restriktioner när det gäller användningen av deras immateriella rättigheter från ACN och IBO:er.

12.9 IBO:er får inte använda immateriella rättigheter som tillhör ACN:s affärspartner om så inte uttryckligen har medgivits av ACN. Gå till [IBO Back Office](#) för mer information.

Marknadsföring av ACN:s tjänster, ACN:s produkter och ACN:s affärsmöjlighet

12.10 ACN är ett direktsäljande nätverksföretag som inriktar sig på relationsmarknadsföring, mer känd som "varm marknadsföring".

12.11 Varm marknadsföring innebär att marknadsföra ACN:s tjänster och ACN:s affärsmöjlighet ansikte mot ansikte med de personer eller företag med vilka du har en befintlig relation vid tidpunkten för marknadsföringen.

12.12 En IBO:s varma marknad:

- (a) beskrivs i allmänhet som alla personer med vilka du har personlig kontakt eller en befintlig relation; och
- (b) är inte begränsad till din "familj och vänner", även om de ingår i din varma marknad.

12.13 En enda kontakt med en person i ett personligt, affärsmässigt eller socialt sammanhang räcker för att anse att den personen är en del av din varma marknad.

12.14 Rekommendationer från din befintliga varma marknaden utgör också en del av din varma marknad.

12.15 "Kall marknadsföring" syftar på all oinbjuden marknadsföring som riktas mot individer som du inte har någon befintlig personlig, affärsmässig eller social relation.

12.16 Exempel på kall marknadsföring inkluderar massreklam, köpta rekommendationer, dörr till dörrförsäljning, telemarketing, distribution av flygblad och användning av automatisk uppringningsfunktion.

12.17 **ACN tillåter inte att IBO:er använder kall marknadsföring för ACN:s tjänster, ACN:s produkter och ACN:s affärsmöjlighet.**

Utveckling och användning av marknadsföringsmaterial

12.18 ACN har skapat en mängd olika marknadsföringsmaterial för att stödja IBO:er i marknadsföringen av ACN:s tjänster, ACN:s produkter och ACN:s affärsmöjlighet.

12.19 ACN:s marknadsföringsmaterial:

- (a) är baserade på ACN:s erfarenhet inom direktförsäljningsbranschen och har använts med framgång runt om i världen; och
- (b) efterlever tillämpliga lagar, förordningar och DSA-koder, och säkerställer därmed att IBO:er inte oavsiktligt bryter mot gällande lagar och förordningar.

12.20 Vissa av ACN:s marknadsföringsmaterial är tillgängliga gratis i [IBO Back Office](#) och andra kan köpas.

12.21 Man behöver inte köpa marknadsföringsmaterial för att bli en IBO eller för att tjäna ersättning och kvalifikationer.

- 12.22 ACN inser att det kan vara lämpligt att IBO:er skapar och distribuerar sitt eget marknadsföringsmaterial.
- 12.23 För att främja en konsekvent marknadsföring, bevara ACN:s varumärke och säkerställa efterlevnaden av reklamlagar, konsumentskyddslagar och andra tillämpliga lagar och förordningar får IBO:er endast skapa sina egna marknadsföringsmaterial om:
- (a) IBO:n har erhållit skriftligt medgivande från ACN;
 - (b) materialet inte gör några anspråk eller andra än garantier än vad som publicerats i ACN:s officiella marknadsföringsmaterial för det aktuella landet;
 - (c) materialet följer dessa riktlinjer och anvisningar; och
 - (d) materialet följer gällande lagar, förordningar och DSA-koder i det land där det kommer att användas.
- 12.24 Kraven i klausul 12.23 gäller för allt tryckmaterial, sändningar och elektroniskt material som används för att marknadsföra ACN:s tjänster, ACN:s produkter eller ACN:s affärsmöjlighet, inklusive annonser, broschyrer, videoband, ljudband, flygblad, banderoller, flaggor, hemsidor, appar, sidor på sociala medier, telefoninspelningar, e-postmeddelanden, presentationsmaterial och kläder.
- 12.25 Mer information och krav för att erhålla godkännande finns på [Advertising Guidelines and Internet Guidelines](#) i [IBO Back Office](#).
- 12.26 IBO:er får inte sälja eller på annat sätt dra nytta av skapandet eller distributionen av marknadsföringsmaterial.

Förtjänst och inkomster

- 12.27 Att nå framgång som en IBO beror främst på varje IBO:s enskilda insatser och kan inte garanteras.
- 12.28 **Det är förbjudet för IBO:er att lova, garantera eller föreslå att en potentiell IBO kommer att nå en viss nivå av framgång eller inkomst med ACN.**
- 12.29 Förbudet i klausul 12.28 omfattar både skriftlig och muntlig kommunikation. IBO:er får inte använda hypotetiska exempel på inkomst, med

undantag för de exempel som finns i material som ACN har skapat.

Garantier på besparingar eller betyg

- 12.30 ACN och ACN:s Affärspartners försöker prissätta sina tjänster och produkter på ett konkurrenskraftigt sätt. Kundens användning av ACN:s tjänster och ACN:s produkter varierar dock och alla kunder kommer inte att spara pengar genom att använda ACN:s tjänster eller ACN:s produkter.
- 12.31 IBO:er får inte lova, garantera eller föreslå för nuvarande eller blivande kunder att de kommer att spara pengar eller att de kommer att spara ett visst belopp eller procentsats med ACN:s tjänster eller ACN:s produkter. Till exempel, uttalanden som "Med ACN kommer du att spara 5 % på din telefonräkning" är inte tillåtna.
- 12.32 IBO:er får inte skapa eller tillhandahålla prisjämförelser mellan de tjänster eller produkter som tillhandahålls av ACN och de tjänster som tillhandahålls av andra leverantörer. Prisjämförelser är strängt reglerade i lag och det finns en stor chans att sådana jämförelser blir felaktiga.

Påståenden om produkter

- 12.33 ACN:s friskvårds- och personvårdsprodukter omfattas av förordningar i EU och enskilda medlemsstater.
- 12.34 ACN:s produkter och tillhörande marknadsföringsmaterial har tagits fram för att följa gällande lagar och förordningar.
- 12.35 Att använda otillåtna påståenden kan leda till rättsligt ansvar för både IBO:n och ACN.
- 12.36 När IBO:n hänvisar till, diskuterar eller presenterar ACN:s friskvårds- eller personvårdsprodukter, oavsett om det är muntligt eller skriftligt, får han/hon endast använda påståenden som finns i ACN-producerat marknadsföringsmaterial eller som på annat sätt uttryckligen godkänts av ACN. Att använda andra påståenden är förbjudet och IBO:n kan bli föremål för påföljder enligt dessa riktlinjer och anvisningar.

Göra påståenden

- 12.37 Ordet "påstående" används avsiktligt i ett brett sammanhang och betyder ett meddelande eller en framställning – verbal, i bilder, grafik

eller symboler – som antyder att ett livsmedel har särskilda egenskaper. Till exempel:

- (a) **”Näringspåstående”** är kopplat till de välgörande energiegenskaper eller näringsämnen som finns i en produkt – ett påstående att en produkt är **”kalorisnål”** är ett näringspåstående; och
- (b) **”Hälsopåstående”** syftar på förhållandet mellan ett livsmedel eller en livsmedelskategori och människors hälsa – påståendet att en produkt ”innehåller kalcium och D-vitamin för att stödja normal benvävnadsstillväxt” är ett hälsopåstående.

12.38 Specifikt får IBO:er inte:

- (a) göra muntliga eller skriftliga påståenden om ACN:s produkter utom de som ingår i material som producerats av ACN, inklusive Benevitas webbplats, produktetiketter, produktinformationssidor eller andra officiella ACN-material;
- (b) göra muntliga eller skriftliga medicinska, terapeutiska eller läkande påståenden om ACN:s produkter. Specifikt får IBO:er aldrig ange eller antyda att ACN:s produkter kan behandla eller bota sjukdomar eller andra medicinska tillstånd eller att de är avsedda för sådana ändamål. Om en kund redan behandlas av en läkare, ska IBO:er rekommendera att kunden rådgör med en läkare innan han/hon vidtar några förändringar i kosten. En person med hjärt-, lever- eller njursjukdomar eller som behandlas av läkare, bör alltid rådfråga en läkare innan han/hon ändrar sin kost;
- (c) utlova specifika resultat genom att man använder ACN:s produkter;
- (d) förvränga eller överdriva priset, kvaliteten, prestandan eller tillgängligheten av ACN:s produkter;
- (e) ange eller antyda att ACN:s produkter har registrerats eller godkänts av nationella hälsomyndigheter, livsmedelsmyndigheter eller andra myndigheter vid presentationen av ACN:s produkter; eller

- (f) använda namnet på en statlig myndighet eller annan myndighet vid presentationen av ACN:s produkter.

Förbjudna uttalanden

12.39 Följande uttalanden får aldrig användas i samband med ACN:s produkter:

- (a) uttalanden som antyder att hälsan kan komma att påverkas om man inte använder ACN:s produkter;
- (b) uttalanden som anger eller antyder att man kan minska i vikt i en viss hastighet om man använder ACN:s produkter. Det är till exempel förbjudet att använda uttalanden som ”Tappa 5 kilo med hjälp av Benevitas vikthanteringssystem”; eller
- (c) uttalanden som hänvisar till rekommendationer från enskilda läkare eller vårdpersonal.

Obligatoriska uttalanden om ACN:s friskvårdsprodukter

12.40 ACN-producerat marknadsföringsmaterial för ACN:s friskvårdsprodukter innehåller allt erforderligt juridiskt språk.

12.41 Allt marknadsföringsmaterial som IBO:er producerar, inklusive muntligt material, skriftligt material eller videorekommendationer, webbsidor eller liknande material måste innehålla språk som liknar det som finns i ACN-producerat material.

12.42 Allt marknadsföringsmaterial måste åtföljas av följande uttalanden, som måste placeras på en framträdande plats på samma sida som annat marknadsföringsspråk:

- (a) **Uttalande som krävs för alla friskvårdsprodukter:**
”Denna produkt är inte avsedd att diagnostisera, behandla, bota eller förebygga sjukdom.”
- (b) **Uttalande som krävs för kosttillskott (inklusive Go!, Recover! och Vita+):**
”Kosttillskott ersätter inte en varierad kost, utan ska kombineras med en balanserad kost och hälsosam livsstil”.
- (c) **Uttalande som krävs för Go!, Recover! och Shake-It!**
 - **För alla:** *”[Go!/Recover!/Shake-It!] bör användas tillsammans som en del av Benevitas*

vikthanteringssystem.
[Go!/Recover!/Shake-It!] innehåller glukomannan som, i samband med en energibegränsad diet, bidrar till viktminskning med ett dagligt intag av 3 g glukomannan i tre doser på 1 g”.

- **För alla:** ”Benevitas vikthanteringssystem är inte avsett att ersätta hela din diet. Andra livsmedel är en nödvändig del av din dagliga kost. Du bör alltid dricka tillräckligt med vätska varje dag. Det är viktigt att följa en varierad och balanserad kost och en hälsosam livsstil. Individuella resultat kan variera.”
- **För alla:** ”Glukomannan kan orsaka kvävning om det konsumeras utan tillräckligt med vatten och om det konsumeras av människor med sväljsvårigheter.”
- **Endast för Go!:** ”Innehåller koffein (40 mg per rekommenderad daglig dos). Rekommenderas inte för barn eller gravida kvinnor eller för människor som är känsliga mot koffein.”
- **Endast för Shake-It:** ”Material som hänvisar till Shake-It måste hänvisa till produkten som en ”måltidsersättning” eller ”måltidsersättningsshake”.

Webbplatser och sociala medier

- 12.43 Webbplatser och sidor på sociala medier kan vara viktiga verktyg för IBO:er i expansionen av distributörsskapet.
- 12.44 Det är viktigt att dessa typer av medier visar ACN:s tjänster, ACN:s produkter och ACN:s affärsmöjlighet enligt dessa riktlinjer och anvisningar och gällande lagar, förordningar och DSA-koder.
- 12.45 ACN tillgängliggör en webbshop för varje IBO när de ansluter sig till ACN.
- 12.46 Onlinebutiken gör det enkelt för potentiella kunder att få den information de behöver om ACN:s tjänster och ACN:s produkter.

- 12.47 ACN uppmuntrar IBO:er att använda sina webbshoppar för att skapa en närvaro på nätet.
- 12.48 En IBO som vill skapa sin egen webbplats, app, Facebook-sida, Instagram-sida eller liknande, eller som på annat vis vill utnyttja internet och sociala medier i samband med sitt distributörsskap, måste följa marknadsföringskrav och andra krav som anges i dessa riktlinjer och anvisningar och ACN:s Advertising Guidelines and Internet Guidelines (tillgängliga i IBO Back Office), och måste skicka in en skriftlig begäran om godkännande till ACN:s IBO-service före lanseringen.

Tävlingar och incitament

- 12.49 IBO:er får inte använda tävlingar, lotterier eller spel för att marknadsföra ACN:s tjänster, ACN:s produkter eller ACN:s affärsmöjlighet utan medgivande från ACN.
- 12.50 IBO:er får inte erbjuda eller tillhandahålla monetära eller icke-monetära incitament, marknadsföring, pris, bonus eller annan förmån till en nuvarande eller potentiell kund, såvida inte förmånen sker i enlighet med IBO-avtalet och kompensationsplanen eller som på annat sätt skriftligen godkänns av ACN.

Förfrågningar från media och personliga framträdanden

- 12.51 Det är viktigt att förmedla en korrekt, konsekvent och positiv image för att bevara ACN:s anseende och värdet på ACN:s affärsmöjlighet.
- 12.52 En del av att förbättra ACN:s varumärke är att hantera företagets relation med media.
- 12.53 ACN:s Marknadsavdelningen är utbildad i medierelationer.
- 12.54 Om du blir kontaktad av media för en story om ACN eller direktförsäljning, ska du kontakta mediacontacts@acneuro.com innan accepterar att synas eller bli intervjuad.
- 12.55 I kommunikation med media får en IBO tala om sina egna aktiviteter och sitt distributörsskap, men får inte tala för ACN eller presentera sig själv som en talesman för ACN.
- 12.56 IBO:er får inte använda media, inklusive pressmeddelanden, artiklar, ledare, reklam, informationsvideor/annonser och tv- eller radioframträdanden, för att marknadsföra eller sprida ACN, ACN:s tjänster, ACN:s produkter,

ACN:s affärsmöjlighet eller sitt distributörsskap utan föregående skriftligt medgivande från ACN.

Användning av distributörsskap för välgörenhet

- 12.57 ACN bidrar till välgörenhetsorganisationer runt om i världen och uppmuntrar sina IBO:er att bidra till välgörenhetsorganisationer som de själva väljer.
- 12.58 ACN avråder starkt från att marknadsföra ACN:s affärsmöjlighet till välgörenhetsorganisationer eller ideella organisationer som en insamlingsmetod, då dessa typer av program inte fungerar bra inom ACN:s försäljningsmodell.

Gemensamma varumärken och marknadsföring

- 12.59 ACN förbjuder gemensamma varumärken och gemensam marknadsföring med andra företag, produkter eller tjänster och ACN:s tjänster, ACN:s produkter eller ACN:s affärsmöjlighet, om det inte sker i enlighet med ett avtal mellan ACN och ACN:s affärspartners.

Marknadsföringsevenemang

- 12.60 ACN uppmuntrar användningen av "Regionala utbildningsevenemang", "Superlördagar", "Affärsmöjlighetsmöten" och "Privata affärsmottagningar" som ett sätt att introducera potentiella kunder och IBO:er till ACN och lära nuvarande och potentiella IBO:er hur de kan bli framgångsrika med ACN:s affärsmöjlighet.
- 12.61 Evenemang som anges i klausul 12.60 måste genomföras med professionalism och integritet och måste följa dessa riktlinjer och anvisningar.
- 12.62 Det är frivilligt att delta i IBO-sponsrade eller ACN-sponsrade evenemang, och IBO:er får inte uppge eller antyda till potentiella eller aktuella IBO:er att närvara vid sådana evenemang är obligatorisk för att bli framgångsrik med ACN:s affärsmöjlighet.
- 12.63 IBO-sponsrade evenemang är inte avsedda att ge ytterligare intäkter till värdarna för evenemanget och de måste utföras på icke-vinstdrivande grunder. Inträdesavgifter får inte vara högre än vad som krävs för att täcka värdens direkta kostnader och utgifter.

13. BYGGA ETT SÄLJTEAM

- 13.1 Att bygga ett säljteam är ett vanligt inslag i nätverksmarknadsföring och ACN uppmuntrar IBO:er att marknadsföra ACN:s affärsmöjlighet och att bygga en downline.
- 13.2 Att vara en sponsor kräver hårt arbete och ställer ytterligare krav på sponsorn och upline.
- 13.3 En sponsor är ansvarig för utbildning, övervakning och stöd för IBO:er i sin downline för att säkerställa att deras downlines förstår och följer dessa riktlinjer och anvisningar och tillämpliga lagar, förordningar och DSA-koder, att de känner till ACN:s tjänster och produkter och marknadsför dem korrekt till potentiella kunder.
- 13.4 Sponsorer måste ha regelbunden kommunikation med sina downlines personligen, både muntligt och skriftligt.
- 13.5 **Viktigt: Man måste inte sponsra IBO:er för att nå framgång med ACN.**
- 13.6 **IBO:er får inga kvalifikationer eller kompensationer för rekrytering av nya IBO:er. All ersättning baseras på försäljning av ACN:s tjänster och produkter samt kundens användning av ACN:s tjänster.**
- 13.7 Såsom anges i klausul 2.10 får Sales Consultants marknadsföra ACN:s affärsmöjlighet, men de får inte direkt sponsra andra IBO:er eller bygga upp en downline. Sales Consultants kan inte kvalificera sig för andra positioner och kompenseras endast för försäljning av ACN:s produkter till kunder samt för kunders användning av ACN:s tjänster som de personligen införskaffat. Om en Sales Consultant vill utnyttja rättigheterna i klausul 13.1–13.6 till fullo bör denne uppgradera sin status till Team Trainer i enlighet med klausul 2.11.

Presentera ACN:s affärsmöjlighet

- 13.8 En IBO måste säkerställa att ACN:s affärsmöjlighet presenteras för potentiella IBO:er fullständigt och korrekt.
- 13.9 IBO:er måste säkerställa att potentiella IBO:er är fullt medvetna om skillnaden mellan positionerna Team Trainer och Sales Consultant innan de går med i ACN, så att de kan ta ett välgrundat beslut angående ACN:s affärsmöjlighet.

- 13.10 IBO:er får inte göra några falska, överdrivna eller vilseledande påståenden eller uttalanden om ACN:s affärsmöjlighet.
- 13.11 IBO:er får endast använda material som har tillhandahållits eller godkänts av ACN för att presentera ACN:s affärsmöjlighet.
- 13.12 IBO:er får inte påstå, garantera eller antyda till en potentiell IBO att han/hon kommer att nå en viss nivå av framgång eller inkomst som en IBO hos ACN.
- 13.13 Sponsrande IBO:er måste förklara att framgång med ACN främst beror på IBO:ns insatser, engagemang och kompetens, samt att framgång kan påverkas av externa faktorer såsom ekonomiska förhållanden och konkurrenssituationen i de länder där IBO:n verkar.
- 13.14 IBO:er måste förklara kompensationsplanen för potentiella IBO:er och informera dem om att all ersättning från ACN enligt kompensationsplanen baseras på försäljning av ACN:s tjänster och produkter till kunder och kundens användning av ACN:s tjänster. IBO:er måste tydligt förklara skillnaderna i kompensationsystemen för Team Trainers respektive Sales Consultants.
- 13.15 Direktförsäljning och nätverkmarknadsföring är allmänt accepterade metoder att göra affärer på i de länder där ACN är verksam, och ACN strävar efter att fullt ut följa alla tillämpliga lagar.
- 13.16 Det finns ingen statlig myndighet som granskar, stöder eller godkänner den försäljningsmodell eller kompensationsplan som direktförsäljningsföretag har, däribland ACN.
- 13.17 Vid presentationen av ACN:s affärsmöjlighet får IBO:er inte hävda eller antyda att en statlig myndighet har granskat eller godkänt ACN:s affärsmöjlighet.
- 13.18 Om potentiella IBO:er har frågor angående den juridiska ställningen som direktförsäljning eller ACN:s affärsmöjlighet har, ska dessa frågor ställas till ACN:s IBO-service.
- Ändra sponsorer**
- 13.19 ACN anser att det är viktigt att bevara och skydda förhållandet mellan en IBO och sponsorn.
- 13.20 En IBO kan byta sponsor eller ansluta sig till ACN igen under en ny sponsor:
- (a) som en del av ett nytt distributörsskap;
 - (b) efter att minst 12 månader har gått från datumet då IBO:ns föregående distributörsskap avslutades, sades upp eller inte förnyades; och
 - (c) såvida IBO:n inte har varit inblandad i något annat distributörsskap under denna 12-månadersperiod.
- 13.21 Ett undantag till klausul 13.18 är att en IBO som sponsrar en ny IBO kan begära att den nya IBO:n överförs till en annan IBO i den ursprungliga sponsorns downline under 60 dagar efter den nya IBO:ns startdatum.
- 13.22 För att begära en överföring enligt klausul 13.19 måste den ursprungliga sponsorn skicka en begäran via IBO Back Office. Den ursprungliga sponsorn måste tillhandahålla namnet och Business ID för den IBO som överförs samt namnet och Business ID för den nya sponsorn.
- 13.23 En ny IBO kan endast överföras en gång. När överföringen är klar kan den inte ångras eller ändras.
- 13.24 ACN meddelar den ursprungliga sponsorn och den nya IBO:n om bytet av sponsor efter slutförandet. Makar och livspartners kan inte överföras enligt denna regel (se klausulerna 3.38 till 3.48 för mer information).
- 13.25 ACN förbehåller sig rätten att ändra en IBO:s sponsor för att korrigera fel som gjorts av en IBO eller ACN vid inskickandet eller behandlingen av ett IBO-avtal, eller om en IBO rekryterades med hjälp av olagliga eller oetiska metoder eller av någon annan anledning, efter ACN:s eget gottfinnande.
- Förbud mot Korsrekrytering**
- 13.26 IBO:er uppmantras att arbeta med andra IBO:er, däribland IBO:er i andra säljteam, för att utveckla sina respektive distributörsskap.
- 13.27 Det är viktigt att sådana aktiviteter görs på grundval av ömsesidig respekt.
- 13.28 Det är oetiskt och skadar ACN och andra IBO:er att rekrytera IBO:er från ett annat säljteam.
- 13.29 En IBO får inte rekrytera, värva eller uppmantra, direkt eller indirekt, en annan IBO att lämna en sponsor eller ett säljteam för att gå med i ett annat under tiden då IBO:ns distributörsskap pågår och under ett år efter utgången av distributörsskapet.

- 13.30 IBO:er får inte värva, begära eller uppmuntra en person att bli en IBO om den personen redan har kontaktats av en annan IBO.

Värkning är förbjudet

- 13.31 Som oberoende entreprenörer får IBO:er arbeta som distributörer för andra direktförsäljningsföretag.
- 13.32 Emellertid får varken du eller någon som tillhör ditt distributörsskap direkt eller indirekt värva, begära eller uppmuntra en tidigare, aktuell eller potentiell IBO att delta i ett direktförsäljningsprogram som erbjuds av ett annat företag, oavsett om ett sådant företag erbjuder tjänster eller produkter som konkurrerar med ACN:s tjänster eller produkter.
- 13.33 IBO:er som har uppnått nivån Team Coordinator eller högre och alla som tillhör deras distributörsskap förväntas att:
- (a) uteslutande sälja ACN:s tjänster eller produkter, marknadsföra ACN:s affärsmöjlighet och utbilda och övervaka IBO:er i sin downline; och
 - (b) inte delta i något direktförsäljningsprogram som erbjuds av ett annat företag.
- 13.34 Om du eller någon som tillhör ditt distributörsskap väljer att delta i ett direktförsäljningsprogram från ett annat företag samtycker du till att:
- (a) meddela ACN inom fem arbetsdagar från dagen då du påbörjar aktiviteten;
 - (b) du inte kommer att vara berättigad till provision på nivåerna 4 t.o.m. 7 i ditt säljteam i enlighet med kompensationsplanen;
 - (c) återbetala all provision som betalats till dig efter den dag då du påbörjade aktiviteten, oavsett om du har meddelat ACN eller inte; och
 - (d) ACN har rätt att återfå all provision som betalats till dig genom att räkna av sådant belopp från andra betalningar (tidigare, nuvarande eller framtida) som ska betalas ut till dig enligt kompensationsplanen.
- 13.35 Underlåtelse att meddela ACN om ditt deltagande i ett direktförsäljningsprogram från ett annat företag ses som ett brott mot dessa riktlinjer och anvisningar, och kan leda till att

andra åtgärder vidtas av ACN, inklusive uppsägning av ditt distributörsskap.

Utbildning och övervakning

- 13.36 Som en sponsor eller upline-IBO är ett av dina ansvarsområden att utbilda IBO:er i din downline med avseende på ACN:s tjänster, ACN:s produkter och dessa riktlinjer och anvisningar.
- 13.37 Sponsrande IBO:er bör regelbundet kommunicera med sina säljteam, på ett förnuftigt sätt och vid en rimlig tidpunkt för att undvika att vara påträngande, skriftligen och personligen om ACN, en korrekt presentation av ACN:s tjänster och produkter samt IBO:ns juridiska och etiska åtaganden.
- 13.38 Sponsorer ska hålla sig informerade om nya tjänster och produktutveckling och utbildningsmöjligheter så att de kan informera sina downlines.

14. KOMPENSATIONSPLANEN

Allmän beskrivning

- 14.1 För att lyckas med ett företag krävs engagemang och hårt arbete.
- 14.2 Som en IBO beror din framgång främst på det arbete, engagemang och den kompetens som du och ditt säljteam lägger ner i er ACN-verksamhet, men kan också påverkas av rådande ekonomiska förhållanden och konkurrenssituationen i de länder ni är verksamma i.
- 14.3 Det går inte att garantera att man lyckas och når resultat som en IBO och tyvärr finns det vissa IBO:er som inte lyckas.
- 14.4 Kvalifikationer och resultat enligt kompensationsplanen beror endast på om du lyckas med försäljningen av ACN:s tjänster och produkter och om ACN:s tjänster används.
- 14.5 **IBO:er får inga kvalifikationer eller kompensationer för rekrytering av nya IBO:er.**
- 14.6 **Sales Consultants får endast personlig provision och kan inte kvalificera sig för andra positioner, såvida de inte uppgraderar sin status till Team Trainer i enlighet med klausul 2.11.**
- 14.7 I detta avsnitt sammanfattas ACN:s kompensationsystem.

- 14.8 Ytterligare information och krav gällande ersättning ges i kompensationsplanen för ditt hemland, vilket utgör en del av ditt IBO-avtal.
- 14.9 De aktuella kompensationsplanerna för alla länder finns i IBO Back Office.

Definitioner

14.10 Nedanstående definitioner gäller för den nya kompensationsplanen

- (a) **Provisionsvärde** (eller **PV**): Ett värde som tilldelas varje ACN Produkt och ACN Tjänst för att beräkna provisioner enligt den Nya kompensationsplanen. Kompensation beräknas som en procentandel av varje tilldelad PV.
- (b) **Förvärvad position**: En position i Kompensationsplanen ovanför Team Trainer.
- (c) **Minsta månatliga downline-fakturering**: Minsta månatliga, totala bruttointäkt som genererats inom en IBO:s downline, som krävs för att kvalificera sig för en viss förvärvad position enligt kompensationsplanen.
- (d) **Teamets kundpoäng**: Det sammanlagda värdet av inköp av ACN:s produkter och tjänster som genomförts av dig och dina kunder med hjälp av ditt Business ID, plus de personliga poängen från alla IBO:er i din downline.
- (e) **Personliga kundpoäng**: Det sammanlagda värdet av inköp av ACN:s produkter och tjänster som genomförts av dig och dina kunde med hjälp av ditt Business ID.
- (f) **Kundpoäng**: Ett värde som tilldelats var och en av ACN:s produkter och tjänster i kvalificeringssyften enligt kompensationsplanen.
- (g) **Sales Consultant** (eller **SC**): En ingångsposition för en ny IBO hos ACN.
- (h) **Team Trainer** (eller **TT**): En ingångsposition för en ny IBO hos ACN.

Behörighet för förvärvade positioner och kompensation

- 14.11 Varje ny IBO börjar antingen som Team Trainer eller Sales Consultant.
- 14.12 En IBO som ansluter sig till ACN som Team Trainer har möjlighet att avancera till

förvärvade positioner och få ersättning i enlighet med kompensationsplanen, under förutsättning att han/hon:

- (a) har ett aktivt distributörsskap;
- (b) uppfyller kraven på personliga kundpoäng, teamets kundpoäng (om tillämpligt), teamstrukturkrav (om tillämpligt) samt kraven på minsta månatliga downline-fakturering (om tillämpligt), som gäller för den förvärvade positionen. Se kompensationsplanen för ditt hemland för mer information; och
- (c) följer dessa riktlinjer och anvisningar.

14.13 En IBO som ansluter sig till ACN som Sales Consultant har möjlighet att få personlig ersättning i enlighet med kompensationsplanen, under förutsättning att han/hon:

- (a) har ett aktivt distributörsskap; och
- (b) följer dessa policyer och procedurer.

14.14 Ytterligare kriterier kan gälla för särskilda bonusar och provisioner.

14.15 Kvalifikation för förvärvade positioner och ersättning enligt kompensationsplanen baseras på försäljningen av ACN:s produkter och tjänster till kunder samt kundernas användning av dessa tjänster.

14.16 Det är viktigt att dina kunder anger ditt Business ID när de köper produkter eller tjänster.

14.17 För att erhålla kompensation under en viss månad måste kundens och IBO:ns uppgifter ha tagits emot av ACN senast kl 14:00 CET den sista bankdagen i månaden.

14.18 Med avseende på ACN:s tjänster, används endast kunder med aktiva kundkonton för att bestämma kvalifikationer och ersättning.

14.19 Kunder som avbokar sin ACN Tjänst, som sägs upp, eller som inte använder ACN:s tjänst under 3 månader i följd anses inte vara aktiva.

14.20 Ett kundkonto täcker alla ACN:s tjänster av samma typ (t.ex. fasta, DPS eller mobil) som tillhandahålls till ett enda kundnamn, adress eller hushåll.

14.21 Kunder som köper mer än en typ av ACN:s tjänst kommer att ha mer än ett kundkonto.

14.22 Kompensation enligt kompensationsplanen betalas i efterskott.

14.23 Ytterligare information om kompensationstidpunkter ges i kompensationsplanen och i IBO Back Office.

Förvärvad kompensation

14.24 Enligt kompensationsplanen kan IBO:er få kompensation från ACN på tre sätt:

- (a) återförsäljarbonusar (enligt definition nedan);
- (b) försäljningsprovisioner från dig och din downline (om tillämpligt); och
- (c) kundanskaffningsbonusar ("KAB").

14.25 Villkoren som gäller för kvalifikationer för förvärvade positioner och kompensation kan ändras efter ACN:s eget gottfinnande, liksom PV och kundpoäng för ACN-produkter och ACN-tjänster.

14.26 IBO:er kan också få kompensation för den direkta försäljningen av ACN:s produkter som införskaffats av IBO:er till kunder. Sådan försäljning ligger utanför ramen för kompensationsplanen.

14.27 En IBO kan sätta ett pris på ACN:s produkter som säljs direkt till kunder, även om särskilda regler gäller för sådan försäljning. Se klausulerna 9.4 till 9.6 för mer information om IBO:ers försäljning till kunder.

ÅTERFÖRSÄLJARBONUSAR

14.28 Återförsäljarbonusar intjänas av en IBO för kunders köp av ACN:s produkter från ACN genom att använda en IBO:s Business ID.

14.29 Dessa köp kan göras genom IBO:ns webbshop eller Benevitas webbplats.

14.30 En kund måste använda IBO:ns Business ID för att IBO:n ska erhålla en återförsäljarbonus.

14.31 Återförsäljarbonusar är lika med skillnaden mellan återförsäljarpriset på en ACN-produkt som är tillgängligt för kunder och priset som förbehålls IBO:er.

14.32 Återförsäljarpriser och de priser som förbehålls IBO:er på alla ACN-produkter anges i listan över produkter och tjänster i IBO Back Office.

Provision

14.33 IBO:er får provision baserat på försäljning av ACN:s produkter och tjänster samt användningen av ACN:s tjänster av deras kunder. Team Trainers och andra förvärvade positioner får även provision baserat på

försäljning av ACN:s produkter och tjänster av deras downline.

14.34 Provisioner varierar baserat på en IBO:s position och PV för de ACN-produkter och ACN-tjänster som säljs.

14.35 PV för alla ACN-produkter och ACN-tjänster anges i listan över produkter och tjänster.

14.36 PV för ACN-tjänster är en procentandel av det belopp som en kund faktureras månatligen brutto, exklusive

- (a) skatter;
- (b) tilläggsavgifter; och
- (c) ersättning för osäker fordran.

14.37 För vissa av ACN:s tjänster, främst de som tillhandahålls av ACN:s affärspartners, är PV ett fast månadsbelopp.

14.38 Se listan över produkter och tjänster för ditt land i IBO Back Office för mer information.

14.39 Provisionsvärdet beräknas enligt kompensationsplanen för det land där en kund befinner sig, dvs. leveransadressen för ACN:s produkter eller tjänster.

14.40 Den provision som ska utbetalas till IBO:er som har positionen Team Trainer eller någon förvärvad position bestäms av:

- (a) sammanlagd PV från kunder till IBO:n och hans/hennes säljteam i varje land, i enlighet med kompensationsplanen;
- (b) omvandling av alla sammanlagda belopp till valutan som används i IBO:ns hemland; och
- (c) tillämpning av det personliga provisionsschemat i kompensationsplanen för IBO:ns hemland.

14.41 Den provision som ska utbetalas till IBO:er som har positionen Sales Consultant bestäms av:

- (a) sammanlagd PV från kunder till IBO:n i hans/hennes hemland;
- (b) omvandling av alla sammanlagda belopp till valutan som används i IBO:ns hemland; och
- (c) tillämpning av det personliga provisionsschemat i kompensationsplanen för IBO:ns hemland.

14.42 Provisioner utbetalas i efterskott: Månaden efter försäljningen av ACN:s produkter och upp till 3 månader senare för ACN Tjänster (på

grund av tidsgränser för provisioner och fakturering).

- 14.43 Provisioner för ACN:s tjänster beräknas efter den första fredagen i varje månad och betalas den första bankdagen efter den tredje fredagen i varje månad.
- 14.44 För ACN:s produkter betalas provision ut den 27:e varje månad (eller nästföljande bankdag).
- 14.45 Provisioner utbetalas endast när de överstiger det minimibelopp som fastställts av ACN för ditt hemland. Provisioner under detta belopp kommer att innehållas till dess att provisioner till en IBO överstiger minimibeloppet.
- 14.46 Alla debiteringar eller krediter som gäller för ditt distributörsskap kommer att tillämpas innan utbetalningen.

Kundanskaffningsbonusar (KAB)

- 14.47 Om en IBO som har positionen Executive Team Trainer eller högre sponsrar en ny Team Trainer och hjälper denne att kvalificera sig för positionen Qualified Team Trainer eller högre inom de första 30 dagarna från det att han/hon anslöt sig till ACN, kan det hända att IBO:n är berättigad till KAB.
- 14.48 KAB är ett fast engångsbelopp som beror på:
- (a) din förvärvade position; och
 - (b) din förvärvade position i förhållande till den kvalificerande IBO:n.
- 14.49 Se kompensationsplanen för ditt hemland för mer information.

Andra bonusar

- 14.50 ACN kan då och då erbjuda produktspecifika bonusar, landsspecifika bonusar, reklambonusar och andra bonusar.
- 14.51 Kvalifikationskraven och betalningsvillkoren för dessa bonusar varierar. Gå till din kompensationsplan och IBO Back Office för aktuella bonusar i ditt hemland och de andra länderna där du är verksam.

Administrationsavgifter

- 14.52 En hanteringsavgift dras från varje kompensationsbetalning som görs till en IBO.

Minskning eller återföring av kompensation

- 14.53 ACN förbehåller sig rätten att minska ersättningen till en IBO om provisionsintäkter inte anses vara indrivningsbara. Beloppet som dras av kan baseras på den dåliga skuldkvoten som gäller i det land där verksamheten bedrivs

eller på hela Företaget eller på ett specifikt kundkonto.

- 14.54 ACN kan justera, återkalla eller kräva återbetalning av ersättning om ACN anser att en IBO inte hade rätt till ersättning eftersom han/hon eller någon IBO i deras downline misslyckades med att kvalificera sig, eller att en försäljning av ACN:s produkter eller tjänster som användes för kvalificering avvisades eller var ogiltig.
- 14.55 ACN kan också vända en position som intjänats av IBO:n eller IBO:ns upline.
- 14.56 ACN behöver inte använda efterlevnadsprocessen som anges i klausul 15 för att vända eller återkalla betalningar.
- 14.57 Om en kund returnerar en ACN-produkt av någon anledning kan alla belopp som betalas till en IBO återkallas.

Fakturor och kontoutdrag

- 14.58 Som oberoende leverantörer är det IBO:ers ansvar för att fakturera ACN för de tjänster som de tillhandahåller, inklusive försäljning av ACN:s tjänster och produkter, i syfte att erhålla betalning.
- 14.59 Fakturor måste följa lagarna som gäller i det land där de utfärdas.
- 14.60 För att säkerställa efterlevnad och som en tjänst till sina IBO:er, förbereder och skickar ACN alla nödvändiga fakturor, även kallade "**Kontoutdrag**" till IBO:er i en process som kallas för självfakturering.
- 14.61 IBO:er måste ge sitt samtycke till självfakturering som en del av deras IBO-avtal.
- 14.62 En IBO ger ACN Europe B.V. rätt att förbereda kontoutdrag för det ACN-företag som IBO:n ingick IBO-avtalet med för när det gäller skulder till IBO:n för lyckad försäljning av ACN:s tjänster och produkter och utfärdandet av dem till IBO:n
- 14.63 En kopia på varje kontoutdrag tillgängliggörs IBO:n i IBO Back Office direkt efter avslutad kompensationscykel.
- 14.64 ACN kommer att skicka ett e-postmeddelande till IBO:n till den e-postadress som IBO:n har tillhandahållit ACN, med information om att kontoutdraget är tillgängligt. Kontoutdrag finns endast i elektroniskt format. IBO:n anses ha godkänt kontoutdraget om han/hon inte skriftligen invänder mot det inom 15 dagar från det datum som anges på kontoutdraget.

- 14.65 Kontoutdrag utfärdas genom att använda en separat sekventiellt numrerad serie för varje IBO.
- 14.66 Varje IBO måste säkerställa att den information som ACN behöver för att förbereda fakturor för hans/hennes räkning hålls aktuell och korrekt.
- 14.67 Om en IBO har angett ett momsregistreringsnummer till ACN, ska alla belopp som betalas till IBO:n inkludera moms.
- 14.68 Om IBO:n inte har angett ett momsregistreringsnummer till ACN, ska alla belopp som betalas inte anses inkludera moms.
- 14.69 ACN ska inte återbetala skatt eller sociala avgifter som har innehållits från IBO:n till följd av felaktiga eller ofullständiga uppgifter från IBO:n, och ACN ska ha rätt att erhålla alla belopp från IBO:n som betalats till en statlig myndighet för skatter eller sociala avgifter om IBO:n inte har hållit sin faktureringsinformation korrekt och aktuell.

15. EFTERLEVNADSUTREDNINGAR OCH DISCIPLINÄRA PÅFÖLJDER

- 15.1 Som en IBO förväntas du följa de högsta etiska och juridiska normerna.
- 15.2 Du och alla som arbetar under ditt distributörsskap måste följa IBO-avtalet, dessa riktlinjer och anvisningar samt kompensationsplanen och följa alla tillämpliga lagar, förordningar och DSA-koder.

Brott mot efterlevnad och utredningar

- 15.3 ACN:s Compliance Department utreder påstådda eller misstänkta brott mot efterlevnad efter bästa förmåga och strävar att göra det på ett grundligt, effektivt och rättvist sätt.
- 15.4 ACN får inleda en utredning om efterlevnad på eget initiativ eller baserat på information från en kund, en IBO, en konsumentskyddsorganisation, polis, domstol eller annan statlig myndighet eller någon annan person.
- 15.5 ACN förbinder sig att behandla IBO:er som är inblandade i en utredning om efterlevnad på ett rättvist och respektfullt sätt.
- 15.6 IBO:er är skyldiga att samarbeta fullt ut med utredningar om efterlevnad och svara på alla förfrågningar från ACN sanningsenligt och fullständigt.

- 15.7 Det är ett brott mot dessa riktlinjer och anvisningar för en IBO att vägra eller inte samarbeta fullt ut i en utredning om efterlevnad eller att ge falsk eller ofullständig information till ACN.
- 15.8 Underlåtenhet att besvara en förfrågan om efterlevnad eller att samarbeta fullt ut med en utredning om efterlevnad kan leda till avstängning eller uppsägning av ditt distributörsskap.

Rapportera misstänkta överträdelser

- 15.9 Om du tror att en IBO har begått ett brott mot efterlevnad, uppmanar vi dig att kontakta denna IBO och ta upp frågan direkt.
- 15.10 Vissa brott kan vara oavsiktliga eller bero på att en IBO inte förstår sina skyldigheter.
- 15.11 Allvarliga brott mot efterlevnad, till exempel sådana som kan innebära brott mot tillämpliga lagar eller förordningar, ska alltid anmälas till ACN.
- 15.12 Om du inte kan lösa problemet direkt eller inte känner att du vill kontakta IBO:n, bör du rapportera det misstänkta brottet skriftligen till ACN.
- 15.13 Det du skickar in måste enligt klausul 15.12 innehålla ditt namn, namnet på den berörda IBO:n, datum, plats och vad IBO:n är misstänkt för samt stödande bevis.
- 15.14 För att säkerställa en rättvis behandling, kommer inte verbala eller anonyma klagomål att behandlas. Ditt namn kommer dock inte röjas utan din tillåtelse.

Utredningsprocessen

- 15.15 Misstänkta brott mot efterlevnad kommer att utredas enligt de rutiner som ACN har.
- 15.16 ACN bestämmer de rutiner som ska följas i ett givet fall.
- 15.17 Vanligtvis kommer IBO:er som misstänkts för brott mot efterlevnad samt vittnen för sådana utredningar att kontaktas av ACN via post, telefon, e-post eller på annat sätt för att fastställa relevanta fakta.
- 15.18 IBO:er måste svara fullständigt och korrekt inom den tid som anges i meddelandet från ACN.
- 15.19 En IBO som underlåter att svara på en utredning om efterlevnad anses erkänna de fakta som

presenteras för att ACN och då ska IBO:n få disciplinära påföljder.

Beslutsbrev

15.20 När den påstådda överträdelsen har utretts och granskats, kommer ACN bestämma om IBO:n ska bli föremål för disciplinära påföljder. ACN ska skicka ett beslutsbrev till IBO:n per post, e-post eller på annat sätt och ange resultatet av utredningen och de avsedda disciplinära påföljderna.

Överklaganden

15.21 En IBO kan begära omprövning av beslutet genom att skicka in en skriftlig överklagan senast 15 dagar efter beslutsbrevet.

15.22 För att en överklagan ska beaktas måste IBO:n tillhandahålla relevant information som inte fanns tillgänglig för IBO:n under den inledande utredningen.

15.23 Ett överklagande kommer normalt inte att beaktas om IBO:n inte svarade under utredningen om efterlevnad.

15.24 ACN kommer omgående att granska överklagan och ge IBO:n ett skriftligt svar med beslutet.

Disciplinära påföljder

15.25 Om ACN konstaterar att en IBO har begått ett brott mot efterlevnad kan det leda till disciplinära påföljder.

15.26 Den disciplinära påföljden i ett givet fall kommer bero brottet, fakta kring brottet, hur samarbetsvillig IBO:n är, om brottet var avsiktligt eller oavsiktligt, IBO:ns historik när det gäller efterlevnad samt IBO:ns erfarenhet.

15.27 ACN bestämmer efter eget gottfinnande lämpliga disciplinära påföljder.

15.28 De disciplinära påföljder som IBO:n får kommer att framgå i beslutsbrevet.

15.29 Potentiella disciplinära påföljder omfattar muntliga och skriftliga varningar, tillfällig avstängning av ersättning eller IBO:ns distributörsskap, återkallande av intjänade nivåer i kompensationsplanen, återbetalning av tidigare betald ersättning, borttagning av IBO:ns downline samt uppsägning av IBO:ns distributörsskap.

15.30 IBO:er kan uppmanas att godkänna de disciplinära påföljderna genom att returnera en undertecknad kopia av beslutsbrevet.

15.31 IBO:er som begår brott mot efterlevnad kan även bli skyldiga att betala kostnader eller utgifter som ACN ådragit sig som en följd av IBO:ns åtgärder. Här ingår eventuella betalningar till kunder, andra IBO:er eller tredje parter, böter eller påföljder till statliga myndigheter samt advokatarvoden. ACN får dra av sådana belopp från framtida ersättning till IBO:n eller driva in betalningen med alla tillgängliga rättsliga medel.

Suspension

15.32 ACN kan innehålla betalning av kompensation ("**Kompensationsspärr**") eller en IBO:s distributörsskap ("**Distributörsspärr**") som ett resultat av ett brott mot efterlevnad.

15.33 ACN kan under tiden utredningen pågår och om omständigheterna tillåter det införa ett tillfälligt förbud.

15.34 En IBO som är föremål för kompensationsspärr kan fortsätta att driva sitt distributörsskap och få kvalifikationer och kompensation, men kompensationen betalas inte ut förrän spärren hävs.

15.35 En IBO med distributörsspärr får inte längre bedriva verksamhet som en IBO. Han/hon får inte marknadsföra ACN:s tjänster, ACN:s produkter och ACN:s affärsmöjlighet och får inte presentera sig som en IBO hos ACN under suspensionen.

Uppsägning

15.36 Uppsägning av en IBO:s distributörsskap är den allvarligaste disciplinära påföljden som en IBO kan råka ut för.

15.37 Alla rättigheter och förmåner som en IBO har, inklusive eventuella anspråk på obetald ersättning och alla åtaganden som ACN har enligt IBO-avtalet, upphör på uppsägningdagen.

15.38 Om IBO:n tidigare har blivit suspenderad är uppsägningen retroaktiv till denna dag.

15.39 Uppsagda IBO:er har inte rätt till återbetalning av startavgifter eller förnyelseavgifter för Team Trainer eller Sales Consultant.

Upline-ansvar

15.40 Om du väljer att sponsra andra IBO:er och etablerar ett säljteam, ansvarar du för att de förstår och följer dessa riktlinjer och anvisningar samt att de förstår juridiska skyldigheter de har.

Se klausul 13 avseende att sponsring av nya IBO:er.

- 15.41 Underlåtenhet att på ett adekvat sätt övervaka din downline eller deras efterlevnad är ett brott mot dessa riktlinjer och anvisningar.
- 15.42 Om en IBO bryter mot efterlevnad kan eventuella ersättningar som intjänats av denna IBO:s upline återkallas. Detta inkluderar återkallande av intjänade nivåer i kompensationsplanen och innehållande eller återföring och återbetalning av ersättning som ska betalas eller har betalats till en upline-IBO.
- 15.43 Upline-IBO:er kan också tvingas ersätta alla kostnader och utgifter som ACN har haft om ACN inte lyckas få tillbaka sådana belopp från den IBO som begått brott mot efterlevnaden.

Samarbete med brottsbekämpande organ

- 15.44 ACN samarbetar fullt ut med brottsbekämpande organ, domstolar och andra statliga myndigheter som utreder påstådda lagöverträdelser av IBO:er.
- 15.45 IBO:er får inte informeras om förfrågningar från brottsbekämpande organ eller andra myndigheter.
- 15.46 Om en IBO begår ett brott mot efterlevnad som ACN anser även kan bryta mot lagen, förbehåller sig ACN rätten att anmäla händelsen till berörda myndigheter.

Tvister mellan IBO:er

- 15.47 ACN uppmanar IBO:er att lösa tvister med andra IBO:er på ett vänligt och professionellt sätt.
- 15.48 På begäran av parterna, kan ACN gå med på att medla och lösa en tvist.
- 15.49 IBO:er samtycker till att ACN:s slutsatser och beslut är bindande om ACN är inblandat i enlighet med klausul 15.48.
- 15.50 ACN kommer inte medla tvister mellan personer som är inblandade i samma distributörsskap (t.ex. mellan aktieägarna i ett PBE eller mellan makar). I sådana fall godtar ACN instruktioner från Huvudkontaktpersonen eller den person som tidigare utsetts som ansvarig för distributörsskap.
- 15.51 En tvist mellan ACN och en IBO om deras rättigheter och skyldigheter enligt IBO-avtalet, dessa riktlinjer och anvisningar eller

kompensationsplanen ska lösas med hjälp av de rutiner som anges i IBO-avtalet.

16. SKYDD AV PERSONUPPGIFTER OCH KONFIDENTIELL INFORMATION

- 16.1 I samband med ACN:s tjänster, ACN:s produkter och ACN:s affärsmöjlighet har ACN och IBO:er tillgång till personlig och konfidentiell information om kunder och andra IBO:er.
- 16.2 Personuppgifter innehåller information som namn, adresser, kön och e-postadresser som relaterar till identifierade eller identifierbara personer.
- 16.3 Konfidentiell information är ännu bredare och kan innefatta bankkonton, kreditkort och annan känslig information.
- 16.4 Personuppgifter och konfidentiell information omfattas av betydande rättsskydd, och underlåtenhet att hantera sådana uppgifter på lämpligt sätt kan leda till rättsligt ansvar för IBO:n och ACN.
- 16.5 ACN samlar in, bevarar och behandlar personuppgifter från IBO:er och kunder med elektroniska och icke-elektroniska medel i enlighet med vår sekretesspolicy.
- 16.6 Sekretesspolicyen är tillgänglig i [IBO Back Office](#) och alla ACN-webbplatser.
- 16.7 Personuppgifter som samlas in av ACN används av ACN för att fullgöra sina skyldigheter gentemot IBO:n i enlighet med IBO-avtalet, inklusive:
 - (a) fastställande av intjänad nivå samt beräkning och betalning av kompensation till IBO:n och andra IBO:er;
 - (b) tillhandahållande av tjänster och produkter till IBO:n;
 - (c) meddelanden till IBO:n rörande marknadsmöjligheter när det gäller ACN:s tjänster;
 - (d) uppfyllande av juridiska, finansiella, redovisande och administrativa funktioner; och
 - (e) skydd av ACN:s juridiska och avtalsenliga rättigheter.
- 16.8 I syfte att fullgöra sina skyldigheter gentemot IBO:er kan en IBO:s personuppgifter överföras till:
 - (a) andra ACN-företag;

- (b) anställda, externa konsulter och rådgivare till ACN;
 - (c) andra IBO:er;
 - (d) ACN:s affärspartners; och
 - (e) andra mottagare enligt vad som är tillåtet enligt lag.
- 16.9 Vissa mottagare kan finnas i länder utanför EU, inklusive USA, som inte tillhandahåller tillräckligt dataskydd enligt europeiska myndigheter.
- 16.10 Insamling av de personuppgifter som fordras enligt IBO-avtalet är nödvändig för fullgörandet av ACN:s förpliktelser enligt detta avtal.
- 16.11 Vägrar en IBO att tillhandahålla efterfrågade uppgifter eller om han/hon återkallar sitt samtycke till användning av sådana personuppgifter kan detta leda till att ansökan avslås eller att IBO:ns distributörsskap sägs upp.
- 16.12 ACN samtycker till att:
- (a) behandla personuppgifter rättvist och lagenligt;
 - (b) vidta rimliga åtgärder för att säkerställa att personuppgifter är fullständiga och korrekta;
 - (c) inte använda personuppgifter för något olagligt ändamål;
 - (d) endast samla in personuppgifter som krävs för de ändamål som anges i dessa riktlinjer och anvisningar och IBO-avtalet; och
 - (e) att vidta rimliga åtgärder för att skydda personuppgifter mot intrång av eller utlämnande till obehöriga personer.
- 16.13 IBO:n kan utöva sin rätt att komma åt och korrigera eller radera personuppgifter genom att kontakta IBO-service.
- 16.14 I samband med ditt arbete som en IBO kan du ha tillgång till personuppgifter och konfidentiell information om kunder och andra IBO:er.
- 16.15 Vid hantering av sådan information ska IBO:n följa alla tillämpliga dataskyddslagar och sekretesslagar.
- 16.16 IBO:n ska upprätthålla sekretessen när det gäller kund- och IBO-uppgifter, och ska vidta lämpliga åtgärder för att skydda uppgifterna mot tillträde av obehöriga, bearbetning som inte följer rättsliga bestämmelser och ändringar, förlust, skada eller förstörelse.

- 16.17 Denna skyldighet att skydda uppgifter finns kvar även om förnyelseavgiften inte betalas eller vid upphävande eller uppsägning av IBO-avtalet.
- 16.18 Underlåtenhet att hantera kund- eller IBO-uppgifter på ett lämpligt och lagligt sätt kan leda till påföljder enligt dessa riktlinjer och anvisningar. Kontakta ACN:s IBO-service om du har frågor gällande hanteringen av personuppgifter.
- 16.19 Utöver de syften som beskrivs ovan kan ACN samla in, bevara och behandla IBO:ers personuppgifter i syfte att bedriva vetenskaplig undersökningar och marknadsundersökningar, opinionsundersökningar samt skicka reklam och marknadskommunikation. Dessa personuppgifter kan komma att överföras till tredje parter, inklusive medlemmar i ACN Group, andra IBO:er och ACN:s affärspartners för dessa ändamål.
- 16.20 IBO:er kan styra hur personuppgifter används eller dra tillbaka sitt samtycke till att använda personuppgifter för dessa ändamål genom att kontakta ACN:s IBO-service.

17. EXTRA INFORMATION - SVERIGE

Efterlevnad av lagar och regler

- 17.1 Som IBO är du skyldig att efterleva alla lagar, bestämmelser och DSA-koder i ditt hemland och alla länder du driver ditt distributörsskap i.
- 17.2 Detta innefattar att:
- (a) erhålla alla tillstånd, licenser och registreringar som krävs för att driva ditt distributörsskap; och
 - (b) genomföra alla registreringar, anmälningar, inlämnanden och betalningar som krävs för att säkerställa en riktig bedömning och överföring av skatter och sociala avgifter.
- 17.3 Som IBO är du skyldig att upprätthålla riktig dokumentation över din aktivitet.
- 17.4 ACN kan kräva kopior på alla dokument avseende skatt från en IBO för att bekräfta efterlevnad av detta krav.

Registrera verksamheten

- 17.5 Svensk lag kan kräva att IBO:er registrerar sig hos bolagsverket, antingen som ett småföretag eller som enskild näringsidkare

beroende på verksamhetens storlek.

(d) Aktiebolag (AB)

- 17.6 Mer information om registreringskraven hittar du på www.bolagsverket.se

Skatt

- 17.7 Som IBO är du skyldig att genomföra alla registreringar, anmälningar och betalningar avseende skatt och sociala avgifter som krävs enligt svensk lag.

17.8 Registrering hos skatteverket kan krävas.

17.9 Du bör kontakta en skatterådgivare om du har frågor angående dessa krav.

17.10 **Inkomstskatt:**

- (a) Den kompensation du får som IBO inkomstbeskattas i Sverige.
- (b) Du är skyldig att registrera dig hos skatteverket och det kan hända att du måste skaffa F-skattsedel.
- (c) Vidare är du skyldig att rapportera din inkomst i den årliga skattedeklarationen och det kan hända att du måste genomföra betalningar i förskott på din inkomst.

17.11 **Mervärdesskatt (moms):**

- (a) Alla som regelbundet och självständigt bedriver en ekonomisk verksamhet i Sverige är skyldiga att ta ut och betala in moms till skatteverket.
- (b) Som IBO kan det hända att du måste registrera dig som momsbetalare, lämna in momsdeklaration och betala moms.
- (c) ACN betalar endast ut moms till dig för de tjänster du tillhandahåller ACN med om du ger oss ett giltigt momsregistreringsnummer.
- (d) Mer information om momsefterlevnad hittar du på www.skatteverket.se

17.12 **Sociala avgifter:**

- (a) Som IBO kan det hända att du är skyldig att betala sociala avgifter.
- (b) Mer information om krav avseende sociala avgifter hittar du på www.forsakringskassan.se

Tillåtna företagsformer

17.13 Följande företagsformer kan bli IBO:er i Sverige:

- (a) Enskild firma
- (b) Handelsbolag (HB)
- (c) Kommanditbolag (KB)