

XANGO

Distributeursbeleid en -procedures

en vergoedingenplan

België

Van kracht per 30 januari 2010

Inhoudsopgave

Beleid & procedures	3
Gedragcode	3
Hoofdstuk 1 Distributeur worden	4
Hoofdstuk 2 Verplichtingen van een Distributeur en beheer van distributeurschap.....	6
Hoofdstuk 3 Sponsorschap	11
Hoofdstuk 4 Verandering van Sponsor/Positionering, overdracht en Economische belangen	12
Hoofdstuk 5 Vergoedingen.....	16
Hoofdstuk 6 Bestellen van producten van het Bedrijf.....	18
Hoofdstuk 7 Marketing van het prodct en kansen	23
Hoofdstuk 8 Procedure bij schending van het contract.....	29
Hoofdstuk 9 Beëindiging	30
Hoofdstuk 10 Overige bepalingen	32
BIJLAGE A Begrippenlijst.....	36
BIJLAGE B VERGOEDINGENPLAN	41
Hoofdstuk 1 Betaling van commissies.....	42
Hoofdstuk 2 Distributeurranen.....	42
Hoofdstuk 3 PowerStart-commissies	44
Hoofdstuk 4 UniLevel-commissies	45
Hoofdstuk 5 Global Bonus Pool-commissies	46
Hoofdstuk 6 500K Bonus Pool-commissies	47
Hoofdstuk 7 Commissies voor detailhandelverkopen	48
Hoofdstuk 8 Bonussen in de vorm van reizen en beloningen	48
Hoofdstuk 9 Definities	49

Beleid & procedures

Dit document, getiteld Beleid & procedures, is van kracht vanaf de hierboven (als eerste) vermelde datum en is van toepassing op de manier waarop een Xango®-Distributeur zaken doet met het Bedrijf, andere distributeurs en (particuliere) klanten. Deze versie vervangt alle vorige versies. De toepasselijke definities zijn in hoofdletters weergegeven en worden nader beschreven in Bijlage A. Alle interpretaties, verklaringen, uitsluitingen of uitzonderingen die van toepassing zijn op deze versie van Beleid en procedures dienen schriftelijk te worden opgesteld en te worden ondertekend door een bevoegde medewerker van het Bedrijf voordat zij van kracht kunnen worden. Het Bedrijf streeft ernaar op uniforme en niet-discriminatoire wijze toe te zien op de naleving van Beleid en procedures. Indien het Bedrijf er niet in slaagt een Distributeur te verplichten tot naleving van bepaalde bepalingen van Beleid en procedures betekent dit niet dat het Bedrijf daarmee afstand doet van het recht om de betreffende Distributeur en andere Distributeurs te verplichten tot naleving van de betreffende bepalingen.

Dit document Beleid en procedures, het Vergoedingenplan (Bijlage B), de Verklaring van economisch belang (indien van toepassing), de Distributeursovereenkomst en eventuele andere land- of situatiespecifieke toevoeging(en) daarop alsmede elke schriftelijke overeenkomst tussen de Distributeur en het Bedrijf in hun huidige vorm en in de vorm van regelmatig naar goeddunken van het Bedrijf bijgewerkte vormen, en zijn door deze verwijzing opgenomen in en vormen een integraal onderdeel van wat als geheel het "Contract" wordt genoemd. Alle Distributeurs zijn gehouden het Contract te lezen, te begrijpen en na te leven en dienen ervoor te zorgen dat zij op de hoogte zijn van en werken volgens de meest recente versie van het Contract. Bij het sponsoren van een nieuwe Distributeur dient de Sponsordistributeur voorafgaand aan de ondertekening van het Contract de meest recente versie van het Contract aan de aanvrager ter beschikking te stellen. Door ondertekening van een Distributeursovereenkomst of de aanvaarding van Commissies van het Bedrijf geeft de Distributeur te kennen dat hij of zij het Contract en alle wijzigingen ervan heeft gelezen en heeft begrepen en stemt hij of zij in met de naleving ervan.

Het Bedrijf behoudt zich het recht voor elk deel van het Contract van tijd tot tijd bij te werken op basis van rechtswijzigingen en gewijzigde bedrijfsomstandigheden. Eventuele wijzigingen worden ten minste dertig (30) dagen vóór de ingangsdatum bekendgemaakt op de website van het Bedrijf. Distributeurs zijn zelf verantwoordelijk voor het regelmatig raadplegen van de meest recente versie van het Contract op www.xango.com of op andere websites van het Bedrijf. Ook kan het Bedrijf de Distributeur op verzoek van de Distributeur een kopie verstrekken van de meest recente versie van het Contract.

Gedragscode

Het Bedrijf is de verplichting aangegaan om Distributeurs te voorzien van Producten van topkwaliteit, buitengewone ondersteuning en een succesvol Vergoedingenplan. Distributeurs hebben de mogelijkheid om rechtstreeks Producten van het Bedrijf af te nemen voor persoonlijk gebruik en voor de doorverkoop aan consumenten. Van hun kant stemmen Distributeurs in met een ethische en professionele handelwijze in hun omgang met de Producten en het genereren van inkomsten. Alle Distributeurs stemmen ermee in dat zij de onderstaande Gedragscode zullen naleven:

As Distributeur:

1. zal ik personen die ik in de hoedanigheid van Distributeur ontmoet met respect behandelen.
2. zal ik te allen tijde op een ethische, morele, legale en financieel verantwoorde wijze handelen en zakendoen en zal ik mij niet inlaten met misleidende of illegale praktijken.
3. zal ik mij tegenover derden niet nadelig uitlaten over producten van concurrenten en zal ik geen lasterlijke, smadelijke of schadelijke uitlatingen doen over concurrenten of andere Distributeurs.

4. zal ik mij niet inlaten met activiteiten die het Bedrijf, andere Distributeurs of mijzelf in diskrediet brengen.
 5. zal ik het Product op eerlijke wijze vertegenwoordigen en geen uitspraken doen met betrekking tot het Product die niet worden vermeld in en niet worden ondersteund door officiële publicaties van het Bedrijf.
 6. zal ik mijn leiderschapsverantwoordelijkheden als Sponsor nakomen door de Distributeurs in mijn Onderliggende organisatie te trainen, te ondersteunen en op andere manieren bij te staan.
 7. zal ik op correcte en legale wijze omgaan met het Vergoedingenplan en de potentiële inkomsten die hieruit voortvloeien.
 8. zal ik mij aan alle voorwaarden en bepalingen van het Contract houden.
 9. zal ik het beleid voor het terugzenden en terugbetalen van Producten naleven bij transacties met mijn Klanten.
 10. zal ik de sponsorrelatie van andere Distributeurs respecteren en zal ik mij niet mengen in deze relaties of proberen deze relaties te verstoren en zal ik geen nadelige of onware uitspraken doen over andere Distributeurs.
-

Hoofdstuk 1 Distributeur worden

- A. Meerderjarigheid. Om Distributeur te worden moet een aanvrager meerderjarig zijn (doorgaans ouder dan 18 jaar) in het rechtsgebied waarin hij woonachtig is.
- B. Aanvraag. Een aanvrager wordt gemachtigd door het Bedrijf voor het uitoefenen van Distributeursrechten en een Distributeurschap als hij of zij (i) een 'Distributor kit' (distributeursset) koopt; (ii) Het Bedrijf een hardcopy of elektronische versie (gescand of gefaxt) van de ingevulde en ondertekende Distributeursovereenkomst toestuurt of de overeenkomst ondertekent via het online aanvraagprogramma van het Bedrijf (in landen waar dit programma beschikbaar is) en (iii) het Bedrijf de overeenkomst aanvaardt. (De Distributeursovereenkomst en andere formulieren zijn beschikbaar op de website van het Bedrijf.)
1. Om te kunnen worden geaccepteerd door het Bedrijf moeten de Distributeursovereenkomst voor het land waar de Aanvrager woont en eventuele andere vereiste contractdocumenten volledig en correct zijn ingevuld en worden ingediend door de Distributeur.
 2. Wanneer de Distributeur geen volledige en correcte overeenkomst overlegt of, na een verzoek daartoe, nalaat juiste documentatie te overleggen, kan het Bedrijf weigeren de Distributeursovereenkomst af te sluiten. Het Bedrijf behoudt zich het recht voor, en dit is uitsluitend naar goeddunken van het Bedrijf, een Distributeursovereenkomst aan te gaan of te verlengen.
 3. Van de Distributeur kan worden verlangd dat hij het Bedrijf bewijs verschaft inzake inwonerschap, werkvergunning en bekwaamheid op wettige wijze zakelijke activiteiten te verrichten in het land dat wordt vermeld in de Distributeursovereenkomst.
- C. Verplichte aankopen. De enige aankopen die nodig zijn om een Distributeurschap te verkrijgen en te behouden zijn de 'Distributor kit' en verder moet een jaarlijkse bijdrage voor de kosten van verlenging van het Contract en materialen worden betaald. De aankoop van Producten is optioneel.

- D. Telefonische aanvragen. Voor Distributeursovereenkomsten die worden ingediend via internet of telefoon wordt een tijdelijk distributeurschap gecreëerd totdat het Bedrijf het volledig ingevulde Contract heeft ontvangen. Dit tijdelijk distributeurschap is onderworpen aan alle voorwaarden van het Contract en biedt de aanvrager, in de periode dat de originele documentatie wordt ontvangen en verwerkt, de mogelijkheid gedurende dertig (30) dagen producten te bestellen. Als de aanvrager het Bedrijf niet binnen dertig (30) dagen een getekende Distributeursovereenkomst of een elektronische kopie daarvan toezendt, kan het tijdelijke Distributeurschap worden beëindigd.
- E. Ondernemingen. Als de aanvrager een onderneming is, moet de originele handtekening op de Distributeursovereenkomst de handtekening zijn van een Persoon die gemachtigd is de onderneming in rechte te binden. De Aanvrager moet naast de Distributeursovereenkomst ook het volgende overleggen: (i) het BTW-nummer van de onderneming, en (ii) een Verklaring van Economisch belang, die is voorzien van de handtekeningen en sofi-nummers of andere persoonlijke identificatienummers van alle personen met een Economisch belang in de onderneming. Teneinde de vorm van de onderneming, de houders van een Economisch belang en de gemachtigde ondertekenaars te kunnen verifiëren, kan het Bedrijf de aanvrager te allen tijde verzoeken een kopie van de statuten of van andere registratiedocumenten te overleggen.
- F. Identificatienummer. Voor belastingcontroles (indien nodig) en legitimatiedoeleinden (indien wettelijk toegestaan) vraagt het Bedrijf Aanvragers om een sofi-nummer/BTW-nummer of ander persoonlijk identificatienummer te verstrekken. Wanneer dit nummer niet wordt verstrekt, is het mogelijk dat de Aanvraag van het Distributeurschap wordt geweigerd of geannuleerd.
- G. Onnauwkeurige informatie. Als het Bedrijf vaststelt dat de Distributeursovereenkomst of de verklaring van Economisch belang onjuiste of valse informatie bevat, kan het Bedrijf een Distributeurschap onmiddellijk beëindigen of de Distributeursovereenkomst vanaf het begin nietig verklaren. Daarnaast is de Distributeur gehouden om het Bedrijf op de hoogte te houden van eventuele wijzigingen die van belang zijn voor de juistheid van het Contract.
- H. Verhuizing naar een ander land. Indien de Distributeur naar een ander land verhuist, dient hij of zij het volgende aan het Bedrijf te overleggen: (i) een Distributeursovereenkomst voor het nieuwe woonland (met een kruisje in het vak "GEWIJZIGD" bovenaan); (ii) een schriftelijk verzoek voorzien van datum en handtekening, (iii) een officieel document waaruit de verhuizing blijkt (bijv. een kopie van het rijbewijs, paspoort etc.) en, voor een tweede of een omvangrijkere aanvraag, (iv) een bedrag van USD 100,00 of het equivalent in lokale valuta als vergoeding van de administratiekosten. De Distributeur is ervoor verantwoordelijk dat aan alle voorwaarden van het Contract, inclusief die welke specifiek gelden in het nieuwe woonland, wordt voldaan.
- I. Geldigheidsduur. Het contract is geldig voor een periode van één (1) jaar vanaf de dag van ondertekening. Daarna kan het Contract worden verlengd tegen betaling van verlengingskosten en materiaalkosten. In dat geval moet deze vergoeding door de Distributeur uiterlijk binnen één jaar na dagtekening van de overeenkomst, worden betaald. Reden voor deze vergoeding is dat Distributeurs hierdoor gebruik kunnen maken van materialen en informatie over de producten, programma's, Beleid en procedures van het Bedrijf en daarmee samenhangende informatie.
1. De Distributeur machtigt het Bedrijf uitdrukkelijk tot inning van de jaarlijkse bijdrage voor verlenging van het contract en voor materialen door middel van elke beschikbare betalingsmethode, inclusief het belasten van een geregistreerde creditcard van de Distributeur of door inhouding van deze bijdrage op commissiebetalingen.
 2. Indien de jaarlijkse bijdrage voor verlenging en materiaal niet uitelrijk op de verlengingsdatum is betaald, kan de Distributeur zijn Distributeursrechten verliezen en gaat hij ermee akkoord dat zijn of haar Distributeurschap kan worden overgedragen aan een Klant onder de huidige Sponsor, dat hij zijn Onderliggende organisatie kan verliezen en dat hij het recht op deelname aan het Vergoedingsplan kan verliezen.

- J. Geen alleenrecht in handelsgebied. De machtiging van een Distributeur om Distributeursrechten uit te oefenen en een Distributeurschap uit te voeren houdt geen franchise of handelsgebied met alleenrecht in en de Distributeur heeft niet het recht om een dergelijk alleenrecht te claimen.

Hoofdstuk 2 Verplichtingen van een Distributeur en beheer van Distributeurschap

- A. Naleving. Een Distributeur is te allen tijde gehouden alle voorwaarden en bepalingen van het Contract na te leven.
- B. Onafhankelijke contractant. Een Distributeur is een onafhankelijke contractant en is verantwoordelijk voor zijn of haar eigen zakelijke uitgaven, beslissingen en handelingen.
1. Een Distributeur mag zich niet als agent, werknemer, partner of partner in een joint venture met het Bedrijf voordoen. Een Distributeur mag niet op naam van het Bedrijf aankopen doen of transacties aangaan.
 2. De werkuren, zakelijke uitgaven en ondernemingsplannen van de Distributeur vallen niet onder de verantwoordelijkheid van het Bedrijf. Een Distributeur zal geen schriftelijke of mondelinge verklaringen afgeven waarin het tegendeel wordt beweerd of geïmpliceerd.
 3. Een Distributeur heeft de volle verantwoordelijkheid voor zijn of haar mondelinge en/of schriftelijke uitspraken met betrekking tot de Producten, diensten en het Vergoedingsplan, die niet uitdrukkelijk worden vermeld in de officiële documenten van het Bedrijf en de Distributeur stemt in met het betalen van schadevergoeding aan het Bedrijf voor eventuele claims, schade of andere uitgaven, waaronder advocaatkosten, die het gevolg zijn van verklaringen en handelingen van de Distributeur die in strijd zijn met het Contract. De bepalingen van dit Hoofdstuk blijven ook na beëindiging van het contract van kracht.
- C. Naleving van wetten. Bij het uitvoeren van de Activiteiten als Distributeur moet de Distributeur voldoen aan alle geldende nationale en plaatselijke wet- en regelgeving en voorschriften. Een Distributeur mag geen bepalingen overtreden die betrekking hebben op oneerlijke concurrentie, inclusief bepalingen of voorschriften die het adverteren, ter verkoop aanbieden of verkopen van producten tegen minder dan de inkoopprijs van de Producten verbieden.
- D. Aanbiedingen. Een Distributeur mag geen programma's, incentives en mogelijkheden die niet van het Bedrijf zijn aanbieden of promoten en geen verkoopinstrumenten die niet zijn goedgekeurd toepassen in samenhang met de promotie van de Producten.
- E. Promotie van Concurrerende producten. Een Distributeur mag tijdens de geldigheidsduur van het Contract in een Goedgekeurd land geen extern merk inslikbare of topische producten promoten met als bestanddeel xanthonen of een stof die, geheel of gedeeltelijk, is afgeleid van het fruit of de plant *L. Garcinia mangostana* of de plant *Eurycoma Longifolia*, beter bekend als de Tongkat Ali.
- F. Concurrentiebeding. Krachtens de bepalingen in dit Hoofdstuk mag een Distributeur tijdens de geldigheidsduur van het Contract, geen bedrijf opbouwen, direct of indirect, als een onafhankelijke distributeur, werknemer, directeur of consultant voor of namens een Concurrerend bedrijf. Het Bedrijf zal afzien van deze bepaling in het geval van een bepaalde Distributeur als die Distributeur het Bedrijf bewijs kan overleggen dat naar oordeel van het Bedrijf voldoende is om vast te stellen dat (i) hij of zij voorafgaand aan het Distributeurschap bij het Bedrijf reeds fungeerde als een onafhankelijke distributeur, werknemer, directeur of consultant voor of namens een Concurrerend bedrijf; of dat (ii) een Distributeur voorafgaand

aan de ingangsdatum van dit beleid, reeds fungeerde; echter met die verstande dat een dergelijke Distributeur het Bedrijf schriftelijk daarover heeft geïnformeerd binnen zestig (60) na de ingangsdatum van dit beleid om in aanmerking te komen voor een verklaring van afstand van deze bepaling.

- G. Detailhandelsverkopen. Het bereiken van succes als Distributeur vereist tijd, inspanningen en toewijding. Er zijn geen gegarandeerde commissies, alleen beloningen op basis van productiviteit. Het succes van een Distributeur is afhankelijk van de regelmatige en herhaaldelijke verkoop van Producten door een Distributeur. Detailhandelsverkopen door de Onderliggende organisatie van een Distributeur dragen ook bij aan het succes van een Distributeur. Het bedrijf stimuleert detailhandelsverkopen aan ten minste twee Klanten per maand. Een Distributeur is verplicht alle bewijzen van detailhandelsverkopen gedurende ten minste vier jaar te bewaren en naleving van de eisen voor detailhandelsverkopen van het Bedrijf worden steekproefsgewijs gecontroleerd. Elk product dat worden gekocht door niet-Distributeurs of Klanten wordt automatisch op maandbasis meegeteld voor de vereiste detailhandelsverkopen.
- H. Negatieve uitlatingen. Een Distributeur mag geen geringschattende, misleidende, onjuiste of oneerlijke voorstellingen van zaken geven of dergelijke claims of vergelijkingen maken met betrekking tot:
1. het Bedrijf, haar Producten, haar commerciële activiteiten of haar Distributeurs; of
 2. andere ondernemingen, inclusief concurrenten, hun diensten, producten of commerciële activiteiten.
- I. Onethische activiteiten. Een Distributeur moet te allen tijde ethisch en professioneel te werk te gaan bij het uitoefenen van zijn zakelijke activiteiten als Distributeur. Een Distributeur is gehouden zich niet in te laten met onethische activiteiten en ziet erop toe dat de Distributeurs in zijn Onderliggende organisatie zich ook niet met dergelijke activiteiten inlaten. Voorbeelden van dergelijke onethische activiteiten zijn:
1. Producten in winkels (proberen te) verkopen;
 2. Gebruik van de credit card van een andere Distributeur zonder zijn of haar uitdrukkelijke schriftelijke toestemming;
 3. Gebruik zonder toestemming van Vertrouwelijke informatie van het Bedrijf;
 4. Werving bij andere bedrijven (inclusief het helpen en bijstaan van anderen bij werving bij andere bedrijven);
 5. Onderlinge werving (inclusief het elkaar helpen en bijstaan bij onderlinge werving);
 6. Uitschrijven van cheques aan het Bedrijf of een andere Distributeur terwijl geen toereikend saldo aanwezig is;
 7. Niet goedgekeurde uitspraken over ten Product doen;
 8. Uitspraken doen over de inkomsten uit Activiteiten als distributeur die in strijd zijn met de bepaling in Beleid en procedures;
 9. Het doen van valse uitlatingen of het geven van een onjuiste voorstelling van zaken zoals (onderstaand overzicht is niet volledig): onware of misleidende verklaringen of

verkoopaanbiedingen met betrekking tot de kwaliteit, beschikbaarheid, soort, prijs of prestatie van producten;

10. Persoonlijk gedrag dat het Bedrijf en/of haar Distributeurs in diskrediet brengt.;
11. Schenden van wetten en voorschriften die van toepassing zijn op de Activiteiten als distributeur;
12. Niet nakomen van de sponsorverantwoordelijkheden;
13. Schenden van de Gedragscode; of
14. Schenden van het Contract.

J. Onderlinge werving. De Distributeur mag zich niet bezigheden met Onderlinge werving.

K. Werving bij andere bedrijven.

1. Als de Distributeur niet persoonlijk een andere Distributeur heeft gesponsord in zijn of haar Frontlinie, dan mag hij of zij zich tijdens de geldigheidsduur van het Contract en gedurende één (1) jaar na de beëindigingsdatum van het Contract, niet bezighouden met het werven van die Distributeur voor het verkopen of aankopen van andere goederen of diensten dan die worden aangebonden door XanGo. De Distributeur verklaart en stemt ermee in dat werving wordt beschouwd als een onredelijke en onwettige inmenging in de contractuele verhouding tussen het Bedrijf en haar Distributeurs, misbruik van bedrijfsmiddelen en misbruik van de handelsgeheimen van het Bedrijf. De Distributeur verklaart verder en stemt ermee in dat elke schending van deze bepaling directe en onherstelbare schade aan het Bedrijf toebrengt en dat het Bedrijf, naast andere rechtsmiddelen die beschikbaar kunnen zijn, recht heeft op een directe, tijdelijke, voorlopige en permanente voorziening zonder dat van een verbintenis sprake is; en dat een dergelijke voorlopige voorziening de periode na beëindiging van deze beperking kan verlengen met maximaal één (1) jaar van de datum van de laatste schending van deze bepaling. De bepalingen van dit hoofdstuk blijven ook na beëindiging van het Contract van kracht. Geen enkele bepaling hierin mag worden opgevat als afstandsverklaring van rechten en rechtsmiddelen die het Bedrijf heeft met betrekking tot het gebruik van haar Vertrouwelijke informatie of andere schendingen van het Contract.

2. De Distributeur erkent dat het gebruik van en het verwijzen naar de naam van de Distributeur in promotie- of wervingsmateriaal van een ander direct-aankoopbedrijf of het verlenen van toestemming hiervoor wordt beschouwd als Werving bij andere bedrijven.

L. Oplossen van geschillen. Een Distributeur moet bij al zijn activiteiten het belang van het Bedrijf voor ogen houden. Sponsors dienen alles in het werk te stellen om geschillen op te lossen in hun Onderliggende organisaties. Alle persoonlijke geschillen tussen Distributeurs moeten snel, privé en met de belangen van het Bedrijf voor ogen worden opgelost.

M. Geen claims ten aanzien van bevoorrechte relatie. Een Distributeur mag niet beweren of suggereren een unieke relatie te onderhouden met, bevoorrecht te worden door of toegang te hebben tot leidinggevende functionarissen of werknemers van het Bedrijf wat voor andere Distributeurs met dezelfde rang niet zou gelden.

N. Nadelig gedrag. Indien het gedrag van een Distributeur of partner in een Distributeurschap door het Bedrijf wordt beschouwd als nadelig, verstorend of schadelijk voor het Bedrijf of andere Distributeurs, dan heeft het Bedrijf het recht om op gepaste wijze actie te ondernemen tegen de Distributeur en het Distributeurschap, zoals bepaald in Hoofdstuk 8.

- O. Niet vertrouwen op het bedrijf(sadvies). Een Distributeur mag niet vertrouwen op het Bedrijf wat betreft het verstrekken van juridische, fiscale, financiële of andere professionele diensten en het mag ook niet vertrouwen op dergelijk advies dat is verstrekt.
- P. Vergoeding van verleende diensten. Het Bedrijf verstrekt Distributeurs kosteloos talrijke diensten. Distributeurs dienen af en toe echter verzoeken in waarvoor extra tijd en inspanning nodig is. Voorbeelden van dergelijke verzoeken zijn het kopiëren van ontvangstbewijzen, administratief werk, gedetailleerde informatie over commissies die moeten worden berekend bankinstructies, verzoeken om stopzetting van betaling, heruitgave van betalingen, enz. De Distributeur kan deze en andere diensten aanvragen voor veertig dollars (USD 40,00) of het equivalent in lokale valuta per uur plus de werkelijk gemaakte kosten, met een minimum van veertig dollar (USD 40,00) of het equivalent in lokale valuta per verzoek. Tot deze kosten behoren o.a. vergoedingen voor de diensten van banken, de kosten van fotokopieën, kosten van professionele diensten, enz.
- Q. Verzekering. Het Bedrijf is commercieel gezien afdoende verzekerd tegen productaansprakelijkheid. Het Bedrijf verspreidt echter geen kopieën van de verzekeringspolis en doet geen mededeling over het verzekerde bedrag. Omdat de wetgeving per rechtsgebied verschilt, adviseert het Bedrijf Distributeurs een juridisch adviseur te raadplegen ten aanzien van de mate van hun persoonlijke wettelijke aansprakelijkheid met betrekking tot hun onafhankelijke ondernemingen.
- R. Geheimhouding. Bij ondertekening van een Distributeursovereenkomst stemt de Distributeur ermee in de vertrouwelijke informatie en alle andere handelsgeheimen en bedrijfsinformatie geheim te houden. Deze geheimhoudingsverplichting is onherroepelijk en permanent, blijft ook na beëindiging van het Contract van kracht en is onderworpen aan rechtsdwang door rechterlijke beschikking en toekenning van vergoeding van noodzakelijk gemaakte (on)kosten. Alle vertrouwelijke informatie wordt verzonden naar, of mag worden verzameld door, Distributeurs met de strengste geheimhouding en uitsluitend als dit nodig is voor gebruik tijdens de activiteiten als Distributeur. Distributeurs moet zich maximaal inspannen om dergelijke informatie geheim te houden en mogen dergelijke informatie niet bekendmaken, direct of indirect, aan derden. Distributeurs mogen de Vertrouwelijke informatie of andere daarvan afgeleide informatie gebruiken om de concurreren met het Bedrijf of voor een ander doel dan het promoten van het programma van het Bedrijf en haar producten en diensten. De Distributeur heeft geen eigendomsbelang in Vertrouwelijke informatie of andere daarvan afgeleide informatie, inclusief contact- en profielgegevens of Onderliggende organisaties of andere contactgegevens van Distributeurs die zijn verzameld in verband met de activiteiten als Distributeur en mogen dit niet verkopen, verspreiden of doorgeven aan derden. De Distributeur erkent en stemt ermee in dat de door de Vertrouwelijke informatie die de Distributeur heeft ontvangen over de profielen en rapporten van Onderliggende organisaties of andere gegevens van Distributeurs die zijn verzameld in verband met de activiteiten als Distributeur inclusief daarvan afgeleide informatie, wordt beschouwd als handelsgeheimen van het Bedrijf.
- S. Geheimhouding van Distributeurgegevens. Alle informatie die door een aanvrager wordt vermeld in een Distributeursovereenkomst wordt uitsluitend gebruikt voor het beoordelen van de Distributeursovereenkomst en voor daaraan gerelateerde Activiteiten als Distributeur. De Distributeur machtigt het Bedrijf de adresgegevens beschikbaar te stellen aan de Bovenliggende organisatie van de Distributeur en tot drie (3) niveaus lager in de Onderliggende organisatie van de Distributeur of aan die Distributeurs voor wie de Distributeur de naaste bovenliggende "Premier" is. De adresgegevens mogen alleen worden gebruikt in het kader van de Activiteiten als Distributeur.
- T. Gebruik van Vertrouwelijke informatie. De Distributeur kan tijdens de geldigheidsduur van het Contract in het bezit komen van Vertrouwelijke informatie, bijvoorbeeld door de verkoop van Distributeursmiddelen of goederen aan de Distributeurs van het Bedrijf, inclusief degene die

een onderlinge relatie hebben met de Distributeur. Als gevolg daarvan, ongeacht de bron van de Vertrouwelijke informatie, begrijpt de Distributeur en stemt ermee in dat:

1. de informatie bedoeld is voor exclusief en beperkt gebruik door de Distributeur voor training en ondersteuning van en dienstverlening aan de Onderliggende organisatie van de Distributeur met als uitsluitend doel het bevorderen van zijn Activiteiten als Distributeur;
2. hij of zij de Vertrouwelijke informatie niet direct of indirect aan derden verstrekt (waaronder andere Distributeurs) en dat het niet naleven van deze bepaling wordt beschouwd als misbruik, oneigenlijk gebruik en schending van het Contract;
3. de informatie gezien de aard ervan uniek is en dat verspreiding ervan leidt tot onherstelbare schade aan het Bedrijf; het Bedrijf heeft daarom recht op een directe, tijdelijke, voorlopige en permanente voorziening, naast alle andere rechtsmiddelen die wettelijk of naar redelijkheid beschikbaar zijn, om schending van dit beleid te voorkomen of te vergoeden;
4. hij of zij de informatie niet zal gebruiken om op directe of indirecte wijze met het Bedrijf te concurreren en dat misbruik de beëindiging van het Contract tot gevolg zal hebben;
5. van hem of haar kan worden geëist dat een geheimhoudingsovereenkomst wordt ondertekend voordat hij of zij Vertrouwelijke informatie van het Bedrijf ontvangt, of voor aanvang van activiteiten waarbij de Distributeur Vertrouwelijke informatie zou kunnen verkrijgen; en
6. hij of zij, bij afloop, niet-verlenging of beëindiging van het Contract, dergelijke Vertrouwelijke informatie niet meer zal gebruiken en alle Vertrouwelijke informatie die in zijn macht of bezit zijn, vernietigt of onmiddellijk teruggeeft aan het Bedrijf. De bepalingen in 2.R, 2.S en 2.T blijven ook na beëindiging van het Contract van kracht.

U. Melden van schadelijke claims. Een Distributeur zal de juridische afdeling van het Bedrijf onmiddellijk informeren over elke mogelijke of feitelijke claim van derden tegen de Distributeur die voortvloeit uit of verband houdt met zijn activiteiten en/of die van de Onderliggende organisatie en die schadelijk kunnen zijn voor het Bedrijf. Na de Distributeur daarover geïnformeerd te hebben kan het Bedrijf de noodzakelijke acties ondernemen om zichzelf te verweren, inclusief het initiatief nemen in juridische procedures of tot het schikken van de juridische aanspraken. Als het Bedrijf stappen onderneemt in deze zaak, mag de Distributeur niet tussenbeide komen of deelnemen in de zaak.

V. Gebruik van foto-, audio- en videomateriaal en/of schriftelijke verklaringen.

1. Het Bedrijf heeft het recht om foto's te nemen, audio- en video-opnames te maken of schriftelijke en mondelinge verklaringen van de Distributeur vast te leggen tijdens bedrijfsevenementen en kan de Distributeur verzoeken om het genoemde materiaal en genoemde verklaringen te verstrekken. De Distributeur stemt ermee in en geeft het Bedrijf hierbij het absolute en onherroepelijke recht en toestemming om dergelijk foto-, audio- en videomateriaal en dergelijke verklaringen geheel of gedeeltelijk of samen met ander foto- of videomateriaal of andere verklaringen (opnieuw) te gebruiken, uit te zenden en te publiceren in bestaande of toekomstige media, ongeacht de doeleinden ervan, waaronder marketing, reclame, promotie en/of publiciteit of andere doeleinden en om dit originele of gekopieerde foto- en/of videomateriaal namens het Bedrijf of onder een andere naam auteursrechtelijk te beschermen. Ongeacht eventuele andere overeenkomsten of contracten die de Distributeur heeft afgesloten met andere partijen, stemt de Distributeur ermee in dat het gebruik van materiaal door het Bedrijf, zoals in deze bepaling beschreven vrij van auteursrechten is, dat het materiaal wordt beschouwd

als zijnde gemaakt door het Bedrijf en dat er geen claims worden ingediend tegen dit gebruik. De Distributeur stemt in met de verdediging en schadeloosstelling van het Bedrijf ingeval van claims van derden die het gevolg zijn van het gebruik van de genoemde rechten door het Bedrijf. De Distributeur verklaart dat de informatie die hij of zij verstrekt in mondelinge en schriftelijke verklaringen of in de vorm van foto-, audio- of videomateriaal naar zijn of haar weten op waarheid berust en nauwkeurig is. De Distributeur doet afstand van eventuele rechten die hij of zij heeft ten aanzien van het controleren of goedkeuren van voltooid of niet voltooid materiaal en de advertentieteksten en het gedrukte, opgenomen of gefotografeerde materiaal dat in dit verband mogelijk worden gebruikt of anderszins wordt gebruikt.

2. De Distributeur stemt ermee in dat foto's en audio- of videomateriaal die zijn (op)genomen door de Distributeur of een derde tijdens bedrijfsevenementen of activiteiten, niet mogen worden gebruikt door de Distributeur of derden voor het promoten van andere activiteiten dan de Activiteiten als Distributeur.

W. Internationaal uitoefenen van Activiteiten als Distributeur. Een Distributeur heeft het recht actief te zijn in een Geautoriseerd land waar hij op wettige wijze zijn Activiteiten als Distributeur mag uitvoeren. Een Distributeur heeft de verantwoordelijkheid zich bij het uitvoeren van zijn Activiteiten als Distributeur te houden aan alle nationale en plaatselijke wet- en regelgeving, voorschriften en verordeningen.

1. Het Bedrijf kan een aantal landen opgeven waarvoor een zogenaamde pre-introductieperiode geldt en waar Distributeurs hun activiteiten ook kunnen uitoefenen. Het Bedrijf kan pre-introductieperiodes ten minste dertig (30) dagen vóór aanvang formeel aankondigen.
2. Een Distributeur is niet bevoegd noch gerechtigd om Activiteiten als Distributeur (tenzij anders bepaald in dit Contract) uit te oefenen of activiteiten/producten van het Bedrijf te introduceren of op te zetten in een nietgeautoriseerd land of in een land waarvoor het Bedrijf geen pre-introductieperiode heeft aangekondigd. Hiertoe behoren, maar niet uitsluitend: pogingen om goedkeuring te krijgen voor producten en zakelijke activiteiten; het registreren of reserveren van namen die aan het Bedrijf toebehoren, merken en -namen en internetdomeinnamen en het leggen van zakelijke contacten en contacten met de overheid namens het Bedrijf.
3. Voorafgaande aan een aangekondigde Pre-introductieperiode zijn de Activiteiten als Distributeur in een nog niet Geautoriseerd land strikt gelimiteerd. Een Distributeur mag dan alleen visitekaartjes overhandigen en deelnemen aan kleinschalige bijeenkomsten waarop niet meer dan acht (8) mensen aanwezig zijn die de Distributeur of diens contactpersonen persoonlijk kennen.

Hoofdstuk 3 Sponsorschap

- A. Sponsoring. Om te kunnen optreden als Sponsor moet een Distributeur voldoen aan alle vereisten en alle verantwoordelijkheden aanvaarden zoals die zijn uiteengezet in het Contract. Personen die Distributeur willen worden kunnen door een Sponsor bij het Bedrijf worden aangemeld als aanvrager. Alleen Aanvragers die woonachtig zijn in Geautoriseerde landen of in landen waarvoor een pre-introductieperiode geldt hebben recht op sponsoring.
- B. Positionering. Zodra de Distributieovereenkomst van een Aanvrager is geaccepteerd door het Bedrijf wordt de nieuwe Distributeur in de Onderliggende organisatie van de Sponsor geplaatst. De Sponsor kan de nieuwe Distributeur in zijn frontlinie of elders in de onderliggende organisatie van de sponsor plaatsen. De Sponsor kan een nieuwe Distributeur niet buiten zijn onderliggende organisatie plaatsen. Wanneer dit toch gebeurt, behoudt het Bedrijf zich het

recht voor aanpassingen te bewerkstelligen in de organisatie zodat juiste betalingen plaatsvinden en alle lijnen compleet zijn.

C. Training en ondersteuning. Een Sponsor is verplicht:

1. al het mogelijke te doen om ervoor te zorgen dat de Distributeurs in zijn of haar Onderliggende organisatie de voorwaarden en bepalingen van het Contract en de van toepassing zijnde nationale en lokale wetgeving begrijpen;
2. regelmatig trainingen te verzorgen en betrouwbare ondersteuning te bieden voor de ontwikkeling van zijn of haar Onderliggende organisatie en de verkoop van producten;
3. betrouwbare opleidingsmogelijkheden te bieden zodat de Distributeurs in zijn of haar Onderliggende organisatie producten verkopen en met klanten communiceren volgens de contractvoorwaarden en eventuele van toepassing zijnde nationale en lokale wetgeving;
4. Distributeurs in zijn of haar Onderliggende organisatie te helpen en te stimuleren; en
5. zich op commercieel redelijke wijze in te zetten om eventuele geschillen privé binnen zijn of haar Onderliggende organisatie op te lossen.

Hoofdstuk 4 Verandering van Sponsor/Positionering, overdrachten en Economische belangen

A. Verandering van Sponsor & Positionering. Een Distributeur kan verzoeken om wijziging van Sponsor en/of Positionering van zichzelf of een persoonlijk gesponsorde Distributeur waarbij de onderstaande beperkingen van toepassing zijn. Een Distributeur heeft echter slechts recht op één wijziging van Sponsor en positionering zoals hierin beschreven; de betreffende wijziging is definitief. Om de integriteit van de Onderliggende organisatie te kunnen handhaven kan een wijziging van Sponsor/Positionering soms niet worden doorgevoerd. Daarom kan het Bedrijf geheel naar eigen goeddunken een voorgestelde wijzigingen accepteren of afwijzen.

1. Voor een verzoek om verandering van Sponsor of Positionering wordt vijfendertig dollar (USD 35,00) of het equivalent hiervan in lokale valuta in rekening gebracht. Dit bedrag wordt ook in rekening gebracht wanneer het verzoek door het Bedrijf wordt afgewezen. Formulieren voor een verzoek tot wijziging moeten, volledig ingevuld, door het Bedrijf zijn ontvangen om 17 uur Mountain Time (13.00 uur MET) op de 20^e dag van de maand. Aanvragen die na deze deadline binnenkomen, zullen de daaropvolgende maand in behandeling worden genomen. Voor verzoeken om verandering van Sponsor of Positionering die vóór 17 uur Mountain Time (13.00 uur MET) op de 15^e dag van de maand door het Bedrijf zijn ontvangen, wordt een speciaal tarief van vijftwintig dollar (USD 25,00) of het equivalent hiervan in lokale valuta in rekening gebracht.
2. Alle Distributeurs die een verzoek indienen voor een wijziging van Sponsor/Positionering moeten beschikken over een recente en geldige Distributieovereenkomst en, waar van toepassing, over een Verklaring van economisch belang.

B. Proces voor wijziging van Positionering. Een Distributeurschap kan worden verplaatst naar een nieuwe positie in de Onderliggende organisatie van de directe positionering als de Distributeur de schriftelijke goedkeuring van de originele Sponsor en de Distributeur zelf verkrijgt, mits:

1. de wijziging binnen negentig (90) dagen na de datum van onderdetekening plaatsvindt;

2. het een wijziging van maximaal drie (3) niveaus onder dat van de huidige Positionering betreft; en
 3. de Onderliggende organisatie van de Distributeur niet het maandelijkse groepsvolume van 2.500 (zoals gedefinieerd in het Vergoedingsplan) overschrijdt.
- C. Hogere positionering. Een Distributeurschap kan een hogere positionering krijgen mits alle Distributeurschappen die het Distributeurschap in de organisatie passeert daarmee schriftelijk akkoord gaan. Evenzo kan een Distributeurschap overgaan naar een nieuwe Sponsor mits de betreffende Distributeur schriftelijke toestemming krijgt van alle Sponsorschappen die het passeert.
- D. Proces voor het wijzigen van Sponsor. Een distributeurschap kan overgaan naar een nieuwe Sponsor binnen de Onderliggende organisatie van de oorspronkelijke Sponsor, als de oorspronkelijke Sponsor en de Distributeur daarmee schriftelijk akkoord gaan, mits:
1. de wijziging binnen zes (6) maanden na de datum van ondertekening plaatsvindt; en
 2. de Distributeur niet de rang van 20.000 heeft bereikt.
- E. Verkoop of overdracht van een Distributeurschap. Van verkoop, toewijzing of overdracht van een distributeurschap is sprake wanneer iemand de eigendom of de controle over een Distributeurschap verkoopt, toewijst of overdraagt aan een andere persoon. (Als een lid, directeur, manager, aandeelhouder, partner, leidinggevende functionaris of iemand met een soortgelijke positie of functie een controlerend of meerderheidsbelang in een Distributeurschap dat een Economisch belang heeft in een Distributeurschap verkoopt, toewijst of overdraagt, zijn deze bepalingen van toepassing op deze verkoop, toewijzing of overdracht.) Het bedrijf houdt zich het recht voor naar eigen goeddunken een voorgestelde verkoop, toewijzing of overdracht van een Distributeurschap te accepteren of te weigeren. De verkoop, toewijzing of overdracht van een Distributeurschap mag alleen plaatsvinden als het Distributeurschap op het moment van de verkoop, toewijzing of overdracht een goede reputatie heeft zoals beschreven in de bepalingen van Hoofdstuk 9.E. Bij elke verkoop, toewijzing of overdracht behoudt de overgedragen Distributeur dezelfde Onderliggende organisatie en dezelfde rang/titel als vóór de goedgekeurde overdracht. Een Distributeurschap mag worden toegewezen of overgedragen zonder tegenprestatie (bijv. als een geschenk) mits het Bedrijf vooral schriftelijk toestemming heeft verleend. Op elke verkoop, toewijzing of overdracht van een Distributeurschap zijn de bepalingen in 4.E en 4.F, 4.G, 4.H en 4.I hieronder van toepassing.
- F. Recht van eerste weigering. Voor de overdracht van Distributeurschap kan een beroep worden gedaan op het Right of First Refusal (RFR) (“Recht van eerste weigering”) door het Bedrijf, en vervolgens door de “Direct bovenliggende Distributeur”.
1. Als de Distributeur een bonafide aanbod krijgt voor de overname van zijn of haar Distributeurschap, dient de Distributeur dit Distributeurschap eerst aan te bieden aan het Bedrijf tegen dezelfde voorwaarden die voor het bonafide aanbod gelden. De Distributeur dient het bonafide aanbod schriftelijk aan het Bedrijf voor te leggen en het Bedrijf heeft 15 (vijftien) werkdagen de tijd om het aanbod te accepteren. Als bewijs van het rechtmatige karakter van het aanbod gelden onder meer geld of een waarborgsom op een garantierekening, bewijs van een afgesloten lening of bewijs dat er andere stappen zijn ondernomen voor de overname van het Distributeurschap.
 2. Indien het Bedrijf zijn RFR niet gebruikt binnen de periode van vijftien (15) werkdagen mag de Distributeur hetzelfde aanbod voorleggen aan de direct bovenliggende Distributeur tegen dezelfde voorwaarden die voor het aanbod gelden. Het Bedrijf zal het

aanbod middels een schriftelijke kennisgeving hiervan overdragen aan de direct bovenliggende Distributeur. De direct bovenliggende Distributeur heeft tien (10) werkdagen de tijd om het aanbod te accepteren of te weigeren. Als de direct bovenliggende Distributeur de het aanbod, dient hij of zij het Bedrijf hiervan schriftelijk in kennis te stellen.

3. Als de direct bovenliggende Distributeur zijn of haar RFR niet binnen de vastgestelde tijd gebruikt, kan de Distributeur het Distributeurschap overdragen aan derden tegen dezelfde voorwaarden die van toepassing zijn op het bonafide aanbod, mits de Distributeur alle andere overdrachtsprocedures in acht neemt die in dit gedeelte worden beschreven, hetgeen regelmatig door het Bedrijf kan worden gecontroleerd.
4. Het RFR is van toepassing op elk nieuwe bonafide aanbod dat de Distributeur van derden ontvangt.
5. Op de volgende omstandigheden zijn de RFR-bepalingen zoals beschreven in 4.E niet van toepassing; wél heeft het Bedrijf in alle gevallen een gewijzigde Distributieovereenkomst en een Verklaring van Economisch belang nodig.
 - a. Wanneer de naam van een persoon met een Economisch belang in het Distributeurschap aan de Distributieovereenkomst wordt toegevoegd (bijv. een vrouw voegt de naam van haar echtgenoot toe).
 - b. Wanneer de naam van een persoon die niet langer een Economisch belang heeft in het Distributeurschap uit de Distributieovereenkomst wordt verwijderd (bijv. een minderheidsvennoot die uit een bedrijf stapt of een aandeelhouder zonder controlerend belang zijn of haar belang in een bedrijf verkoopt..)
 - c. Wanneer de Distributeur een persoon is die zijn of haar Distributieovereenkomst overdraagt aan een rechtspersoon waarin alleen de betreffende Distributeur een Economisch belang heeft (bijv. man en vrouw hebben samen een Distributeurschap in de vorm van een vennootschap en zijn de enige vennoten/beheerders).

G. Beperkingen voor verkoop en overdracht.

1. Een bestaande Distributeur kan niet een ander Distributeurschap kopen.
2. Een Distributeur die zijn distributeurschap verkoopt kan, nadat het Bedrijf de verkoop heeft goedgekeurd, gedurende een periode van niet minder dan zes (6) maanden geen aanvraag indienen om Distributeur te worden onder een andere Sponsor.
3. Een persoon kan geen fusie aangaan met of een belang verwerven in een eerder bestaand Distributeurschap, wanneer die persoon in de laatste twee (2) jaar Activiteiten als Distributeur heeft ontplooid..
4. Indien de Distributeur zijn of haar Distributeurschap overdraagt aan de direct bovenliggende Distributeur, dan is het de gekwalificeerde direct bovenliggende Distributeur toegestaan om het Distributeurschap samen te voegen met zijn of haar bestaande Distributeurschap, of om het Distributeurschap te behouden gedurende tot aan zes (6) maanden om een nieuwe koper te vinden en het Distributeurschap over te dragen. Het niet overdragen van het Distributeurschap binnen de tijdslimiet leidt ertoe dat het Distributeurschap wordt samengevoegd met het Distributeurschap van de gekwalificeerde direct bovenliggende Distributeur, overeenkomstig de procedures voor de overdracht van het Distributeurschap.

5. Indien de Distributeur zijn of haar Distributeurschap verkoopt of overdraagt en, binnen één jaar na de verkoopdatum, hij of zij zich inschrijft voor, deelneemt aan of begint te werken voor een andere direct selling, netwerkmarketing of meerlagig marketingbedrijf, wordt dit beschouwd als schending vna het Contract en het Bedrijf behoudt zich het recht voor een dergelijke overgedragen Distributeurschap te beëindigen overeenkomstig de beëindigingsbepalingen in het Contract. Deze bepaling blijft ook na beëindiging van het Contract van kracht.
6. Alle verkoop of overdrachten van Distributeurschappen onder de rang van Premier kunnen, enkel naar goeddunken van het Bedrijf, worden onderworpen aan een concurrentiebeding tussen de verkopende of overdragende Distributeur en het Bedrijf van tot aan zes (6) maanden, in overeenstemming met de verkoopvoorwaarden of overdrachtsinformatie die beschikbaar gemaakt zijn door het Bedrijf. Alle verkopen of overdrachten van Distributeurschappen van de rang Premier of hoger zijn onderworpen aan een concurrentiebeding tussen de verkopende of overdragende Distributeur, de kopende Distributeur en het Bedrijf van niet minder dan één (1) jaar in overeenstemming met de verkoopvoorwaarden of overdrachtsinformatie die beschikbaar gemaakt zijn door het Bedrijf.

H. Behandeling. Tot de aanvullende verwerkingseisen behoren o.a.:

1. De verkopende/overdragende Distributeur dient een recente en nauwkeurige Distributieovereenkomst te verstrekken of in zijn of haar systeem te hebben alsmede een Verklaring van Economisch belang voor alle bedrijven die moeten worden verkocht/overgedragen.
 2. Er moet een aantal specifieke documenten worden ingediend die beschikbaar zijn op de website van het Bedrijf voor de uitvoering van de verkoop of overdracht van een Distributeurschap.
 3. De afdeling Distributor Education & Conduct (Opleiding & Gedragscode Distributeurs) van het Bedrijf dient vóór de 20^e dag van de maand een aanvraag te hebben ontvangen voor de verkoop of de overdracht om de wijziging nog dezelfde maand te kunnen doorvoeren.
 4. Verzoeken die na de 20^e dag van de maand worden ontvangen, worden in de daaropvolgende maand verwerkt.
 5. Voor ieder verzoek wordt een bedrag van USD 100,00 of het equivalent in lokale valuta in rekening gebracht.
 6. Een extra bedrag van USD 35,00 of equivalent in lokale valuta kan in rekening worden gebracht voor een aanvraag die onvolledig of onjuist is of die wordt afgewezen.
- I. Interpretatie. Bij de interpretatie van dit gedeelte van Beleid en procedures betreffende de verkoop, toewijzing of overdracht van een Distributeurschap zal rekening worden gehouden met de belangen van het Bedrijf. Het Bedrijf behoudt zich het recht voor om kandidaten voor de verkoop, toewijzing of overdracht te weigeren.
- J. Fusie. Twee Distributeurschappen kunnen worden samengevoegd tot één Distributeurschap als één van de Distributeurschappen de Sponsor van de ander is. Iedere fusie is definitief. Om de fusie te kunnen uitvoeren, moeten de Distributeurs een gewijzigde Distributeursovereenkomst indienen en schriftelijke goedkeuring van het Bedrijf verkrijgen.

K. Beperkingen van meerdere Economische belangen

1. Het is de Distributeur verboden in meer dan één Distributeurschap een Economisch belang te hebben.
2. Als een persoon met een Economisch belang in een bestaand Distributeurschap Distributeur wenst te worden onder een andere Sponsor, moet hij eerst zijn Economisch belang in het bestaande Distributeurschap beëindigen en zes (6) maanden wachttijd in acht nemen alvorens een aanvraag voor Distributeur in te dienen.
3. De beperkingen van het Bedrijf van meerdere Economische belangen garandeert dat (i) alle inspanningen van een Distributeur om zijn of haar Distributeursactiviteiten op te bouwen gericht zijn op één enkel Distributeurschap en niet wordt beïnvloed door de eisen van meerdere Distributeurschappen; en (ii) de Upline alle voordelen ontvangt van de inspanningen van de Distributeur. Bij het bepalen of een Distributeur al of niet een Economisch belang heeft, gebruikt het Bedrijf de betekenis van het begrip zoals beschreven in Bijlage A en de inhoud van een dergelijke beperking.

L. Gevolgen van huwelijk, echtscheiding en overlijden voor het Distributeurschap

1. **Huwelijk/Geregistreerd partnerschap.** Een echtgenoot/echtgenote of geregistreerd partner wordt beschouwd als een persoon met een Economisch belang in het Distributeurschap. (Het nalaten van) al zijn of haar handelingen wordt daarom aan de Distributeur toegeschreven. Wanneer twee Distributeurs in het huwelijk treden of een geregistreerd partnerschap aangaan, kunnen zij hun Distributeurschap afzonderlijk blijven uitoefenen. De overige voorwaarden met betrekking tot Economisch belang in het Contract zijn echter van toepassing op beide Distributeurschappen.
2. **Echtscheiding/Beëindiging partnerschap.** Wanneer een echtpaar dat als twee Distributeurs in de Distributeursovereenkomst voorkomt, gaat scheiden of een geregistreerd partnerschap beëindigt, zet het Bedrijf de betaling van inkomsten in het kader van het Vergoedingsplan op dezelfde manier voort als vóór de echtscheiding/beëindiging van het partnerschap totdat het Bedrijf een gewaarmerkte kopie van een echtscheidingsakte of een andere juridische verklaring heeft ontvangen met instructies voor de betaling en een regeling aangaande de rechten die onder het Contract vallen. Wanneer sprake is van een verandering van eigendom als gevolg van een beslissing van de rechtbank moet de echtgenoot/geregistreerd partner die Distributeur blijft een gewijzigde Distributeursovereenkomst indienen. Het Distributeurschap kan in geen geval worden opgesplitst.
3. **Overlijden en erfopvolging.** Wanneer een Distributeur komt te overlijden, wordt het Contract volgens de geldende wetgeving toegekend aan de wettige opvolger van het Distributeurschap. In dit geval heeft het Bedrijf gewaarmerkte kopieën nodig van de overlijdensakte (of een doktersverklaring) en een gewaarmerkt testament, rechtbankvonnis of ander geeïgend juridisch document. Belanghebbende opvolgers moeten een gewijzigde Distributeursovereenkomst indienen. Het Bedrijf behoudt zich het recht voor betalingen te blijven doen ten gunste van de nalatenschap van de overleden Distributeur als het overlijdensbericht is ontvangen. Als de opvolgers in rechte de rekening willen opheffen, moeten zij een ondertekende verklaring of verzoek indienen, vergezeld van een rechtsgeldig bewijs van overlijden. Als de opvolger in rechte van het Distributeurschap zelf reeds Distributeur is, dan wordt het Contract toegekend aan de bestaande Distributeur en keurt het Bedrijf het meervoudige Economische Belang door overerving goed, mits de bestaande Distributeur niet al over een ander Distributeurschap beschikt door overerving. Als de bestaande Distributeur al beschikt over een ander Distributeurschap door middel van overerving, dan gaat het Bedrijf akkoord met een meervoudig Economisch Belang voor een periode van maximaal zes (6) maanden, bij het

verstrijken waarvan de bestaande Distributeur ofwel het bestaande Distributeurschap, ofwel één van de geërfde Distributeurschappen moet hebben verkocht of op andere wijze moet hebben overgedragen.

Hoofdstuk 5 Vergoedingen

- A. Inkomsten uit verkoop. Distributeurs ontvangen Commissie indien zij hiervoor in aanmerking komen op grond van het Vergoedingenplan en mits zij de voorwaarden van het Contract naleven. Het succes van een Distributeur is afhankelijk van een regelmatige en herhaalde detailhandelsverkoop van producten en van regelmatige en herhaalde detailhandelsverkoop door zijn Onderliggende organisatie. Omdat het succes van de Distributeur grotendeels afhangt van de persoonlijke inspanningen van de betrokken Distributeur, garandeert het Bedrijf een Distributeur geen bepaalde winst of mate van succes en evenmin een bepaald inkomen. Een Distributeur ontvangt geen vergoeding voor het sponsoren of werven van andere Distributeurs. De enige manier om commissies te verdienen, is door de verkoop van Producten.
- B. Betaling. Het Bedrijf betaalt Commissies aan Distributeurs die hiervoor in aanmerking komen voor productbestellingen die: (1) door het Bedrijf vóór het eind van de commissieperiode zijn ontvangen, en (2) volledig en op de juiste wijze zijn afgerekend.
1. Commissies worden betaald op naam van de onderneming die vermeld staat in de Distributieovereenkomst. Wanneer er geen onderneming wordt vermeld, worden de commissies uitgekeerd aan de persoon die als eerste persoon in de Distributeursovereenkomst wordt genoemd.
 2. UniLevel- en Bonuspoolcommissies worden op of vóór de 20^e dag van de maand uitgekeerd. Productbestellingen die niet online worden geplaatst, moeten vóór 17 uur (MST) op de laatste werkdag van de maand in het bezit zijn van het Bedrijf om te worden meegenomen in de berekening van de UniLevel-commissie voor die maand. Online productbestellingen moeten vóór 11:59 (MST) op de laatste dag van de maand in het bezit zijn van het Bedrijf om te worden meegenomen in de berekening van de UniLevel- commissie voor die maand.
 3. PowerStart-commissies worden uitgekeerd op de vrijdag van de week waarin wordt bepaald of Distributeurs in aanmerking komen voor Commissies. Voor het meerekenen van bestellingen in een bepaalde week moeten de bestellingen tussen middernacht (12:00 uur) op maandagochtend en 23:59 uur de volgende zondagavond worden geplaatst.
 4. Als een Distributeur van mening is dat in de berekening van de commissies en/of programmakwalificaties een fout is gemaakt, moeten deze fouten onmiddellijk onder de aandacht van het Bedrijf worden gebracht. Als dergelijke problemen niet binnen vijftien (15) dagen na het eind van de betreffende commissieperiode aan het Bedrijf worden gemeld, doet de Distributeur afstand van zijn recht om hier tegen op te treden.
- C. Opnieuw uitschrijven van cheques. In het geval dat een cheque voor de betaling van commissies opnieuw aan een Distributeur moet worden uitgeschreven, zal het Bedrijf de Distributeur extra kosten ten bedrage van vijftien dollar (USD 15,00) of het equivalent in lokale valuta in rekening brengen. Als opnieuw een cheque moet worden uitgeschreven als gevolg van een fout van het Bedrijf, worden geen extra kosten in rekening gebracht.
- D. Minimaal betaalbedrag. Het minimumbedrag voor het betalen van commissies en bonussen bedraagt tien dollar (USD 10,00) of het equivalent in lokale valuta. Commissies en/of bonussen met een bedrag lager dan tien dollar (USD 10,00) of het equivalent in lokale valuta in

een bepaalde periode worden opgespaard totdat een bedrag van tien dollar (USD 10,00) of het equivalent in lokale valuta is bereikt.

- E. Geretourneerde of niet-uitgevoerde betalingen. Het Bedrijf stelt alles in het werk om ervoor te zorgen dat de Distributeur zijn of haar commissiebetalingen ontvangt. Indien echter een commissiebetaling niet kan worden uitgevoerd als gevolg van onvoldoende informatie of om andere redenen waarop het Bedrijf geen invloed heeft, dan wordt de betaling gedurende 180 dagen bewaard ten behoeve van de Distributeur. Tijdens deze periode getroost het Bedrijf zich redelijke moeite om contact op te nemen met de Distributeur om de betaling volledig uit te voeren. Na deze 180 dagen wordt een maandelijkse onderhoudsheffing van tien dollar (USD 10.00 of het equivalent in lokale valuta) in mindering gebracht op de betaling bestemd voor de Distributeur. Indien de commissie wordt uitbetaald in de vorm van een cheque en deze cheque wordt geretourneerd of niet geïnd om redenen waarop het Bedrijf geen invloed heeft, dan wordt de cheque ongeldig gemaakt en wordt de Distributeur eenmalige bankannulerings-/betalingsstopkosten in rekening gebracht van tot aan vijftien dollar (USD 15,00 of het equivalent in lokale valuta) bovenop de maandelijkse onderhoudsheffing.
- F. Geen manipulatie. Manipulatie van het Vergoedingenplan is niet toegestaan op straffe van disciplinaire maatregelen. Manipulatie van het Vergoedingenplan kan inhouden, maar niet uitsluitend, de aankoop door een Distributeur om in aanmerking te komen voor verschillende rangen of commissies, van grote hoeveelheden producten die niet via het direct-marketingkanaal worden afgezet en alle andere activiteiten die een overtreding vormen van nationale, federale of buitenlandse anti-piramide wetgeving. Zulke manipulaties kunnen, ter beoordeling van het Bedrijf, leiden tot opschorting van de toekenning van commissies en beëindiging van het Distributeurschap.
- G. Inhouden en verrekenen van bedragen. De Distributeur geeft het Bedrijf toestemming om bedragen op zijn of haar Commissies in te houden, overeenkomstig hoofdstuk 6 herin of elke andere bepaling van het Contract. De kosten worden naar eigen goeddunken van het Bedrijf vastgesteld.

Hoofdstuk 6 Bestellen van producten van het Bedrijf

- A. Voorraad. Omdat het Bedrijf geen specifieke voorraadvereisten stelt aan Distributeurs, moet de Distributeur zelf beoordelen hoe groot de voorraad moet zijn die hij moet aanhouden voor de geplande detailhandelsverkoppen en zijn of haar persoonlijk gebruik .
- B. Bestellingen. Producten kunnen worden besteld per telefoon, post, fax, internet of door een rechtstreeks verzoek aan het hoofdkantoor van het Bedrijf.
1. Gefaxte en over de post of persoonlijk afgeleverde bestellingen moeten worden ingediend door middel van een actuele prijslijst van de Distributeur en een volledig ingevuld bestelformulier De prijzen van de Producten van het Bedrijf kunnen naar goeddunken van het Bedrijf worden gewijzigd.
 2. Bij betalingen moet het exacte bedrag van de bestelling worden voldaan en kunnen de bestaande betaalwijzen worden gebruikt (bankcheque, overschrijving, creditcard, contante betaling, automatische incasso, elektronische betaling (EFT) en/of particuliere of zakelijke cheques). Voor grote bestellingen kan mogelijk alleen telegrafische overschrijving beschikbaar zijn.
 3. Bestellingen worden pas verzonden als zij volledig zijn betaald. Alle transport- en afhandelingskosten worden gebaseerd op de afleveringslocatie en de hoeveelheid bestelde producten.

4. Niet-geautoriseerd gebruik van de creditcard van iemand anders is verboden.
 5. Telefonische bestellingen bij het Bedrijf worden pas bevestigd nadat de Customer Service Agent van het Bedrijf de Distributeur of Klant een bestelnummer heeft verstrekt.
- C. Ophaalcentrum. Waar een ophaalcentrum beschikbaar is, kan de Distributeur de bestelling afhalen bij het ophaalcentrum. Het Bedrijf transporteert op kosten van de Distributeur het product dat is aangeduid met 'ophaalcentrum', wanneer het product niet binnen negentig (90) werkdagen na de geplande ADP-datum of voor het eind van de kalendermaand, welke van de twee het laatste tijdstip is, door de Distributeur is afgehaald. Als het product wordt verzonden naar de Distributeur vanaf het ophaalcentrum, kan het Bedrijf elke betalingsmethode die is vastgelegd in het dossier van de distributeur, gebruiken voor het innen van de transportkosten. Als alternatief kan het Bedrijf naar eigen goeddunken (1) een dergelijke bestelling wijzigen in een bestelling voor een andere bedrijfsproduct inclusief, maar niet beperkt tot het XanGo Goodness Meal Pack Product, of (ii) de Distributeur dwingen af te zien van de bestelling.
- D. Onuitgevoerde bestellingen. Wanneer het Bedrijf tijdelijk geen producten op voorraad heeft, ontvangt de Distributeur een bericht van een onuitgevoerde bestelling ('back order') bij zijn bestelling. Onuitgevoerde bestellingen worden nagestuurd zodra producten weer op voorraad zijn. Het bedrag van de onuitgevoerde bestelling wordt terugbetaald in de maand waarin de betaling voor de oorspronkelijke bestelling door het Bedrijf is ontvangen Back .
- E. Elektronische betaling (EFT) Deze betaalwijze die ook onder de afkorting ACH (automatische afschrijving van bankrekening) bekend staat, kan in bepaalde Geautoriseerde landen een optie zijn voor de aankoop van producten en de betaling van Commissie aan Distributeurs. Wanneer een Distributeur kiest voor de EFT-methode voor de aankoop van producten of het ontvangen van Commissie, verleent hij of zij het Bedrijf toestemming om de bedragen voor bestellingen en Commissies regelmatig elektronisch af of bij te schrijven van/op zijn of haar bankrekening, overeenkomstig de wetgeving van het Geautoriseerde land waar de Distributeur is gevestigd.
1. Voor het instellen van EFT als aankoop- en betalingsmethode moet de Distributeur die daarvoor in aanmerking komt de noodzakelijke formulieren zenden aan een vertegenwoordiger van de Klantenservice van het Bedrijf. De formulieren verschillen per land en kunnen worden gedownload van de website van het Bedrijf door middel van een specifieke link voor diverse landen. Voor de implementatie van EFT kan een wachttijd gelden.
 2. ACH kan beschikbaar zijn voor productbestellingen in bepaalde Geautoriseerde landen). De beschikbaarheid verschilt echter per land. Gedurende de eerste negentig (90) dagen kunnen bestellingen die worden betaald via automatische afschrijving (EFT) tot maximaal zeven (7) werkdagen worden opgehouden .
 3. Een Distributeur kan pas voor automatische afschrijving (EFT) een bankrekening van iemand anders gebruiken, als de eigenaar van de rekening hiervoor een schriftelijke en notarieel bekrachtigde verklaring heeft verstrekt. Het ontbreken van een officiële machtiging wordt beschouwd als contractbreuk.
- F. Niet nakomen van betalingsverplichtingen. Wanneer voor een EFT-betaling onvoldoende saldo op de bankrekening is of wanneer een ACH-betaling wordt herroepen voordat deze kan worden geïnd, betekent dat een inbreuk op het Contract. Het Bedrijf brengt USD 20,00 administratiekosten of het equivalent van dit bedrag in buitenlandse valuta in rekening voor onuitgevoerde betalingen als gevolg van onvoldoende saldo. Het Bedrijf behoudt zich het recht voor om de betalingswijzen van een Distributeur te beperken..

1. Wanneer onvoldoende saldo beschikbaar is, komen alle bankkosten plus de verwerkingskosten van het Bedrijf voor rekening van de Distributeur. Bij betaling via EFT is de Distributeur zich ervan bewust dat na een eerste mislukte inningspoging door het Bedrijf, de bank binnen drie (3) dagen een tweede poging kan doen. De bank van de Distributeur kan kosten voor onvoldoende saldo in rekening brengen voor elke niet-geslaagde inning. In geval van onvoldoende saldo kan het Bedrijf de verzending van de producten opschorten of annuleren. Als de producten reeds zijn verzonden, wordt van de Distributeur verwacht dat hij een andere betalingsmethode voor de producten zal aanwenden. Als niet binnen een redelijk tijdsbestek betaling is verkregen, kan het Bedrijf overgaan tot incassomaatregelen, de verzending van nieuwe bestellingen stopzetten en alle andere maatregelen nemen die mogelijk zijn krachtens het Contract..
2. Alle niet-geïnde bedragen kunnen in mindering worden gebracht op de lopende of toekomstige commissies van de Distributeur.
3. De Distributeur is zich ervan bewust dat alle personen die vermeld staan in de Distributieovereenkomst of een ieder die een Economisch belang heeft in het Distributeurschap gezamenlijk en hoofdelijk aansprakelijk zijn voor de uitstaande bedragen. De Distributeur is er zich uitdrukkelijk van bewust dat deze gezamenlijke en hoofdelijke aansprakelijkheid voorrang heeft op enige aansprakelijkheidsbeperking die op andere wijze kan gelden voor het Distributeurschap of voor houders van een Economisch belang daarin.

G. ADP: Automatisch leveringsprogramma

1. De Distributeur kan kiezen voor deelname aan het Automatische leveringsprogramma (ADP, Automatic Delivery Program). Deelname aan ADP kan te allen tijde worden gestart door inzending van een ADP-aanvraag of een schriftelijk verzoek aan het Bedrijf met een opgave van de hoeveelheid producten die elke maand moeten worden verzonden en de betalingsmethode die moet worden gebruikt. Wanneer bij eerste inschrijving besloten wordt tot deelname aan ADP, dient de Distributieovereenkomst als bevestiging daarvan. Een ADP-rekening wordt elke maand op een vaste dag gedebiteerd; de producten worden op een vast tijdstip daarna verzonden. De Distributeur kan van het Bedrijf volgnummers ('tracking numbers') ontvangen nadat het product is verzonden. De geplande datums voor ADP-verwerking, rekeningkosten, verzendkosten zijn vermeld op de website van het bedrijf (myxango office) en zijn aan verandering onderhevig.
2. Gedurende de wintermaanden kan het Bedrijf in sommige geografische regio's gebruikmaken van een 'Transportprogramma voor koude weersomstandigheden'. Dit programma is bedoeld om schade aan producten te voorkomen, die het gevolg zou kunnen zijn van blootstelling aan van extreme weersomstandigheden in bepaalde gebieden. Wanneer dit programma wordt gebruikt, doet de Distributeur afstand van eventuele claims aan het adres van het Bedrijf voor vertragingen in de verzending.
3. Een Distributeur kan kiezen tussen twee (2) typen ADP:
 - a. Vervanging: Als een Distributeur, die zich heeft ingeschreven voor "Vervanging", elke maand vóór een vaste datum een bestelling plaatst (zie de geplande datums voor ADP op de website van het Bedrijf myxango office) en het volume van de bestelling(en) is gelijk aan of groter dan de ADP van die maand, komt de bestelling in die maand in de plaats van de ADP. Bestellingen die worden gedaan nadat de ADP is verwerkt en alle bestellingen die zijn geplaatst vóórdat de ADP is verwerkt en die niet gelijk zijn aan of groter zijn dan het ADP-volume voor die maand, worden niet gecrediteerd naar de ADP voor die maand of een volgende maand; of

- b. Onvoorwaardelijk: In geval van een Onvoorwaardelijke ADP ontvangt de Distributeur de ADP-zending elke maand, ongeacht het volume dat de Distributeur op andere momenten van een bepaalde maand bestelt.
 - 4. Voor verwerking van de bestellingen en voorafgaande aan de ADP wordt de betaling gecontroleerd. Als geen betalingsautorisatie wordt verkregen, kan het Bedrijf proberen de Distributeur te benaderen en opnieuw proberen autorisatie te verkrijgen. Wanneer de autorisatie niet voor het eind van de maand is verkregen, wordt de bestelling aangeduid als 'niet-verwerkt' en wordt deze niet meegenomen voor het berekenen en verwerken van de commissie. Het Bedrijf is niet aansprakelijk voor een tekort in het volume die het gevolg zijn van niet-verwerkte bestellingen.
 - 5. Voor het wijzigen of beëindigen van een ADP dient de Distributeur elke maand op een vaste datum een schriftelijk verzoek in te dienen bij het Bedrijf (met vermelding van de datum, de naam van de Distributeur, het identificatienummer en de handtekening van de Distributeur van wie de gegevens worden gewijzigd). Verzoeken die na die dag worden ontvangen, worden in de daaropvolgende maand verwerkt. Voorbeelden van dergelijke verzoeken zijn, zij het niet uitsluitend, wijziging van het aantal kratten, van het afleveradres, van de betalingsmethode enz. De geplande datums voor wijziging van ADP-rekeningen zijn vermeld op de website van het bedrijf (myxango office) en zijn aan verandering onderhevig.
 - 6. Na annulering van de ADP kan de Distributeur de laatste productverzending retourneren, mits de verzending niet langer dan negentig (90) dagen daarvoor plaatsvond en de Distributeur zich houdt aan alle overige bepalingen van het Terugbetalingsbeleid (zie 6.K). Eenvoudig terugzenden van producten of het weigeren van een zending volstaan niet om een ADP te annuleren. De Distributeur moet daartoe een door hem ondertekend verzoek om annulering indienen. De kennisgeving van de annulering moet worden ontvangen door middel van fax, post of persoonlijke bezorging ofwel per e-mail met een gescande handtekening.
- H. 70%-regel. Bij iedere nieuwe bestelling van producten bevestigt de Distributeur dat hij of zij ten minste 70% van alle eerder bestelde producten heeft verkocht of verbruikt. Elke Distributeur die commissies ontvangt, stemt ermee in gedurende een periode van minimaal vier (4) jaar bewijsmateriaal te blijven bewaren, waaruit blijkt dat hij/zij dit beleid heeft gevolgd, met inbegrip van bewijsmateriaal voor detailhandelsverkoop. Distributeurs verklaren akkoord te gaan dit bewijsmateriaal op verzoek aan het Bedrijf beschikbaar te stellen. Wanneer niet aan dit vereiste wordt voldaan of wanneer een onjuist aantal verkochte of verbruikte producten wordt opgegeven om het Vergoedingsplan te versnellen, wordt contractbreuk gepleegd en kan het Contract worden beëindigd. Als aan dit vereiste niet wordt voldaan, geeft dat het Bedrijf bovendien het recht alle aan de Distributeur betaalde commissies terug te vragen voor de periode waarin deze documentatie niet is bijgehouden of voor zolang niet aan deze bepaling is voldaan.
- I. Sales Tax, GST, BTW.
- 1. In de Verenigde Staten wordt 'sales tax' (verkoopbelasting) berekend over de winkelprijs van producten. Deze belasting wordt berekend op basis van het tarief dat van toepassing is in de plaats waar de producten zijn besteld. Het Bedrijf int de belasting en betaalt deze aan de aangewezen belastinginstantie. In rechtsgebieden waar een Distributeur bij de belastingdienst geregistreerd staat als persoon of onderneming die omzetbelasting verschuldigd is en de Distributeur in dit verband een vrijstellingscertificaat voor omzetbelasting of gelijkwaardig formulier aan het Bedrijf heeft verstrekt, is de Distributeur zelf verantwoordelijk voor de inning van de omzetbelasting. De Distributeur is ervoor verantwoordelijk dat hij elk jaar een geactualiseerd exemplaar van het

vrijstellingscertificaat voor omzetbelasting te verstrekken.

2. In alle overige rechtsgebieden is GST (Goods and Services Tax), BTW of een andere vorm van omzetbelasting verschuldigd, die is gebaseerd op de aankoopprijs. Het Bedrijf zal zijn GST- of BTW-nummer verstrekken en zorg dragen voor correcte facturering. Facturering kan ook elektronisch plaatsvinden, indien wettelijk toegestaan. Het Bedrijf berekent geen GST of BTW over commissiebetalingen. Distributeurs die GST-/BTW-plichtig zijn en GST/BTW berekenen over hun Producten, mogen het Bedrijf een geldige factuur inclusief GST of BTW toesturen voor het in rekening brengen van GST of BTW over de Commissie.

J. Bedenktijd voor Klanten. Bij Detailhandelsverkopen dient de Distributeur de Klant mondeling op de hoogte te brengen van diens recht op annulering van de aankoop. Deze rechten staan vermeld op de voorgedrukte verkoopbonnen die door het Bedrijf worden verstrekt. Deze bonnen moeten bij Detailhandelsverkopen worden ingevuld en aan de Klant worden overhandigd. De speciale verkoopbon is beschikbaar in de 'Distributor kit' en kan door Distributeurs worden gedownload van de website van het Bedrijf: het adres is www.xango.net. Wanneer de Klant gebruik maakt van zijn of haar recht om de verkoop te annuleren, dient de betreffende Distributeur het in dit hoofdstuk beschreven terugbetalingsbeleid te volgen. De Klant dient alle niet gebruikte Producten te retourneren.

K. Retour zenden, terugbetalen en omruilen. Het Bedrijf betaalt de aankoopprijs van het Product terug of ruilt het Product om onder de volgende voorwaarden.

1. Als de Distributeur (en/of zijn of haar Klant die rechtstreeks bij het bedrijf heeft besteld) niet volledig tevreden is met het product bij de eerste bestelling, mag hij of zij het Bedrijf het ongebruikte gedeelte van het product bij de eerste bestelling binnen dertig (30) dagen na de originele aankoopdatum terugsturen en het Bedrijf zal 100% van de aankoopprijs (minus verzend- en administratiekosten) vergoeden. Als het product bij de eerste bestelling wordt teruggestuurd na deze periode van dertig (30) dagen, zal het Bedrijf 90% van de aankoopprijs (minus verzend- en administratiekosten) vergoeden.
2. Bij bestellingen die niet betrekking hebben op de eerste bestelling van een product zal het Bedrijf de aankoopprijs van de geretourneerde producten vergoeden minus 10% herbevoorradingkosten.
3. Een Distributeur die om een vergoeding verzoekt (en zijn of haar Klant die rechtstreeks bij het Bedrijf heeft besteld) moet contact opnemen met de Customer Service van het Bedrijf voor een toestemmingsnummer (RMA-nummer) van het Bedrijf. Bij producten die naar het Bedrijf worden geretourneerd moet op de buitenkant van de verzenddoos een RMA-nummer zijn vermeld en elk product zonder RMA-nummer komt niet voor terugbetaling in aanmerking en zal op kosten van de Distributeur naar de Distributeur worden teruggezonden. Na ontvangst van het geretourneerde product zal de retourzending door het Bedrijf worden genoteerd en een vergoeding zal worden uitbetaald binnen dertig (30) dagen. Alleen de oorspronkelijke betaalwijze kan worden gebruikt voor terugbetalingen of, indien deze niet beschikbaar is, cheques in Amerikaanse dollars of een andere door het Bedrijf gekozen betaalwijze. Na één jaar na de aankoopdatum worden geen vergoedingen meer betaald. Terugbetalingen zijn gebonden aan de volgende voorwaarden:

- a. Een verzoek om terugbetaling dient binnen negentig (90) dagen na aankoop te worden ingediend;
 - b. De in 6.H beschreven 70%-regel is van toepassing (alleen Distributerrrs);
 - c. Producten dienen in verkoopbare toestand (ongeopend, ongewijzigd en geschikt om opnieuw te worden verkocht) te worden geretourneerd, hetgeen door het Bedrijf zal worden vastgesteld;
 - d. Het product moet worden verzonden via een methode die kan worden gevolgd (bijv. UPS) en ontvangen binnen zeven (7) dagen nadat contact is opgenomen met het Bedrijf
4. Het Bedrijf kan een uitzondering maken op het terugbetalingsbeleid indien de Distributeur zich misdraagt, een onjuiste voorstelling van zaken geeft of als sprake is van andere omstandigheden. Eerder toegekende Commissies of Rangen kunnen worden ingetrokken en/of worden aangepast als gevolg van deze uitzonderingen en zoals naar goeddunken van het Bedrijf bepaald.
 5. De Distributeur is verantwoordelijk voor het omruilen of terugbetalen van Producten die door Klanten aan hem of haar zijn geretourneerd. De Distributeur is gehouden tijdig ingediende verzoeken om terugbetaling van Klanten in te willigen, zelfs wanneer de wettelijke bedenktijd is verstreken. Met tijdig ingediende verzoeken worden verzoeken bedoeld die binnen negentig (90) dagen na verkoop aan de Klant zijn ingediend.
 6. Eventuele Commissies die aan de Distributeur en zijn of haar Bovenliggende organisatie zijn uitgekeerd voor het Product dat door de Distributeur of de Klant is geretourneerd, kunnen worden afgeschreven van de rekening van de betreffende Bovenliggende distributeur of worden ingehouden op huidige of toekomstige Commissies. De Distributeur stemt ermee in dat hij of zij zich niet baseert op het gerealiseerde Volume van zijn of haar Onderliggende organisatie bij de afsluiting van een commissieperiode omdat geretourneerde Producten zijn of haar Titel, Rang of Commissies kunnen beïnvloeden.
 7. Alle verzend- en koerierskosten voor retourzending van een Product komen geheel voor rekening van de Distributeur tenzij anderszins wettelijk verboden. Alle schade aan en verliezen op geretourneerde Producten tijdens verzending zijn voor de verantwoordelijkheid van de Distributeur. Wanneer een Product in beschadigde vorm bij het Bedrijf terugkomt (en daardoor niet opnieuw verkoopbaar is), accepteert het Bedrijf deze zending niet. Gedeeltelijk productretourzendingen worden niet geaccepteerd en niet vergoed overeenkomstig het standaardbeleid voor retourzendingen.
 8. Het Bedrijf ruilt Producten om als deze zijn beschadigd tijdens het transport, op onjuiste wijze zijn verzonden als gevolg van een fout van het Bedrijf of als zij niet aan de maatstaven voldoen. Wanneer echter omwisseling niet mogelijk is, vergoedt het Bedrijf het bedrag van de retour gezonden Producten. Als een Product beschadigd of defect is, moet een Distributeur binnen tien (10) dagen na ontvangst van de bestelling contact opnemen met het Bedrijf. Het Bedrijf maakt hiervan een telefoonnotitie en zorgt direct voor een vervangende bestelling. Het Berijf zal het ongewenste Product bij ontvangst controleren.
- L. Terugkopen. Het Bedrijf zal ongebruikte Producten en ongebruikt Verkoopmateriaal terugkopen van een Distributeur die zijn of haar Contract vrijwillig beëindigt zoals bepaald in 9.E Op deze terugkoop is het in dit hoofdstuk beschreven terugbetalingsbeleid van toepassing, met uitzondering van de bepaling dat bij verkoopmateriaal (open of ongeopend) dat door de Distributeur is gekocht 100% van de aankoopprijs minus verzendkosten wordt terugbetaald. Voor de terugbetaling van geretourneerde 'Distributor kits' en/of geretourneerd

verkoopmateriaal dient de Distributeur een schriftelijke verklaring van zijn of haar vrijwillige beëindiging in te dienen.

Hoofdstuk 7 Marketing van het Product en mogelijkheden

- A. Gebruik van verkoopinstrumenten. Een Distributeur mag alleen die verkoopinstrumenten gebruiken die door het Bedrijf zijn goedgekeurd voor een geautoriseerd land of een land waarvoor een Pre-introductieperiode geldt. De Distributeur stemt ermee in dat bij het inschakelen van een afhandelingsfirma of een andere derde partij voor de verkoop of distributie van verkoopinstrumenten een contract met deze partijen moet worden aangegaan, verschaft door het Bedrijf, om ervoor te zorgen dat informatie over de Distributeur en de Klant niet naar buiten komt en dat deze informatie uitsluitend eigendom van het Bedrijf blijft.
- B. Goedkeuring van verkoopinstrumenten. Voorafgaand aan het gebruik van eventuele verkoopinstrumenten dient de Distributeur deze instrumenten ter goedkeuring voor te leggen aan de afdeling Distributor Education & Conduct (Opleiding & Gedragscode Distributeurs) van het Bedrijf. Het Bedrijf beschikt over de volledige bevoegdheid om een voorgesteld verkoopinstrument goed- of af te keuren. Het goedkeuringsproces vergt minimaal drie (3) weken. Om te voldoen aan veranderende wet- en regelgeving kan het Bedrijf een eerdere goedkeuring van een verkoopinstrument intrekken en de Distributeur verzoeken dit op eigen kosten en als eigen verplichting als eerder goedgekeurd verkoopinstrument van de markt terug te trekken. Ingeval van goedkeuring verstrekt het Bedrijf de Distributeur:
1. een uniek goedkeuringsnummer en logo voor de verkoopinstrumenten en
 2. een schriftelijke machtiging waarin vermeld staat dat het verkoopinstrument mag worden gebruikt.
- C. Beweringen over Producten. Distributeurs mogen alleen aanspraken en verklaringen ten aanzien van Producten doen, die worden aangetroffen in de door het Bedrijf verspreide documentatie. Alle materialen van derden die worden gebruikt voor de Activiteiten als Distributeur moeten voldoen aan nationale en plaatselijke wet- en regelgeving. Alle Distributeurs dienen kennis te nemen van en te voldoen aan de concepten die zijn opgenomen in de "Distributor Advertising Guide", zoals vermeld op de website van het Bedrijf. Een Distributeur mag geen expliciete of impliciete uitspraken doen ten aanzien van de gezondheid of geneeskundige werking in welke vorm dan ook van een Product, met uitzondering van die beweringen die in de bedrijfsliteratuur zijn gepubliceerd en zijn goedgekeurd voor het land waarin de beweringen worden gedaan. Een Distributeur mag in geen geval het product aanprijzen als middel tegen een bepaalde aandoening. Beweringen over de therapeutische of genezende eigenschappen van Producten van het Bedrijf zijn niet toegestaan.
- D. Geen wijzigingen. Distributeurs mogen Producten van het Bedrijf niet omlabelen, veranderen of van een andere verpakking voorzien.
- E. Geen claims ten aanzien van goedkeuring. Een Distributeur mag niet beweren dat de promotie, activiteiten of de organisatie van het Bedrijf zijn goedgekeurd, geautoriseerd of onderschreven door enige toezichthoudende instantie. Het is de Distributeur niet toegestaan om te claimen of te impliceren dat Producten zijn goedgekeurd door bepaalde overheidsinstanties.
- F. Verbod op beweringen over inkomsten. Een Distributeur mag geen verkeerde, misleidende of onware beweringen doen over mogelijke inkomsten. Als een Distributeur een bewering over inkomsten doet, moet het zijn gebaseerd op werkelijke inkomsten en de huidige jaarlijkse inkomstenopgave van het Bedrijf ("Annual Average Income Disclosure"), die wordt geplaatst op de website MyXango Office van het Bedrijf, en moet worden afgegeven samen met de bewering over de inkomsten.

G. Gebruik van handelsmerken en auteursrechten.

1. Het Bedrijf mag een licentie afgeven aan Distributeurs voor het gebruik van haar handelsmerken, waarop de hierin genoemde beperkingen en de beperkingen van een licentieovereenkomst van toepassing zijn. Licentievergunningen kunnen worden aangevraagd bij de afdeling Distributor Education & Conduct (Opleiding & Gedragscode Distributeurs).
2. Distributeurs mogen geen gebruik maken van huidige of later verkregen handelsmerken of van het Bedrijf of van andere, tot verwarring aanleiding gevende, hierop lijkende varianten van merken op een wijze die kan leiden tot verwarring, fouten of teleurstelling met betrekking tot de oorsprong van de aangeprezen Producten of diensten.
3. Behalve in de hierin vermelde gevallen mag een Distributeur de handelsmerken van het Bedrijf of van andere, tot verwarring aanleiding gevende, hierop lijkende varianten van handelsmerken (bijv. Zango, XNGO, Xan2go, Xang, etc.), niet gebruiken in een bedrijfsnaam, e-mailadres, internetdomeinnaam of subdomeinnaam, URL, telefoonnummer of een ander adres of andere titel. Een Distributeur mag gebruik maken van de handelsmerken van het Bedrijf, met uitzondering van de merken die worden geassocieerd met het woord "XanGo", in een URL, internetdomein- of subdomeinnaam, op voorwaarde dat de Distributeur een licentieovereenkomst voor een website met bedrijfslicentie heeft afgesloten. De Distributeur stemt ermee in dat hij of zij zich zal houden aan de voorwaarden van een dergelijke licentieovereenkomst en erkent hierbij dat het Bedrijf in het bezit is, en zal blijven, van alle rechten in en op de handelsmerken van het Bedrijf ten aanzien van een dergelijke URL, internetdomein- of subdomeinnaam en dat het Bedrijf het recht heeft een dergelijk gebruik van de handelsmerken van het Bedrijf om welke reden en op welk tijdstip dan ook kan intrekken. De Distributeur stemt er verder mee in dat het Bedrijf het recht heeft een dergelijke URL op welk tijdstip dan ook te kopen door betaling van de nominale registratiekosten aan de Distributeur en de Distributeur stemt ermee in dat een dergelijke URL aan het Bedrijf zal worden overgedragen en dat alle noodzakelijke, door het Bedrijf gevraagde stappen zullen worden ondernomen om een dergelijke overdracht uit te voeren.
4. Een Distributeur stemt erin toe dat hij onmiddellijk aan het Bedrijf elke registratie van het Bedrijf namen, handelsnamen, merken of internetdomeinen overdraagt die geregistreerd of gereserveerd zijn en die strijdig zijn met dit beleid. De bepalingen van dit artikel blijven ook na beëindiging van het contract van kracht.
5. Distributeurs mogen geen gebruik maken van de merken- of handelsnamen van het Bedrijf noch van nietgoedgekeurde verkoopinstrumenten.
6. Het Bedrijf kan, geheel naar eigen goeddunken, bepalen of een variant van een merk- of handelsnaam op verwarrende wijze gelijkenis vertoont.
7. Het is Distributeurs niet toegestaan de merken van het Bedrijf te voeren in landen waar het gebruik van deze merken verboden is.
8. Het is Distributeurs niet toegestaan de naam, logo's, handelsmerken of andere verwijzingen naar het Bedrijf of productiepartners te gebruiken in de verkoopinstrumenten, correspondentie of in andere vormen van reclame.
9. Documentatie van het Bedrijf en media vallen onder het auteursrecht van het Bedrijf en mogen niet worden gedupliceerd.

- H. Gebruik van “Onafhankelijke Distributeur” voor reclamedoeleinden. Wanneer een Distributeur kiest voor een bedrijfsnaam, moet deze naam uitdrukkelijk melding maken van de aanduiding “XanGo Onafhankelijk Distributeur”. De bedrijfsnaam van een Distributeur mag niet impliceren dat de Distributeur werknemer of agent van het Bedrijf is. Telkens wanneer het logo of de naam van het Bedrijf in schriftelijke stukken wordt gebruikt in relatie tot de Distributeur, moet de Distributeur melding maken van zijn status als “XanGo Onafhankelijk Distributeur”.
- I. Reclamemethoden. Distributeurs mogen reclame maken waarbij zij gebruik kunnen maken van de volgende middelen:
1. Kranten: een Distributeur kan een algemene advertentie plaatsen in het betreffende katern van een plaatselijke krant, mits de advertentie voldoet aan alle toepasselijke wet- en regelgeving.
 2. Telefoonboek: een Distributeur mag zijn of haar naam, gevolgd door “XanGo Onafhankelijk Distributeur”, in het telefoonboek of de Gouden Gids laten publiceren. Grafische advertenties en advertentieteksten in het telefoonboek zijn verboden.
 3. Electronic Mail Advertisements: reclame die per e-mail, telefoon of fax verzonden wordt, moet in overeenstemming zijn met de antispamwetten van de provincie, staat of het land waar de geadresseerde woont. De Distributeur is verplicht onderzoek te doen naar alle wetten die betrekking hebben op ongewenste commerciële e-mail en deze wetten na te leven.
 4. Televisie en radio: voor het maken van reclame via televisie en radio is de voorafgaande schriftelijke goedkeuring vereist van de afdelingen Marketing, Public Relations en Juridische Zaken van het Bedrijf. Verzoeken hiertoe dienen te worden ingediend via de afdeling Distributor Education & Conduct (Opleiding & Gedragscode Distributeurs).
 5. Steun van bekende persoonlijkheden: een Distributeur mag zonder de voorafgaande schriftelijke goedkeuring van het Bedrijf geen gebruik maken van de steun van bekende persoonlijkheden; voor ieder gebruik van de naam van de bekende persoonlijkheid moet van de bekende persoonlijkheid tevoren specifieke, schriftelijke toestemming voor het gebruik van zijn of haar naam worden verkregen.
 6. Bazaars, ruilbeurzen etc.: een Distributeur mag geen Producten verkopen en promoten op bazaars, vlooiemarkten, kermissen, ruilbeurzen of soortgelijke bijeenkomsten. Een Distributeur mag producten verkopen en promoten op handelsshows, behalve die waarvan het Bedrijf via zijn website (www.xango.net) aankondigt dat het Bedrijf daar zelf exclusief vertegenwoordigd zal zijn.
 7. Internetveilingen: een Distributeur mag de Producten van het Bedrijf niet verkopen of promoten op websites waar per opbod verkocht en gekocht wordt (bijvoorbeeld eBay). Een Distributeur mag geen derde partij inzetten voor de verkoop van Producten op internetveilingen of Producten aan een derde verkopen waarvan de Distributeur weet of reden heeft om aan te nemen dat de Producten op internetveilingen zullen worden verkocht. De bepalingen van dit artikel blijven ook na beëindiging van het contract van kracht.
- J. Reclame tijdens door het Bedrijf gesponsorde evenementen: tijdens door het Bedrijf gesponsorde evenementen mogen Distributeurs, tenzij dit uitdrukkelijk en schriftelijk door het Bedrijf is goedgekeurd, geen producten of diensten die niet van het Bedrijf zijn, verkopen, aanbieden of reclame daarvoor maken inclusief, maar niet beperkt tot: (1) reclame maken voor evenementen, systemen of materialen die niet van het Bedrijf zijn, (ii) georganiseerde persoonlijke verzoeken, (iii) verspreiding van folders, dvd's of andere materialen of (iv) het

gebruik van elke andere vorm van reclame die door het Bedrijf ongeschikt wordt geacht gesponsorde evenementen kan de Distributeur geen producten of diensten die niet van het Bedrijf zijn aanbieden of enige promotie doen die door het Bedrijf ongeschikt wordt geacht

K. Internetreclame. Onderworpen aan hetgeen bepaald is in onderstaande Paragraaf K.7.

Distributeurs mogen uitsluitend gebruik maken van een door het Bedrijf goedgekeurde website voor het promoten van Producten of zakelijke mogelijkheden. Het promoten van Producten of zakelijke mogelijkheden via een niet-goedgekeurde website is strikt verboden. Distributeurs die een goedgekeurde website willen exploiteren dienen aan de volgende criteria te voldoen:

1. Het is Distributeurs toegestaan om de zakelijke mogelijkheden en Producten te promoten op websites voor sociale netwerken zoals "Facebook" en "Twitter", videowebsites zoals "YouTube" en Google Video" en blogwebsites zoals "Wordpress" en "Blogger" (samen "Sociale Mediasites") zonder dat de Paragrafen K.1 tot en met K.6 van kracht zijn, mits aan de onderstaande bepalingen wordt voldaan:
 - a. De tekst-, audio- en videoberichten mogen geen beweringen over de Producten of inkomsten bevatten. Voor informatie over producten kan de Distributeur een verwijzing toevoegen naar zijn of haar kopie van de website MyXanGo, de website van het Bedrijf of een door het Bedrijf gelicentieerde website;
 - b. In video's geplaatst op Sociale Mediasites wordt de tekst "Onafhankelijke Distributeur van XanGo" voor de volledige duur van de video weergegeven;
 - c. De trainingsmodule van het Bedrijf voor websites is voltooid; en
 - d. Het Bedrijf kan de Sociale Mediasites controleren op naleving van het Contract en de Distributeur gaat ermee akkoord om de Sociale Mediasites met onmiddellijke ingang te verwijderen of aan te passen op verzoek van het Bedrijf om het Contract na te leven.
2. Een Distributeur mag pas een goedkeuringsovereenkomst voor een website afsluiten nadat hij een internettrainingscursus heeft gevolgd bij het Bedrijf.
3. Voor elke goedgekeurde website moet eenmalig een vergoeding alsmede een jaarlijks onderhoudstarief worden betaald, ongeacht de datum waarop de website werd gerealiseerd. De tarieven staan omschreven in de internetgoedkeuringsovereenkomst die op verzoek wordt toegezonden. Het Bedrijf gebruikt deze bijdragen voor het aanbieden van cursussen en het inzetten van medewerkers om na te gaan of de distributeurswebsites voldoen aan deze versie van Beleid en procedures.
4. Alle goedgekeurde websites dienen eerst te worden gecontroleerd en goedgekeurd door het Bedrijf als Verkoopinstrument krachtens artikel 7.B. Goedgekeurde websites dienen betrekking te hebben op het Bedrijf en mogen geen reclame maken voor en koppelingen bevatten naar andere Producten of aanbiedingen. Dergelijke websites en wijzigingen hiervan dienen echter in alle gevallen te worden gecontroleerd en te worden goedgekeurd als Verkoopinstrument door het Bedrijf overeenkomstig artikel 7.B. Nadat een website is goedgekeurd, dient de Distributeur een licentieovereenkomst aan te gaan met het Bedrijf en moet de website worden voorzien van een door het Bedrijf gemaakte "onder licentie"- vermelding. Voor veranderingen aan de website na het verkrijgen van de eerste goedkeuring is schriftelijke goedkeuring vereist van een vertegenwoordiger van de afdeling.

5. Distributeurs mogen geen sleutelwoorden of zogeheten metatags gebruiken om een goedgekeurde website op het internet aan te prijzen, als de zoekwoorden of metatags expliciet of impliciet illegale of niet-bevestigde verklaringen ten aanzien van gezondheid of inkomsten bevatten.
6. Distributeurs hebben schriftelijke goedkeuring van het Bedrijf nodig voordat zij zogeheten 'sponsored links' op internetzoekmachines plaatsen om internetbezoekers naar een door het Bedrijf goedgekeurde website leiden.
7. Het Bedrijf kan te allen tijde de eerder verleende goedkeuring voor een website intrekken, inclusief veranderingen die zijn aangebracht op grond van nationale en plaatselijke wet- en regelgeving.

L. Geadverteerde en verkoopprijs van Producten op het internet. De Distributeur erkent en stemt ermee in dat het adverteren en verkopen van alle Producten op het internet alleen mag plaatsvinden op een door het Bedrijf goedgekeurde website en dat de geadverteerde en verkoopprijs van alle Producten op een dergelijke website (i) bij verkoop aan een Aanvrager, niet lager mag zijn dan de groothandelsprijs van de Producten plus redelijke verzendkosten en het bedrag dat het Bedrijf in rekening brengt voor belasting, administratie en de Aanvrager moet ook het bedrag voor 'Distributor kit' in rekening worden gebracht; en (ii) bij verkoop aan een niet-aanvrager (bijv. klant, etc.), mag niet lager zijn dan de voorgestelde detailhandelsprijs van het Bedrijf redelijke verzendkosten en het bedrag dat het Bedrijf in rekening brengt voor belasting, administratie van de Producten. In het kader van dit hoofdstuk stemt de Distributeur er ook mee in dat alle advertenties over de prijs van de Producten eerlijk zal zijn en geen misleidende beweringen zal bevatten (bijv. "laagst beschikbare prijs", die impliceert dat een Distributeur in staat is de Producten te verkopen tegen een lagere prijs dan andere Distributeurs, etc.). De Distributeur erkent en stemt ermee in dat hij of zij geen Producten op het internet zal adverteren of verkopen die van een andere Distributeur werden gekocht. Elke schending van dit artikel door een Distributeur wordt beschouwd als schending van het Contract, waarop de hierin vermelde procedures bij schending van het Contract van toepassing zijn.

M. Massacommunicaties. In het kader van dit artikel worden "Massacommunicaties" gedefinieerd als berichten die bedoeld zijn voor vijftig (50) of meer Distributeurs in de Onderliggende organisatie van de afzender of ten minste drie Distributeurs op hetzelfde niveau (cross-line), binnen een periode van zeven (7) dagen. De volgende regels zijn van toepassing op alle Massacommunicaties die door een Distributeur worden verzonden:

1. Distributeurs die op de ontvangstlijst van de Massacommunicaties staan, moeten zich bewust hebben aangemeld voor het luisteren naar of ontvangen van de Massacommunicatie
 - a. door middel van registratie (als de Massacommunicatie tijdens een evenement of webinar zal worden ontvangen); en/of
 - b. via een positief verzoek als de Massacommunicatie via een e-mail of een website wordt verzonden.
2. Als de Massacommunicatie per e-mail wordt verzonden, moet er een afmeldingsoptie zijn die duidelijk zichtbaar is in de Massacommunicatie.
3. De Massacommunicatie moet voldoen aan de voorwaarden in dit hoofdstuk.
4. De volgende disclaimer moet op een duidelijke plaats in alle Massacommunicaties voor een bepaalde ontwikkelingsmethode worden vermeld:

Er zijn vele methoden en technieken om met succes uw XanGo-business te ontwikkelen c.q. op te bouwen. De ontwikkelingsmethode die wordt gestimuleerd [in/op] deze [website/webinar/e-mail/bijeenkomst/] kan afwijken van de methode die door uw Bovenliggende Distributeur is aangeleerd. Raadpleeg uw Bovenliggende Distributeur als hij of zij u een andere ontwikkelingsmethode heeft aangeleerd of als u vragen hebt.

5. De Distributeur erkent dat het feit dat de Distributeur goedkeuring heeft gekregen voor het maken van databases van Distributeursgegevens voor Massacommunicaties, de verkoop van instrumenten, en voor alle andere doeleinden wordt beschouwd als gebruik van Vertrouwelijke informatie van het Bedrijf, dat tot de handelsgeheimen van het Bedrijf behoort, en dat het gebruik ervan een aanzienlijk financieel voordeel voor de Distributeur kan zijn. De Distributeur erkent dat hij of zij zich dient te houden aan de verplichtingen inzake onderlinge werving zoals vermeld in artikel 2.K hierboven. Dit artikel blijft ook na beëindiging van het Contract van kracht.

N. Verkoopmogelijkheden ("leads") Personen buiten het Bedrijfsnetwerk van het Bedrijf vragen vaak inlichtingen over de Producten van het Bedrijf. Als het Bedrijf in staat is om te bepalen dat de persoon die inlichtingen heeft gevraagd de informatie heeft ontvangen van een bepaalde Distributeur of dat er een bepaalde Distributeur is die die persoon kent, wordt alles in het werk gesteld om de betreffende persoon door te verwijzen naar die Distributeur. Als niet kan worden vastgesteld dat er een betrekking is met een bepaalde Distributeur, wordt de betreffende persoon willekeurig gepositioneerd onder een bestaande Distributeur op niveau "Premier". Het Bedrijf behoudt zich het recht voor een uiteindelijk oordeel te geven ten aanzien van de positionering van verkoopmogelijkheden ("leads").

O. Public Relations Het Bedrijf moedigt Distributeurs aan persoonlijke optredens in de media te gebruiken voor het promoten en uitbouwen van hun activiteiten; in sommige situaties is het noodzakelijk contact op te nemen met de afdeling Public Relations van het Bedrijf. Dit is onder meer nodig wanneer:

1. de mededelingen een mogelijk nationaal bereik kunnen hebben;
2. de mededelingen kunnen worden geplaatst in een breder perspectief wat betreft de Bedrijf of het product; en/ of
3. wanneer de Distributeur wordt gevraagd naar verkoopcijfers en/of zakelijke strategieën.

P. Detailhandelsvestiging Behalve zoals hierin beschreven, mag een Distributeur geen Producten verkopen of aanbiedingen promoten via Detailhandelsvestigingen. Het is een Distributeur ook verboden Producten te verkopen aan personen van wie de Distributeur weet of reden heeft aan te nemen dat zij die Producten uiteindelijk zullen verkopen via een Detailhandelsvestiging. Het tonen van gegevens betreffende de Onafhankelijke Distributeur in een Detailhandelsvestiging is toegestaan als aan alle van toepassing zijnde reclamevoorschriften in dit hoofdstuk en de volgende voorwaarden wordt voldaan:

1. Deze display mag één van elk Product per Detailhandelsvestiging en/of diverse afbeeldingen van dergelijke Producten in één display omvatten en mag uitsluitend voor reclamedoeleinden worden gebruikt .
2. De Producten, maar ook de betreffende display, mogen niet binnen de muren van de Detailhandelsvestiging worden verkocht.

3. Geen enkele Detailhandelsvestiging mag Producten of zakelijke mogelijkheden van het Bedrijf op dusdanige wijze uitstellen of adverteren dat deze van buiten de winkel zichtbaar zijn.
4. De door het Bedrijf opgestelde disclaimer (afwijzing van aansprakelijkheid) moet goed zichtbaar naast de uitgestalde Producten worden getoond. De omvang, kleur of inhoud van de disclaimer mag niet worden gewijzigd. De disclaimer kan worden gedownload van de website van het Bedrijf en dient de volgende informatie te bevatten:

“Hartelijk dank voor uw belangstelling. XanGo™ verkoopt en distribueert haar producten als directeverkooponderneming via onafhankelijke Distributeurs, en niet via de detailhandel. Wij verzoeken u contact op te nemen met (naam van de Distributeur) op (contactgegevens van de Distributeur) voor de aankoop van uw XanGo-producten.”

5. Als de Detailhandelsvestiging een restaurant, café, sapbar of vergelijkbaar etablissement is, is het toegestaan om de Producten in proefhoeveelheden (bijv. per glas etc.) te verkopen en dient de Distributeur het etablissement blijvend ondersteuning te verlenen.
- Q. Service-gerelateerde vestigingen: Het is de Distributeur toegestaan om zijn of haar activiteiten uit te oefenen via Servicegerelateerde vestigingen, met inachtneming van het feit dat geen productbanners en andere Verkoopinstrumenten mogen worden getoond op een wijze die het publiek ertoe brengt om de Service-gerelateerde vestiging te bezoeken. Het Bedrijf kan naar eigen goeddunken bepalen of een vestiging een Service-gerelateerde vestiging en een geschikte plek voor de verkoop van Producten is.

Hoofdstuk 8 Procedures bij schending van het Contract

- A. Voorwaardelijke verplichtingen Het nakomen van de verplichtingen die het Bedrijf met de Distributeur aangaat, is afhankelijk van de inachtneming van de voorwaarden en bepalingen van het Contract door de Distributeur. Indien de Distributeur het Contract schendt, kan het Bedrijf naar eigen goeddunken alle beschikbare rechtsmiddelen en andere maatregelen nemen.
- B. Rechtsmiddelen. Bij schending van het Contract kan het Bedrijf ervoor kiezen om geen actie te ondernemen of om gebruik te maken van bepaalde of alle wettelijke of redelijke rechtsmiddelen inclusief, maar niet beperkt tot:
1. Het schriftelijk of mondeling informeren van de Distributeur over de schending van het Contract en het verstrekken van een termijn om de situatie op te lossen;
 2. Het eisen van extra garantie van de Distributeur om naleving van het Contract in de toekomst te waarborgen;
 3. Het inhouden of weigeren van erkenning en bijbehorende verdiensten;
 4. Het beoordelen van schade en het inhouden ervan op commissiebetalingen;
 5. Het tijdelijk of permanent opschorten van de rechten van de Distributeur;
 6. Het aanvragen van een voorlopige voorziening;
 7. Het beëindigen van het Contract; en

8. Het eisen van schadevergoeding en bijbehorende kosten.

- C. Melden van contractschendingen. Als de Distributeur een schending door een andere Distributeur van enige bepaling van het Contract constateert of zich daarvan bewust is, dient de Distributeur dit schriftelijk te melden bij de afdeling Distributor Education & Conduct (Afdeling Opleiding & Gedragscode Distributeurs) van het Bedrijf op het betreffende formulier dat door deze afdeling ter beschikking is gesteld. Gezien het feit dat het onderzoeken van oude claims en het vaststellen van geschikte rechtsmiddelen een complexe zaak is, dienen klachten ten aanzien van de schending van de voorwaarden en bepalingen van het Contract, met uitzondering van Werving bij andere ondernemingen, binnen achttien (18) maanden na het optreden van de vermoedelijke schending aan het Bedrijf te worden gemeld; als de schending de Werving bij andere ondernemingen betreft, dient hiervan binnen zes (6) maanden na het optreden ervan melding te worden gedaan bij het Bedrijf. Als een schending niet binnen de genoemde tijd wordt gerapporteerd, zal het Bedrijf de beweringen niet nagaan om te voorkomen dat de Activiteiten als Distributeur hinder ondervinden van oude claims. Desondanks behoudt het Bedrijf zich het recht voor om oude claims te onderzoeken en disciplinaire maatregelen te nemen tegen Distributeurs die schuldig zijn bevonden wat betreft de oude claims.
- D. Omzeilen van het Contract. Het Contract is bedoeld ter bescherming van Distributeurs en het Bedrijf tegen de negatieve gevolgen van de schending ervan. Tegen Distributeurs die het Contract opzettelijk omzeilen om indirect te realiseren wat direct verboden is, zullen disciplinaire maatregelen worden genomen alsof het betreffende beleid of de betreffende regel direct werd geschonden. In dergelijke gevallen heeft het Bedrijf de beschikking over alle hierboven genoemde rechtsmiddelen. Het Contract is niet bedoeld om een Distributeur het recht te geven het Contract direct af te dwingen tegen een andere Distributeur of om juridische stappen te nemen tegen een andere Distributeur.

Hoofdstuk 9 Beëindiging

A. Beëindiging.

1. Een Distributeur kan het Contract beëindigen door het Contract niet binnen een jaar na de aanvaarding van de Distributieovereenkomst te verlengen of wanneer hij of zij een schriftelijk verzoek indient bij het Bedrijf voor beëindiging van het Contract met inachtneming van artikel 9.E.
2. Het Bedrijf kan het Contract beëindigen als de Distributeur de voorwaarden van het Contract en eventuele wijzigingen ervan schendt.
3. Na beëindiging kan het Bedrijf naar eigen goeddunken het Distributeurschap behouden of ontbinden of uit de Sponsor- en Positioneringslagen verwijderen.

B. Teruggeven van Vertrouwelijke informatie Bij beëindiging van het Contract of op verzoek van het Bedrijf dient de Distributeur alle Vertrouwelijke informatie inclusief alle daarvan afgeleide informatie waarover hij of zij directe of indirecte beschikking heeft terug te geven aan het Bedrijf. Indien dergelijke Vertrouwelijke informatie elektronisch is opgeslagen en om die reden niet kan worden teruggegeven, dient de Distributeur deze informatie permanent te wissen na beëindiging van het Contract of op verzoek van het Bedrijf.

C. Terugkopen. Als een Distributeur het Contract heeft geschonden, behoudt het Bedrijf zich het recht voor om het terugkoopproces zoals in artikel 6.L vermeld stop te zetten of te vertragen.

D. Gevolgen van beëindiging wegens schending van het Contract.

1. Een Distributeur wiens Contract door het Bedrijf is beëindigd, moet minimaal een (1) jaar wachten om opnieuw een aanvraag te kunnen indienen voor een Distributeurschap. Gedurende dit jaar is het de Distributeur niet toegestaan om een Economisch belang te hebben in een ander Distributeurschap. Voorafgaand aan de aanvraag dient de Distributeur hiertoe een verzoek in te dienen via de afdeling Distributor Education & Conduct (Opleiding & Gedragscode Distributeurs) van het Bedrijf. Dit verzoek dient te worden vergezeld van een beëdigde, op straffe van meened ondertekende, gelegaliseerde verklaring waarin de Distributeur verklaart dat hij of zij gedurende het afgelopen jaar geen Economisch belang heeft gehad in een Distributeurschap.
2. Na beëindiging van het Contract worden alle Distributeursrechten in en op het Distributeurschap en de activiteiten van de Distributeur ingetrokken en komen te vervallen. Als erkenning van de schade die het Bedrijf waarschijnlijk heeft geleden en/of zal lijden tengevolge van de schending door de Distributeur inclusief, maar niet beperkt tot het volgende: (1) verlies van goodwill en verlies van de waarde van de vertrouwelijke en auteursrechtelijk beschermde informatie en handelsgeheimen; (ii) gedeeltelijk verlies van de waarde van de activiteiten van het Bedrijf en (iii) verlies van toekomstige winsten, stemt de Distributeur ermee in dat eventuele onbetaalde Commissies aan het Bedrijf worden geschonken als compensatie van een deel van de schade.
3. Het Bedrijf kan kiezen om de Onderliggende organisatie van een Distributeurschap dat wegens schending van het Contract is beëindigd, te reorganiseren op een zodanige manier die in het beste belang is van het Bedrijf, de Onderliggende organisatie en Bovenliggende Distributeurschappen.
4. Indien het Bedrijf besluit tot beëindiging van een Distributeurschap waarbij meerdere houders van een Economisch belang zijn betrokken, kan het volgende van toepassing zijn:
 - a. de vertrekkende houders van een Economisch belang moeten allen hun rechten en belangen in het Distributeurschap opgeven;
 - b. Het Bedrijf mag de Onderliggende organisatie op geen enkele wijze splitsen of op andere wijze opdelen; en
 - c. Het Bedrijf mag geen commissies verdelen over eerdere en huidige houders van een Economisch belang van het Distributeurschap.

E. Gevolgen van vrijwillige beëindiging door de Distributeur.

1. Het Contract kan door een Distributeur om welke reden dan ook en op welk tijdstip dan ook worden beëindigd middels een schriftelijke kennisgeving aan het Bedrijf, getekend door de persoon/de personen vermeld in de Distributieovereenkomst. De beëindiging wordt van kracht op de dag dat het Bedrijf de schriftelijke kennisgeving ontvangt, hoewel de verwerking van het verzoek om beëindiging kan worden uitgesteld tot de volgende maand als er nog sprake is van een bepaald Volume in het Distributeurschap. Als een Distributeur het Contract heeft geschonden, kan hij of zij het Contract pas vrijwillig of eenzijdig beëindigen op (de langste van de twee volgende opties is van toepassing): (i) de laatste dag van de verlengingsperiode van het Contract of (ii) de laatste dag van de periode die overeenkomt met de tijd gedurende welke de betreffende Distributeur het Contract heeft geschonden, maar niet langer dan één (1) jaar. In dat geval kan het Bedrijf kiezen uit alle beschikbare rechtsmiddelen wegens schending van het Contract zoals vermeld in hoofdstuk 8, en de Distributeur heeft geen recht op Commissies tijdens deze periode, zoals door het Bedrijf naar eigen goeddunken bepaald.

2. Na beëindiging van het Contract worden alle Distributeursrechten in en op het Distributeurschap en de activiteiten van de Distributeur ingetrokken en komen te vervallen.
 3. Een Distributeur die vrijwillig het Distributeurschap heeft beëindigd, kan opnieuw een aanvraag indienen onder een nieuwe Sponsor, echter niet eerder dan zes (6) maanden nadat het Bedrijf schriftelijk in kennis is gesteld van de beëindiging. Gedurende deze periode van zes (6) maanden is het de Distributeur die vrijwillig zijn Contract heeft beëindigd, niet toegestaan deel te nemen aan Activiteiten als Distributeur van welke aard dan ook of een Economisch belang te hebben in een Distributeurschap.
 4. Een Distributeur mag het Contract niet vrijwillig beëindigen als het Distributeurschap geen goede reputatie bij het Bedrijf heeft, waarvan bijvoorbeeld als bewijs kan dienen: (i) een tijdelijke Distributeurschap; (ii) een Distributeurschap dat tijdelijk is ingetrokken of opgeschort of waarvoor een proeftijd geldt; (iii) er loopt een onderzoek naar het Distributeurschap, hoewel er nog geen disciplinaire maatregelen zijn genomen of (iv) er is een bericht verzonden met het voornemen om het Contract te beëindigen.
- F. Overleving. Artikel 2.E, 2.F, 2.K, 2.R, 2.S, 2.T, 8, 9 en 10 blijven ook na beëindiging van het Contract van kracht. Het niet-verlengen of aflopen van het Contract onthefft de Distributeur niet van de verplichtingen die uitdrukkelijk in het Contract zijn vermeld inzake de overleving van beëindiging of afloop van het Contract.

Hoofdstuk 10 Overige bepalingen

- A. Volledige overeenkomst. Het Contract bevat al hetgeen het Bedrijf en de Distributeur terzake zijn overeengekomen en is bedoeld als een definitieve, volledige en exclusieve weergave van de voorwaarden van partijen. Dit Contract treedt in de plaats van en vervangt alle voorgaande onderhandelingen en voorgestelde maar niet uitgevoerde afspraken, hetzij schriftelijk of mondeling. Alle voorgaande overeenkomsten, toezeggingen, onderhandelingen of verklaringen, schriftelijk dan wel mondeling, met betrekking tot de inhoud van dit Contract zijn niet van kracht en hebben geen werking. Als er verschil bestaat tussen de mondelinge verklaringen aan de Distributeur door een werknemer of agent van het Bedrijf enerzijds en de voorwaarden van het Contract anderzijds, prevaleren de uitdrukkelijk schriftelijk vastgelegde voorwaarden en vereisten van het Contract.
- B. Titels. De titels van hoofdstukken, paragrafen en artikelen in het Contract zijn uitsluitend opgenomen om het lezen te vergemakkelijken en als referenties, en zullen niet in aanmerking worden genomen bij het opstellen of interpreteren van een bepaling ervan. Tenzij de context uitdrukkelijk anderszins eist, verwijzen alle verwijzingen naar hoofdstukken van het Contract naar alle paragrafen en artikelen ervan.
- C. Wijzigingen door het Bedrijf Het Bedrijf behoudt zich het recht voor wijzigingen aan te brengen in het Contract, mits die wijzigingen minstens dertig (30) dagen tevoren door het Bedrijf aan de Distributeur worden bekendgemaakt alvorens zij van kracht worden. Het Bedrijf kan deze wijzigingen bekendmaken door een deel van het gewijzigde Contract te plaatsen op de website www.xango.net of door een andere wijze van bekendmaking. De Distributeur wordt geacht de wijziging van het Contract te hebben aanvaard, wanneer hij nieuwe Activiteiten als Distributeur onderneemt, zijn Distributeurschap verlengt of Commissies ontvangt nadat de periode van dertig (30) dagen is verstreken.
- D. Dubbelzinnigheden. Eventuele dubbelzinnigheden in het Contract zullen niet worden geïnterpreteerd in het nadeel van enige partij, ongeacht welke partij geacht wordt de dubbelzinnige bepaling te hebben goedgekeurd.

- E. Garanties Het Bedrijf verstrekt expliciete noch impliciete productgaranties die verder gaan dan die welke specifiek staan omschreven in het Contract. Het Bedrijf wijst alle aanspraken af met betrekking tot een mogelijke inbreuk op een octrooi in de Verenigde Staten of daarbuiten, merk, handelsnaam, auteursrecht of handelsgeheim die voortvloeit uit de Activiteiten als Distributeur. HET BEDRIJF WIJST HIERBIJ ALLE GARANTIES AF, EXPLICIET OF IMPLICIET, VAN VERKOOPBAARHEID, GESCHIKTHEID VOOR EEN BEPAALD DOEL, JUISTHEID EN NIET-INBREUK. DEZE AFWIJZING VAN GARANTIES VORMT EEN ESENTIEEL ONDERDEEL VAN DEZE OVEREENKOMST.
- F. Verklaring van afstand Elke afstandsverklaring van het Bedrijf ten aanzien van een inbreuk door een Distributeur op een contractuele bepaling dient schriftelijk te geschieden en mag niet worden beschouwd als een afstandsverklaring ten aanzien van een eventuele volgende of bijkomende inbreuk door de Distributeur.
- G. Splitsbaarheid Als een bepaling of voorwaarde in dit Contract juridisch ongeldig, verboden of op andere wijze in een bepaald rechtsgebied niet kan worden afgedwongen, geldt dat slechts voor de ongeldige, verboden of niet af te dwingen bepaling in dat rechtsgebied, en dat maakt niet dat andere bepalingen van het Contract niet kunnen worden afgedwongen of nietig zijn, en ook niet dat het Contract in dat geval in een ander rechtsgebied niet kan worden afgedwongen of nietig is. Verder mag elke bepaling die niet-afdwingbaar wordt geacht, gedeeltelijk worden afgedwongen in de mate die wettelijk afdwingbaar is.
- H. Overmacht De Distributeur verklaart dat het Bedrijf niet aansprakelijk kan worden gesteld voor eventuele schade of verlies als gevolg van eventuele vertragingen of problemen bij de productie, de verkoop of de levering van de producten die het gevolg zijn van stakingen, ongevallen, brand, overstromingen, optreden van overheidsdiensten, natuurrampen, terroristische aanslagen en andere oorzaken waarop het Bedrijf geen invloed heeft.
- I. Toepasselijk recht, arbitrage, voorlopige voorziening. Dit Contract is opgesteld in de Amerikaanse staat Utah en de aanvrager wordt geacht zijn verzoek Distributeur te worden in deze staat aan het Bedrijf te hebben gericht en in deze staat het Contract met het Bedrijf te hebben ondertekend. Het Contract moet daarom worden geïnterpreteerd conform de wetten van de staat Utah (zonder te leiden tot enige verwijzingsregels) met betrekking tot Contracten die in die staat zijn opgesteld en geheel in die staat worden uitgevoerd. Elke controverse of claim die voortvloeit uit of betrekking heeft op het Contract of de schending ervan, of elke controverse of claim die betrekking heeft op de daaruit voortvloeiende zakelijke relaties tussen Distributeurs zullen worden opgelost door verplichte, definitieve, bindende, niet voor beroep vatbare arbitrage in Salt Lake City, Utah, Verenigde Staten van Amerika. Er zal één arbiter zijn, die onpartijdig en onafhankelijk is en met wederzijdse goedkeuring door beide partijen is gekozen voor de arbitrage binnen zeven (7) dagen na ontvangst van het schriftelijke verzoek voor arbitrage. Als de partijen binnen deze periode van zeven (7) dagen geen overeenstemming bereiken over één enkele arbiter, stemmen de partijen ermee in dat de arbitrage zal worden beheerd door de American Arbitration Association ("AAA") volgens haar commerciële arbitrage-regels (behalve dat er slechts één arbiter zal zijn) en onderworpen is aan de wetgeving van de staat Utah inclusief, maar niet beperkt tot de regels die gelden voor het "Discovery Process (ontdekkingsproces)" in het burgerlijk procesrecht van de staat Utah. De gerechtelijke uitspraak over de beslissing die is genomen door de arbiter kan worden gedaan in elke rechtbank met de toepasselijke jurisdictie en de afdwinging van de gerechtelijke uitspraak is onderworpen aan de wetgeving van de staat Utah. De partijen zullen de vastgestelde arbitragekosten, inclusief alle arbiterkosten, gelijkelijk verdelen. Als de ene partij de vastgestelde kosten niet betaalt en als daardoor een arbiter niet tijdig kan worden benoemd of de lopende arbitrageprocedure vertraagt, kan de andere partij voorlopige voorzieningen eisen krachtens de Utah Uniform Arbitration Act, Utah Code section 78B-11-109, om de niet-betalende partij te dwingen haar betalingsverplichtingen na te komen. Dergelijke voorlopige voorzieningen kunnen worden geëist in de rechtbanken van de staat Utah, Utah County, als de exclusieve en ennige jurisdictie en relatieve bevoegdheid voor dergelijke voorlopige

voorzieningen, en beide partijen gaat hierbij akkoord met de persoonlijke jurisdictie en juiste relatieve bevoegdheid van deze rechtbanken voor dergelijke vorderingen. Het niet-betalen van de vaststelde kosten krachtens dit hoofdstuk, en eventueel daaruit voortvloeiende kosten, onkosten of schade waardoor de andere partij genoodzaakt wordt om een voorlopige voorziening te eisen, wordt een aanvullende claim van de benadeelde partij bij de onderhavige arbitrage. De partijen, AAA en de arbiter zullen geheimhouding bewaren inzake de gehele arbitrageprocedure en mogen het volgende niet bekendmaken aan andere personen die niet direct betrokken zijn bij de arbitrageprocedure: (i) de feiten, of de grondslag, van de controverse, het geschil of de claim; (ii) de inhoud van elke getuigenverklaring of ander bewijs dat tijdens een arbitragezitting wordt gepresenteerd of door ontdekking tijdens de arbitrage wordt verkregen; (iii) de voorwaarden of het bedrag dat door de arbiter is vastgesteld. AAA en de arbiter hebben de bevoegdheid om de juiste beslissingen te nemen om geheimhouding c.q. vertrouwelijkheid te waarborgen, tenzij de wet dit verbiedt. De partijen stemmen ermee in dat vóór of na indiening van een verzoek om arbitrage een partij (naast alle andere rechtsmiddelen waarover het kan beschikken en die hierbij uitdrukkelijk worden voorbehouden) het recht heeft haar rechten krachtens het Contract te behouden door het eisen van een tussentijdse voorlopige voorziening (een tijdelijk gerechtelijk verbod, tijdelijke voorziening of alle andere vormen van voorlopige voorziening waarover de partij die de vordering indient beschikt) zonder borg, en dat een rechtszaak alleen aanhangig kan worden gemaakt in de rechtbanken in Utah County, Utah, of, naar goeddunken van het Bedrijf, in de federale rechtbanken in Salt Lake City, Utah. De partijen stemmen ermee in dat een dergelijke bij de rechtbank aanhangig gemaakte rechtszaak: (a) geen afstandsverklaring is van de recht van de partij die de rechtszaak aanhangig heeft gemaakt om elk verzoek om arbitrage, indien eerder ingediend, voor te zetten en (b) op geen enkele manier van invloed zal zijn op de rechten van de partij die de rechtszaak aanhangig heeft gemaakt om later om arbitrage te verzoeken als de tijdelijke voorziening eenmaal is verkregen. De partijen zien hierbij af van elk bezwaar tegen persoonlijke jurisdictie of relatieve bevoegdheid van deze rechtbanken en tegen de arbitrage die wordt uitgevoerd in Salt Lake City, Utah, Verenigde Staten van Amerika.

- J. Advocaatskosten. Als een rechtszaak, vordering of procedure aanhangig wordt gemaakt om een voorwaarde of bepaling van dit Contract af te dwingen, heeft de in het gelijk gestelde het recht redelijke advocaatskosten en gemaakte onkosten te verhalen, naast elke andere vergoeding waarop die partij wettelijk recht heeft.
- K. Rechtsopvolgers en rechtverkrijgenden Het Contract bindt en komt ten goede aan ergenamen, legatarissen, executeur(s)-testamentair, beheerders, persoonlijke vertegenwoordigers, opvolgers en rechtsverkrijgende (waar van toepassing) van de respectievelijke contractpartijen.
- L. Beperking van aansprakelijkheid Voor zover de wet dit toestaat kunnen het Bedrijf en zijn directeuren, stafmedewerkers, bestuursleden, managers, aandeelhouders, werknemers, rechtverkrijgenden en agenten (naar wie in het volgende wordt verwezen met de term "Verantwoordelijke partijen") niet aansprakelijk worden gesteld voor, en doet de Distributeur afstand van eventuele claims tegen het Bedrijf en de Verantwoordelijke partijen ten aanzien van, eventuele winstderving, indirecte, directe, speciale of gevolgschade, en eventuele andere verliezen die de Distributeur heeft geleden als gevolg van: (i) schending van het Contract door de Distributeur, (ii) het maken van reclame voor of uitoefenen van het Distributeurschap en de Activiteiten als distributeur, (iii) het verstrekken van onjuiste informatie of gegevens door de Distributeur aan het Bedrijf of de Verantwoordelijke partijen of (iv) het niet verstrekken door de Distributeur aan het Bedrijf van informatie die het Bedrijf nodig heeft om zijn activiteiten uit te oefenen. DISTRIBUTEURS STEMME ERMEE IN DAT DE AANSPRAKELIJKHEID VAN HET BEDRIJF EN DE VERANTWOORDELIJKE PARTIJEN VOOR CLAIMS DIE BETREKKING HEBBEN OP HET CONTRACT, WAARONDER, MAAR DAARTOE NIET BEPERKT, CONTRACTBREUK, ONRECHTMATIGE DAAD OF INBREUK OP HET RECHT, ZICH BEPERKT TOT HET FACTUURBDRAG VAN DE PRODUCTEN WAAROP DE CLAIM BETREKKING HEEFT EN DIE IN REDELIJKE TOESTAND ZIJN.

Bijlage A

De volgende termen worden in het Contract gebruikt en beginnen met een hoofdletter:

Aanvrager	De persoon die een Distributieovereenkomst heeft ingediend.
Keten	Het deel van de Onderliggende Organisatie van een Sponsor dat begint met een Frontliniedistributeur en onbeperkt benedenwaarts wordt voortgezet in de Sponsorboomstructuur.
Sociale Mediasites	De websites zoals uiteengezet in Paragraaf 7.K.7 van het Beleid en de procedures.
Titelcompressie	Een proces dat wordt gehanteerd voor het bepalen van de Rang van een verkiesbare Sponsor (zoals hieronder gedefinieerd). In dit proces wordt het Distributeurschap met de hoogste Rang in elke Keten van de Onderliggende organisatie van de verkiesbare Sponsor bekeken, enkel met als doel om de Rang van de verkiesbare Sponsor vast te stellen, waarna de Frontlinie van dit Distributeurschap wordt verplaatst naar de verkiesbare Sponsor. De verplaatsing, of compressie, wordt beschouwd als in overeenstemming met de desbetreffende kwalificatievereisten van de verkiesbare Sponsor voor persoonlijke sponsors onder het Compensatieplan. "Verkiesbare sponsor" betekent een Distributeur met een titel van minstens 100K die beschikt over een Distributeur in zijn Frontlinie die een hogere Rang heeft bereikt tot 1K of hoger tijdens de huidige of vorige UniLevel-commissieperiode.
Geautoriseerd land	Een land dat officieel door het Bedrijf is goedgekeurd zodat Distributeurs er hun Activiteiten als Distributeur kunnen uitoefenen.
Automatisch leveringsprogramma (ADP)	Optioneel programma dat het Bedrijf machtigt maandelijks automatisch Producten naar een Distributeur te verzenden.
Economisch belang	Een persoon wordt beschouwd als houder van een Economisch belang in een Distributeurschap indien hij of zij: (1) directe of indirecte eigendom heeft over een distributeurschap als individuele persoon, partner, aandeelhouder, lid, begunstigde, trustee, stafmedewerker, directeur of lastgever van een Distributeurschap; (2) werkelijke of de facto zeggenschap heeft over een Distributeurschap; (3) direct of indirect inkomsten verwerft uit een Distributeurschap (anders dan het ontvangen van inkomsten krachtens het Vergoedingenplan van een Upline Distributor); (4) familieondersteuning krijgt uit het Distributeurschap; (5) ondersteuning van echtgenoot of echtgenote ontvangt uit het Distributeurschap; (6) behoort tot het directe huishouden van de Distributeur; (7) een echtgenoot/echtgenote of levenspartner is of (8) een ander vergelijkbaar financieel belang heeft in het Distributeurschap.
Bonafide aanbod	Een schriftelijk zakelijk aanbod voor de aankoop van een Distributeurschap door een persoon die geen Distributeur is, en dat het Bedrijf naar eigen goeddunken beschouwt als een legitiem aanbod.

Onderneming	Elk type ondernemingsvorm die toegelaten is in het rechtsgebied waarin deze tot stand kwam. Hiertoe behoren, zij het niet uitsluitend, wettig tot stand gekomen: vennootschappen, partnerships, trusts en vennootschappen met beperkte aansprakelijkheid.
Levenspartner	Een persoon die 18 jaar of ouder is en een woning deelt met een andere persoon in een op een huwelijk gelijkende relatie.
Commissies	Vergoeding betaald aan een Distributeur gebaseerd op het Volume aan Producten dat door de Distributeur is verkocht en door diens Onderliggende organisatie is gekocht en/of verkocht. In hoeverre aanspraak kan worden gemaakt op Commissies hangt af van de geldende maandelijke verkoopheisen zoals beschreven in het Vergoedingenplan.
Bedrijf	XanGo, LLC (Onderneming met beperkte aansprakelijkheid), een vennootschap met beperkte aansprakelijkheid naar het recht van de staat Utah en elke wettige rechtverkrijgende, opvolger, dochteronderneming of gelieerde onderneming ongeacht de geografische locatie.
Door het Bedrijf goedgekeurde website	Een internetwebsite die door het Bedrijf is goedgekeurd overeenkomstig de bepalingen in artikel 7.K van Beleid en procedures.
Vergoedingenplan	Specifiek plan dat door het Bedrijf wordt gebruikt en dat de eisen en voordelen van de vergoedingenstructuur voor Distributeurs schetst. Het Vergoedingenplan is opgenomen in Bijlage B van dit document.
Concurrerend bedrijf	Een direct selling, netwerkmarketing- of meerlagig marketingbedrijf dat reclame maakt voor gezondheids-, voedings- en persoonlijke verzorgingsproducten of deze verkoopt en distribueert in elk Goedgekeurd land zoals beschreven in artikel 2.F.
Vertrouwelijke informatie	Informatie die bekend wordt gemaakt aan de Distributeur overeenkomstig het Contract of informatie die door een Distributeur is verzameld over andere Distributeurs in het kader van hun promotie van Producten of verkoopmateriaal inclusief, maar niet beperkt tot informatie over (i) Onderliggende en Bovenliggende organisaties van Distributeurs, waaronder namen en contactinformatie van Distributeurs, (ii) klanteninformatie die door het Bedrijf is verzameld of is ontwikkeld voor of namens het Bedrijf door Distributeurs door middel van Distributeursbijeenkomsten, websites, e-mails en/of profielverzamelingsmiddelen en andere elektronische of handmatige toepassing die is gebruikt door een Distributeur of zijn of haar agent voor het verzamelen, opslaan en/of ontwikkelen van informatie over Distributeurs en Klanten (inclusief, maar niet beperkt tot kredietgegevens, profielen van detailhandelsklanten en Distributeurs en productomzette en (iii) klantenlijsten, productie- en leveranciersgegevens, businessplannen, prognoses, handelsgeheimen, analyses en verwante informatie en andere financiële en bedrijfsmatige informatie waarvan redelijkerwijs kan worden aangenomen dat het vertrouwelijk is en mogelijke concurrentievoordelen kan opleveren. Vertrouwelijke informatie kan de vorm aannemen van onder andere documenten, tekeningen, specificaties, software of technische gegevens en kan mondeling, schriftelijk, via elektronische of magnetische media, door observatie of anderszins worden vrijgegeven.

Contract	De documenten die de specifieke relatie tussen een Distributeur van het Bedrijf en het Bedrijf beschrijven, waaronder de Distributieovereenkomst, de verklaring van Economisch belang, het Vergoedingsplan, Beleid en procedures en alle land- of situatiespecifieke bijlagen daarbij, alle wijzigingen daarin alsmede elke andere schriftelijke overeenkomst tussen de Distributeur en het Bedrijf, naar welke documenten in deze wordt verwezen.
Werving bij andere bedrijven	Een schending van het Contract zoals beschreven in artikel 2.K van Beleid en procedures.
Onderlinge werving	Het sponsoren of indirect of anderszins benaderen voor sponsoring van een bestaande Distributeur (of ander persoon met een Economisch belang in het Distributeurschap van de betreffende Distributeur). Het onderlinge wervingsbeleid is alleen van toepassing op het werven van bestaande Distributeurs en niet op personen die geen Distributeurs van het Bedrijf zijn. Het Bedrijf kan geen Distributeur straffen die een persoon probeert over te halen die nog geen Distributeur is geweest, maar met wie een andere Distributeur contact heeft opgenomen. Net zoals andere commerciële bedrijven nemen Distributeurs die tijd en geld in een persoon investeren het risico dat de persoon door iemand anders kan worden gesponsord.
Klant	Iemand die geen Distributeur is en Producten tegen de aanbevolen detailhandelsprijs koopt.
Date van ondertekening	De dag waarop het Bedrijf de Distributieovereenkomst van een aanvrager ontvangt en accepteert, voorzien van een originele handtekening of een elektronische kopie van een originele handtekening.
Distributeur	Een persoon aan wie het Bedrijf toestemming heeft verleend voor het uitoefenen van een Distributeurschap. Indien meer dan één persoon wordt genoemd in de Distributeursovereenkomst kan "Distributeur" verwijzen naar alle betrokken personen.
Distributeurs-overeenkomst	De overeenkomst die een Aanvrager afsluit met het doel Distributeur te worden. Door de Distributeursovereenkomst te ondertekenen geeft een Aanvrager te kennen dat hij de algemene voorwaarden van het Contract heeft gelezen en dat hij zich daaraan zal houden.
Activiteiten als Distributeur	Activiteiten die, uitsluitend ter discretie van het Bedrijf, worden gezien als een promotie van Producten van het Bedrijf of een zakelijke mogelijkheid. Tot deze activiteiten behoren, zij het niet uitsluitend: het ondertekenen van een Distributieovereenkomst; het maken van reclame voor en het verkopen en tentoonstellen van het Product; het organiseren of leiden van en deelnemen aan vergaderingen en evenementen (of deze nu door het Bedrijf of een andere Distributeur zijn georganiseerd); het kopen van het Product tegen de groothandelsprijs en het omruilen of retour zenden van het Product; het deelnemen aan het Vergoedingsplan, het ontvangen van periodieke bedrijfsdocumentatie en andere correspondentie, het deelnemen aan door het Bedrijf gesponsorde trainingen en evenementen voor het motiveren en belonen van Distributeurs; het sponsoren van nieuwe Distributeurs en/of het verkopen van verkoopmogelijkheden ('leads'), verkoopinstrumenten, websites etc. aan Distributeurs.
Distributeursrechten	De rechten van de Distributeur krachtens het Contract voor het uitoefenen van

zijn of haar Activiteiten als Distributeur.

Distributeurschap	De specifieke positie binnen het netwerk van Distributeurs van het Bedrijf waarop het Contract van toepassing is.
Onderliggende organisatie	De stamboomorganisatie van Distributeurs die persoonlijk worden gesponsord (i) door een Distributeur en die zich onder deze Distributeur bevinden door Positionering of Sponsoring (ii) door hen die door een Distributeur worden gesponsord en zijn gepositioneerd en de Klanten van genoemde Distributeurs, die zich allen in een directe keten van Distributeurschappen onder de Distributeur bevinden.
Elektronische betaling (EFT)	Optioneel programma dat het Bedrijf machtigt de met een bestelling gemoeide bedragen af te schrijven van de bankrekening van een Distributeur.
Eerste product-aankoop	De eerste aankoop door een Distributeur van elke twee individuele producteenheden die worden aangeboden door het Bedrijf (bijv. XanGo® Juice, Glimpse™ skin care line, XanGo 3SIXTY5™ Supplement etc.)
Frontlinie	De Distributeurs die op het eerste niveau staan van de directe Onderliggende organisatie van een bepaalde Distributeur door Sponsorschap en/of positionering. Zij kunnen hier voorkomen door Samentrekking van Sponsorschap. Het omzetvolume dat recht geeft op Commissie (CV) van Klanten wordt behandeld als dat van een Frontlinie voor de berekening van UniLevel-commissie (zie het Vergoedingenplan voor de definities van deze termen).
Identificatienummer	Het nummer dat door de overheid wordt toegekend aan personen en bedrijven. Voorbeelden hiervan zijn: zorgverzekeringnummer (Amerikaanse en Canadese burgers), werknemersidentificatienummer (Amerikaanse bedrijven), ID-kaartnummer of NRIC-nummer (inwoners van Singapore) en ID-kaartnummer (Taiwanese burgers).
Persoon	Een persoon of bedrijf of andere eenheid die duidelijk als zelfstandig bestaande eenheid kan worden onderscheiden alsmede de opvolgers, erfgenamen of rechtverkrijgenden hiervan, in voorkomend geval.
Positionering	Als zelfstandig naamwoord: een Distributeur die rechtstreeks een andere Distributeur heeft geworven voor positionering binnen zijn organisatie; als werkwoord: de positionering door een Sponsor van een Distributeur binnen zijn of haar Onderliggende organisatie.
Beleid en procedures	Beleid en procedures van het Bedrijf zoals vervat in dit document, inclusief bijlagen en aanvullingen, die daarin middels verwijzing zijn opgenomen, en die van tijd tot tijd door het Bedrijf kunnen worden gewijzigd.
Pre-introductieperiode	Een periode zoals aangekondigd door het Bedrijf voorafgaande aan het moment waarop een land een Geautoriseerd land wordt en gedurende welke periode een Distributeur kan beginnen met de Activiteiten als Distributeur in dat land period of time announced by the Company prior to a country becoming an Authorized Country during which a Distributor may begin preparation to commence the Distributor Business within that country.
Product	Alle goederen en diensten waaraan een Volume is toegekend en die door het Bedrijf worden aangeboden. Verkoopinstrumenten en reclamemateriaal vallen

niet onder deze definitie.

Gekwalificeerde direct bovenliggende	Ten aanzien van het recht van eerste weigering, de directe Sponsor van een Distributeur die het Contract niet schendt en die vorige maand in aanmerking kwam voor inkomsten volgens het Vergoedingenplan.
Rang	Het huidige rangnummer van een Distributeurschap krachtens het Vergoedingenplan. De Rang van een Distributeur die van invloed is op de Commissies van de Distributeur, kan variëren en hangt af van de mate waarin de Distributeur voldoet aan de verschillende kwalificaties zoals beschreven in het Vergoedingenplan. Rang kan verder worden beïnvloed door Titelcompressie (zoals gedefinieerd in het Compensatieplan).
Werving	Het daadwerkelijk overhalen, inschrijven, aanmoedigen van een andere Distributeur of de poging om een andere Distributeur over te halen, te overtuigen of anderszins zodanig te beïnvloeden, direct, indirect of via een derde (inclusief, maar niet beperkt tot het gebruik van een website) dat hij of zij producten of diensten gaat verkopen of kopen en/of zich aanmelden als een onafhankelijke Distributeur, werknemer, directeur of consultant voor of namens een ander direct selling, netwerkmarketing- of meerlagig marketingbedrijf dat op een bepaalde manier handelt, zaken doet of Distributeurs heeft in een Geautoriseerde land. Dit gedrag wordt beschouwd als Werving zelfs als de handelingen van de Distributeur een reactie zijn op een verzoek of bericht dat is opgesteld door of afkomstig is van een andere Distributeur.
Detailhandels-vestiging	Alle ondernemingen met een fysieke locatie die geen Service-gerelateerde vestiging zijn. Voorbeelden hiervan zijn supermarkten en speciaalzaken. In het kader van deze definitie omvat een Detailhandelsvestiging niet het internet als een Distributeur voldoet aan de relevante artikelen van Beleid en procedures inzake goedgekeurde internetverkoop en -advertenties.
Detailhandels-verkopen	De verkoop van het Product door de Distributeur aan zijn of haar Klanten.
Recht van eerste weigering	De rechten zoals vermeld in artikel 4.F van Beleid en procedures.
Verkoopinstrument	Alle informatie, materialen en Producten die de Distributeur ontwerpt ten behoeve van zijn Activiteiten als Distributeur.
Aanbevolen detailhandelsprijs	De prijs die het Bedrijf aan Distributeurs aanbeveelt voor de verkoop van Producten aan Klanten. De voorgestelde detailhandelsprijzen worden vermeld op de website van het Bedrijf.
Service-gerelateerde vestiging	Dit zijn gebouwen waartoe het publiek geen directe toegang heeft, behalve op afspraak of via lidmaatschap en/of waar de primaire functie van het Bedrijf bestaat uit het verlenen van professionele diensten en niet zozeer in het verkopen van handelswaar. Voorbeelden hiervan zijn kantoren die niet of beperkt toegankelijk zijn voor publiek, salons, kuuroorden, fitnesscentra of privé-verenigingen die op beperkte schaal producten verkopen en die zich primair bezighouden met dienstverlening.
Sponsor	Als zelfstandig naamwoord: een Distributeur die rechtstreeks een andere Distributeur heeft geworven voor Positionering binnen zijn of haar Onderliggende organisatie; Het werkwoord "Sponsoren" betekent in dit verband: het

rechtstreeks werven van een andere Distributeur voor Positionering binnen zijn of haar Onderliggende organisatie.

Verklaring van economisch belang	Een document dat noodzakelijk is als onderdeel van het Contract wanneer de aanvrager een aanvraag doet als Onderneming. De verklaring van Economisch belang moet een opgave doen van alle personen die partner, aandeelhouder, lastgever, stafmedewerker, directeur, trustee of begunstigde zijn van of op andere wijze een direct of indirect Economisch belang hebben in of zeggenschap hebben over de onderneming.
Titel	De hoogste Rang die door een Distributeur is behaald voor de beloning van zijn of haar activiteiten.
Bovenliggende organisatie	De bovenliggende hiërarchische lijn van Sponsors en/of Distributeurs uitgaande van de Positionering van een Distributeurschap.
Volume	De waarde die aan Producten wordt toegekend ter bepaling van Commissies.
Groothandelsprijs	De prijs die het Bedrijf voor Producten aan Distributeurs in rekening brengt.

BIJLAGE B

Vergoedingenplan

Inhoudsopgave

Hoofdstuk 1 Betaling van Commissies	42
Hoofdstuk 2 Distributeurrangen	42
Hoofdstuk 3 PowerStart-commissies	44
Hoofdstuk 4 UniLevel-commissies.....	45
Hoofdstuk 5 Global Bonus Pool-commissies.....	46
Hoofdstuk 6 500K Bonus Pool-commissies.....	47
Hoofdstuk 7 Commissies voor detailhandelverkopen	48
Hoofdstuk 8 Bonussen in de vorm van reizen en beloningen.....	48
Hoofdstuk 9 Definities	40

Het Vergoedingenplan is het plan dat wordt gebruikt voor het belonen van Distributeurs voor hun Detailhandelsverkopen en persoonlijke aankopen van het Product, alsmede voor de Detailhandelsverkopen en persoonlijke aankopen van het Product door hun Onderliggende organisaties. Het plan belooft Distributeurs bovendien voor de ondersteuning en training die zij de Distributeurs binnen hun Onderliggende organisatie bieden. Het Vergoedingenplan is een onderdeel van het Contract tussen het Bedrijf en zijn Distributeurs. Sommige van de hierin gedefinieerde termen worden met een hoofdletter geschreven. Een overzicht van deze termen en hun definities is toegevoegd aan het einde van dit document, in de tekst van dit document of in het document Beleid en procedures van het Bedrijf dat ter referentie aan dit Vergoedingenplan is toegevoegd.

Hoofdstuk 1 Betaling van Commissies

- A. Het Bedrijf keert verschillende soorten Commissies uit voor de verkoop van het Product. Commissies worden berekend op basis van het Omzetvolume dat recht geeft op Commissie (CV) dat het resultaat is van Productbestellingen in de Sponsorstructuur of Positioneringsstructuur, het Persoonlijk volume van een Distributeur (PV), het Groepsvolume van een Distributeurschap (GV) en andere kwalificaties die in dit document worden beschreven.
- B. Voorzover Omzetvolume waarover Commissie verschuldigd is betrekking heeft op producten van het Bedrijf die in de Verenigde Staten worden geleverd, is het Bedrijf uit hoofde van dit Vergoedingenplan verantwoordelijk voor de verkoopcommissie en de betaling ervan. Voorzover Omzetvolume waarover commissie verschuldigd is betrekking heeft op producten van het Bedrijf die buiten de Verenigde Staten worden geleverd, is XanGo DISC, Inc. of haar rechtverkrijgenden uit hoofde van dit Vergoedingenplan verantwoordelijk voor de verkoopcommissie en de betaling ervan. Om administratieve redenen moeten Commissies uit hoofde van dit Vergoedingenplan echter met één cheque of gelijkwaardig betaalmiddel/gelijkwaardige betalingstransactie worden uitgekeerd, waarbij in het belang van de Distributeur de verdiende Commissies op verkopen binnen en buiten de VS gezamenlijk worden uitbetaald.
- C. Het Bedrijf heeft het recht om de kosten die moeten worden gemaakt voor verzending, verwerking en betalingsopdrachten in te houden op de Commissie van Distributeurs zoals beschreven in Beleid en procedures.

Hoofdstuk 2 Distributeurranen

- A. Distributeurs kunnen in aanmerking komen voor diverse Rangen wanneer zij aan bepaalde eisen voldoen zoals het maandelijks PV (Persoonlijk volume) en GV (Groepsvolume) die in de Positioneringsstructuur worden behaald, een maandelijks ADP (Automatisch leverprogramma) en de eisen die van toepassing zijn op het Sponsorschap als geheel. Hieronder volgt een overzicht van de Distributeurranen en de eisen waaraan moet worden voldaan in de maand van kwalificatie:
 - 1. Agent – 100 PV.
 - 2. Preferent agent – PV van 100 en actief op 100 ADP's binnen de betreffende maand.
 - 3. 1K – PV van 100; actief op 100 ADP's binnen de betreffende maand; GV van ten minste 1000; en ten minste drie (3) gekwalificeerde Preferent Agent Distributeurs (of hoger) in de Frontlinie in zijn of haar Sponsorstructuur.

4. 5K – PV van 100; actief op 100 ADP's binnen de betreffende maand; GV van ten minste 5000; en ten minste drie (3) gekwalificeerde 1K Distributeurs (of hoger) in de Frontlinie in zijn of haar Sponsorstructuur.
5. 20K – PV van 200; actief op 200 ADP's binnen de betreffende maand; GV van ten minste 20.000; en de persoonlijke Sponsor van ten minste drie (3) gekwalificeerde 5K Distributeurs (of hoger) in de Frontlinie in zijn of haar Sponsorstructuur.
6. Premier – PV van 200; actief op 200 ADP's binnen de betreffende maand; GV van ten minste 50.000; en de persoonlijke Sponsor van ten minste twee (2) gekwalificeerde 20K Distributeurs (of hoger) in de Frontlinie en één (1) gekwalificeerde 5K Distributeur (of hoger) in de Frontlinie in zijn of haar Sponsorstructuur.
7. 100K Premier – PV van 200; actief op 200 ADP's binnen de betreffende maand; GV van ten minste 100.000 en de persoonlijke Sponsor van ten minste drie (3) gekwalificeerde 20K Distributeurs (of hoger) in de Frontlinie en één (1) gekwalificeerde 5K Distributeur (of hoger) in de Frontlinie in zijn of haar Sponsorstructuur.
8. 200K Premier – PV van 200; actief op 200 ADP's binnen de betreffende maand; GV van ten minste 200.000 en de persoonlijke Sponsor van ten minste drie (3) gekwalificeerde Premier Distributeurs (of hoger) in de Frontlinie en één gekwalificeerde 20K Distributeur (of hoger) in de Frontlinie in zijn of haar Sponsorstructuur.
9. 500K Premier – PV van 200 ; actief op 200 ADP's binnen de betreffende maand; GV van ten minste 500.000; en de persoonlijke Sponsor van ten minste één (1) gekwalificeerde 200K Premier Select Distributeur (of hoger) in de Frontlinie in zijn of haar Sponsorstructuur, twee (2) gekwalificeerde 100K Premier Select Distributeurs (of hoger) in de Frontlinie in zijn of haar Sponsorstructuur en twee (2) gekwalificeerde Premier Distributeurs (of hoger) in de Frontlinie in zijn of haar Sponsorstructuur. Twee (2) van de vereiste vijf (5) Premier Distributeurs moeten op het eerste niveau van de Positioneringsstructuur zijn geplaatst.
10. Quantum Premier – PV van 200 PV; actief op 200 ADP's binnen de betreffende maand; GV6 van ten minste 750.000 (Unilevel Compressed GV van de eerste zes (6) niveaus onder de Distributeur waarop de Distributeur werd betaald); en gedurende drie opeenvolgende maanden in het daarvoor in aanmerking komende kwartaal: (i) ten minste één (1) gekwalificeerde 500K Premier Select Distributeur (of hoger) in de Frontlinie in zijn of haar Sponsorstructuur, (ii) één (1) gekwalificeerde 200K Premier Select Distributeur (of hoger) in de Frontlinie in zijn of haar Sponsorstructuur, (iii) één (1) gekwalificeerde 100K Premier Select Distributeur (of hoger) in de Frontlinie in zijn of haar Sponsorstructuur en (iv) drie (3) gekwalificeerde Premier Distributeurs (of hoger) in de Frontlinie in zijn of haar Sponsorstructuur. Deze Distributeurschappen in de Frontlinie moeten hun rangen (behalve de drie Premiers in de Frontlinie) bereiken voor afloop van het huidige voor Quantum Premier in aanmerking komende kwartaal en allen (inclusief de drie Premiers in de Frontlinie) moeten de Selectstatus bereiken in elke maand van het huidige voor Quantum Premier in aanmerking komende kwartaal. Drie (3) van de vereiste zes (6) gekwalificeerde Distributeurs moeten op het eerste niveau van de Positioneringsstructuur zijn geplaatst.
11. X1 Premier – PV van 200; actief op 200 ADP's binnen de betreffende maand; GV6 van ten minste 1.000.000 (Samengetrokken Unilevel GV van de eerste zes (6) niveaus onder de Distributeur waarvoor de Distributeur is betaald); en voor drie opeenvolgende maanden in het betreffende kwartaal: (i) ten minste één (1) gekwalificeerde 500K Premier Select Distributeur (of hoger) in de Frontlinie van zijn of haar Sponsorstructuur, (ii) twee (2) gekwalificeerde 200K Premier Select Distributeurs (of hoger) in de Frontlinie van zijn of haar Sponsorstructuur, (iii) en vier (4) gekwalificeerde Premier Distributeurs (of hoger)

in de Frontlinie van zijn of haar Sponsorstructuur. Deze Distributeurschappen in de Frontlinie moeten hun Rang(en) (met uitzondering van de vier Premiers in de Frontlinie) vóór het lopende kwalificatiekwartaal van de X-1 Premier bereiken en moeten allen (inclusief de vier Premiers in de Frontlinie) de Select status behouden in elke maand van het lopende kwalificatiekwartaal van de X-1 Premier. Vier (4) van de vereiste zeven (7) gekwalificeerde Distributeurs moeten op het eerste niveau van de Positioneringsstructuur zijn geplaatst.

- B. De toevoeging “Select” aan de Rangnaam is van toepassing op Premier Distributeurs die hun Rang gedurende de volle drie (3) maanden van een kalenderkwartaal weten te behouden.

Hoofdstuk 3 PowerStart-commissies

- A. PowerStart is een Commissie die wekelijks wordt uitgekeerd voor Eerste bestellingen waarbij het Omzetvolume van de nieuwe Distributeur dat recht geeft op commissie (CV) binnen dertig (30) dagen na aanvang van het nieuwe Distributeurschap is behaald. De Commissie voor dit CV wordt berekend op basis van de Sponsorstructuur. Het Bedrijf keert vijftig procent (50%) van het CV van Eerste bestellingen uit. Vijfenvertig procent (45%) van het CV wordt uitgekeerd als PowerStart-commissie aan de Bovenliggende sponsors van de Distributeur die de Eerste bestelling plaatst, drie procent (3%) van het CV is bestemd voor de Global Bonus Pool en de resterende twee procent (2%) wordt uitgekeerd aan de 500K Bonus Pool.
- B. De PowerStart-commissie wordt beperkt tot de eerste tien CV van 1.000 van een Eerste bestelling. Soms kan het Bedrijf de CV-beperking wijzigen na een dergelijk bericht aan alle Distributeurs. Het eventuele resterende commissiebedrag van een Eerste bestelling wordt uitgekeerd als UniLevel-commissie.
- C. Afhankelijk van het PV en ADP-status van de Sponsor, wordt de PowerStart-commissie op één van de volgende twee manieren uitgekeerd:
1. PowerStart Basic – Het Bedrijf keert twintig procent (20%) van het CV van de Eerste bestelling uit aan de eerste gekwalificeerde (PV van 100) bovenliggende Distributeur in de Sponsorstructuur. Het Bedrijf keert de resterende vijftien procent (15%) van het CV van de Eerste bestelling uit aan de volgende gekwalificeerde (PV van 200 en actief op 200 ADP's) bovenliggende Distributeur in de Sponsorstructuur (zie onderstaande tabel):

Sponsor	Minimumkwalificatie	Commissie
Gekwalificeerde Distributeur op eerste bovenliggende niveau	PV van 100 PV, geen actieve ADP's	20%
Gekwalificeerde Distributeur op tweede bovenliggende niveau	PV van 200 PV, actief op 200 ADP's	25%

2. PowerStart Plus – Het Bedrijf keert dertig procent (30%) van het CV van de Eerste bestelling uit aan de eerste gekwalificeerde (PV van 100 en actief op 100 ADP's) bovenliggende Distributeur in de Sponsorstructuur. Het Bedrijf keert de resterende vijftien procent (15%) van het CV van de Eerste bestelling uit aan de volgende gekwalificeerde (PV van 200 en actief op 200 ADP's) bovenliggende Distributeur in de Sponsorstructuur.

De volgende tabel geeft hiervan een overzicht

Sponsor	Minimumkwalificatie	Commissie
Gekwalificeerde Distributeur op eerste bovenliggende niveau	PV van 100, actief op 100 ADP's	30%
Gekwalificeerde Distributeur op tweede bovenliggende niveau	PV van 200 PV/actief op 200 ADP's	15%

- D. De gekwalificeerde bovenliggende Distributeur komt in aanmerking voor PowerStart-commissie op een willekeurig tijdstip in de week waarin de Eerste bestelling wordt geplaatst of in de vijf weken die hieraan voorafgaan als hij of zij voldoet aan de minimum kwalificatievereisten. Als de gekwalificeerde bovenliggende Distributeur niet aan de minimum kwalificatievereisten voldoet binnen deze termijn van zes (6) weken dan keert het Bedrijf de Commissie uit aan de eerstvolgende gekwalificeerde bovenliggende Distributeur via PowerStart-samentrekking. PowerStart-commissies worden berekend op basis van het Volume in de Sponsorstructuur.
- E. Eerste bestellingen dienen vóór 17:00 (MST) op de vrijdag voorafgaand aan de week van de uitbetaling van de PowerStartcommissie bij het Bedrijf te worden geplaatst. Voor online bestellingen die vóór 11:59 p.m. (MST) op zondag worden geplaatst, kan in de week daarna Commissie worden uitgekeerd.

Hoofdstuk 4 UniLevel-commissies

- A. UniLevel is een Commissie die maandelijks kan worden uitgekeerd voor alle Productbestellingen met een bepaald Omzetvolume dat recht geeft op commissie (CV). De Commissie wordt in zijn geheel betaald; het Bedrijf keert vijftig procent (50%) van het CV van deze Productbestellingen uit. Zevenenveertig procent (47%) van het CV van deze bestellingen wordt uitgekeerd als UniLevel-commissie en drie procent (3%) van het CV is bestemd voor de Global Bonus Pool.
- B. De uitkering van de UniLevel-commissie door het Bedrijf is gebaseerd op het totale CV waarop geen PowerStartcommissie van toepassing is, van maximaal negen (9) samengetrokken niveaus in de Onderliggende organisatie van een Distributeur. De Distributeurrang bepaalt het aantal niveaus waarvoor de Distributeur UniLevel-commissie kan innen. Wanneer een Distributeur op basis van zijn of haar Rang niet in aanmerking komt voor UniLevel-commissie onder een bepaald niveau, dan wordt deze Commissie uitbetaald via UniLevel-samentrekking aan de eerstvolgende hoogst gekwalificeerde Distributeur. UniLevel-commissie wordt als volgt uitbetaald op basis van Distributeurrang, waarbij iedere hogere Rang in aanmerking komt voor meer betalingsniveaus:
1. Agent – Vijf procent (5%) van het CV op het eerste niveau en vijf procent (5%) van het CV op het tweede niveau.
 2. Preferent agent – Dezelfde percentages van het CV als Agent, plus een extra tien procent (10%) van het CV op het derde niveau.
 3. 1K – Dezelfde percentages van het CV als Preferent agent, plus een extra vijf procent (5%) van het CV op het vierde niveau.
 4. 5K – Dezelfde percentages van het CV als 1K, plus een extra vijf procent (5%) van het CV op het vijfde niveau.
 5. 20K – Dezelfde percentages van het CV als 5K, plus een extra vijf procent (5%) van het CV op het zesde niveau en vijf procent (5%) van het CV op het zevende niveau.

6. Premier en hoger – Dezelfde percentages van het CV als 20K, plus een extra vijf procent (5%) van het CV op het achtste niveau en twee procent (2%) van het CV op het negende niveau.

De volgende tabel geeft hiervan een overzicht:

Niveau	Agent:	Preferent agent:	1K:	5K:	20K:	Premier en hoger
1e	5%	5%	5%	5%	5%	5%
2e	5%	5%	5%	5%	5%	5%
3e	-	10%	10%	10%	10%	10%
4e	-	-	5%	5%	5%	5%
5e	-	-	-	5%	5%	5%
6e	-	-	-	-	5%	5%
7e	-	-	-	-	5%	5%
8e	-	-	-	-	-	5%
9e	-	-	-	-	-	2%

- C. Alle niet-online Eerste bestellingen dienen vóór 17:00 uur (MST) op de vrijdag voorafgaand aan de week van de uitbetaling van de PowerStart-commissie bij het Bedrijf te worden geplaatst. Voor online bestellingen die vóór 23:59 uur (MST) op zondag worden geplaatst, kan in de week daarna Commissie worden uitgekeerd.
- D. Voor berekeningen van UniLevel-commissies geldt ook Samentrekking van Sponsorschap, dat een veiligheidsnet is voor minimale maandelijkse PV dat een Distributeur helpen bij het promoten van zijn of haar Rang.

Hoofdstuk 5 Global Bonus Pool-commissies

- A. De Global Bonus Pool is een Commissie die ieder kwartaal kan worden uitgekeerd uit een poule die drie procent (3%) bevat van het wereldwijde omzetvolume dat recht geeft op commissie (CV). De Global Bonus Pool wordt in de maand na een kalenderkwartaal uitgekeerd aan Distributeurs die voor iedere maand van dat kwartaal in aanmerking kwamen als Premier Select en hoger. De driemaandelijkse uitbetaling van de Global Bonus Pool wordt berekend door optelling van het GV3, GV6 en GV9 (Groepsvolume waarop UniLevel-samentrekking van toepassing is) voor het betreffende kalenderkwartaal van gekwalificeerde Premier Distributeurs, wat in het totale poulevolume resulteert. Het percentage van de totale Pool dat wordt uitgekeerd aan een gekwalificeerde Premier Distributeur is het aantal GV3's, GV6's of GV9's dat de Distributeur heeft bijgedragen, gedeeld door het totale Pool-volume. Dit percentage wordt vervolgens vermenigvuldigd met het totaalbedrag in dollars in de Global Bonus Pool, wat resulteert in de Global Bonus Pool-commissie voor de betreffende Distributeur.
- B. Om in aanmerking te komen voor deelname aan de Global Bonus Pool moeten de Premier-rangen aan de volgende voorwaarden voldoen:
1. Premier: Behaalt de Select-status behalen en verdient in iedere maand van de kwalificatieperiode een UniLevel-cheque van minimaal USD 2500 (of gelijkwaardig bedrag in buitenlandse valuta). De bijdrage aan de Pool is gebaseerd op GV3.

2. 100K Premier. Behaalt de Select-status en verdient in iedere maand van de kwalificatieperiode een UniLevel-cheque van minimaal USD 5000 (of gelijkwaardig bedrag in buitenlandse valuta). De bijdrage aan de Pool is gebaseerd op GV6.
3. 200K Premier. Behaalt de Select-status en verdient in iedere maand van de kwalificatieperiode een UniLevel-cheque van minimaal USD 10.000 (of gelijkwaardig bedrag in buitenlandse valuta). De bijdrage aan de Pool is gebaseerd op GV9.
4. 500K Premier. Behaalt de Select-status en verdient in iedere maand van het kwalificatiekwartaal een UniLevel-cheque van minimaal USD 10.000 (of gelijkwaardig bedrag in buitenlandse valuta). De bijdrage aan de Pool is gebaseerd op GV9.
5. Quantum Premier. Behaalt de Select-status en verdient in iedere maand van het kwalificatiekwartaal een UniLevel-cheque van minimaal USD 10.000 (of gelijkwaardig bedrag in buitenlandse valuta). De bijdrage aan de Pool is gebaseerd op GV9.
6. X1 Premier. Behaalt de Select-status en verdient in iedere maand van het kwalificatiekwartaal een UniLevel-cheque van minimaal USD 10.000 (of gelijkwaardig bedrag in buitenlandse valuta).

C. Commissies uit de Global Bonus Pool worden uitgekeerd in de vorm van UniLevel-cheques.

Hoofdstuk 6 500K Bonus Pool-commissies

A. De 500K Bonus Pool is een driemaandelijke Commissie die wordt uitgekeerd uit een Pool die twee procent (2%) bevat van het wereldwijde Omzetvolume (CV) van Eerste bestellingen dat recht geeft op commissie en die gedurende het betreffende kwartaal wordt uitgekeerd als PowerStart-commissie. De 500K Bonus Pool wordt in de maand na een kalenderkwartaal uitgekeerd aan Distributeurs die voor iedere maand van dat kwartaal in aanmerking kwamen als 500K Premier Select en hoger.

B. De driemaandelijke uitbetaling van de 500K Bonus Pool wordt berekend door optelling van GV6's voor het betreffende kalenderkwartaal van gekwalificeerde 500K Premier Select Distributeurs of hoger, wat resulteert in het totale Pool-volume. Het percentage van het totale Pool-volume dat wordt uitgekeerd aan een gekwalificeerde 500K Premier Select Distributeur is het aantal GV6's dat de Distributeur heeft bijgedragen, gedeeld door het totale Pool-volume. Dit percentage wordt vervolgens vermenigvuldigd met het totaalbedrag in dollars in de 500K Bonus Pool, wat resulteert in de 500K Bonus Pool-commissie voor de betreffende Distributeur.

C. Om deel te nemen aan de 500K bonuspool moeten Distributeurs aan de volgende voorwaarden voldoen:

1. 500K Premier Select: De status van 500K Premier Select Distributeur hebben behaald in iedere maand van het betreffende kwartaal. De bijdrage aan de Pool is gebaseerd op de GV6 van de Distributeur.
2. Quantum Premier Select: De status van 500K Premier Select Distributeur of hoger hebben behaald in iedere maand van het betreffende kwartaal. De bijdrage aan de Pool is gebaseerd op de GV6 van de Distributeur.
3. X1 Premier Select: De status van 500K Premier Select Distributeur of hoger hebben behaald in iedere maand van het betreffende kwartaal. De bijdrage aan de Pool is gebaseerd op de GV6 van de Distributeur.

D. Commissies van de 500K Bonus Pool worden uitbetaald in de vorm van UniLevel-cheques.

- E. Indien geen enkele Distributeur in aanmerking komt voor de 500K Bonus Pool, zal het bedrag van de Pool worden toegevoegd aan de Global Bonus Pool voor dat kwartaal.

Hoofdstuk 7 Commissies voor detailhandelverkopen

- A. Distributeurs kunnen Commissies voor detailhandelverkopen verdienen door:
1. Producten van het Bedrijf te kopen tegen groothandelsprijs en deze door te verkopen aan Klanten, en/of
 2. Klanten opdracht geven Producten te kopen op rekening van de Distributeur via de bestellijn voor Detailhandelverkopen van het Bedrijf.
- B. Het Bedrijf keert Commissies uit voor detailhandelverkopen van Producten via de bestellijn voor Detailhandelverkopen aan Klanten die hiernaar zijn doorverwezen door Distributeurs. Bovendien wordt het resulterende Omzetvolume dat recht geeft op commissie (CV) voor de Distributeur die de Klanten heeft doorverwezen behandeld als Frontlinie op basis waarvan UniLevel-commissie wordt berekend. De Commissie voor detailhandelverkopen is het verschil tussen de detailhandelsprijs en de Groothandelsprijs van het Product met aftrek van administratiekosten.
- C. Commissies voor detailhandelverkopen worden uitbetaald in de vorm van UniLevel-cheques.

Hoofdstuk 8 Bonussen in de vorm van reizen en beloningen

- A. Het Bedrijf kan Distributeurs van tijd tot tijd belonen met bonussen in de vorm van reizen en andere beloningen. Deze beloningen en reizen kunnen worden toegekend op basis van titel en hoge prestaties en zijn uitsluitend bestemd voor personen die voorkomen in een Distributieovereenkomst van een gekwalificeerde Distributeur. Er kunnen in dit kader maximaal voor twee personen vliegtickets en accommodatie in één hotelkamer worden toegekend. Reizen en beloningen kunnen niet worden uitgesteld en niet tegen contant geld worden ingewisseld. Aan personen die een reis of beloning niet kunnen of willen accepteren wordt geen geld uitgekeerd of krediet verleend.
- B. Hoewel het Bedrijf (een gedeelte van) de kosten van dergelijke reizen voor zijn rekening neemt, stemt de Distributeur ermee in dat hij of zij het Bedrijf niet aansprakelijk zal stellen voor eventueel letsel dat als gevolg van de reis door de Distributeur en/of zijn of haar gasten wordt geleden. De Distributeur kan geen aanspraak maken of zich beroepen op verzekeringscontracten van het Bedrijf om de kosten en uitgaven te dekken van letsel dat de Distributeur en/of zijn/haar gasten tijdens het uitstapje hebben opgelopen.
- C. Het Bedrijf heeft het recht om de redelijke marktprijs van bonussen in de vorm van reizen en beloningen aan het einde van het jaar toe te voegen aan de belastingaangifte van de Distributeur. De Distributeur is aansprakelijk voor de toepasselijke belastingen en stemt ermee in de Bedrijf voor belastingclaims op deze bonussen te vrijwaren.
- D. Als blijkt dat de Distributeur een verkeerde voorstelling van zaken heeft gegeven of (één van) de bepalingen van Beleid en procedures heeft geschonden om in aanmerking te komen voor bonussen in de vorm van reizen en beloningen, heeft het Bedrijf het recht om eventuele kosten die hieruit voortvloeien voor het Bedrijf of eventuele voordelen die hiervan het resultaat zijn voor de Distributeur te verhalen op de Distributeur.

Hoofdstuk 9 Definities

De volgende definities zijn van toepassing op het gehele Vergoedingsplan waar zij worden aangeduid met een hoofdletter:

500K Bonus Pool	Commissie die wordt uitgekeerd aan gekwalificeerde 500K Premier Select Distributeurs en Distributeurs met een hogere Rang en die afkomstig is uit een poule van twee procent (2%) van het wereldwijde omzetvolume dat recht geeft op Commissie (CV) van Eerste bestellingen waarop PowerStart-commissie van toepassing is .
Automatisch leveringsprogramma (ADP)	Zie de definitie van deze term in Bijlage A van Beleid en procedures.
Omzetvolume dat recht geeft op commissie (CV)	Het gerealiseerde omzetvolume in een specifieke markt dat recht geeft op de uitbetaling van Commissie.
Bedrijf	Zie de definitie van deze term in Bijlage A van Beleid en procedures .
Vergoedingsplan	Zie de definitie van deze term in Bijlage A van Beleid en procedures.
Contract	Zie de definitie van deze term in Bijlage A van Beleid en procedures..
Klant	Zie de definitie van deze term in Bijlage A van Beleid en procedures.
Distributeur	Zie de definitie van deze term in Bijlage A van Beleid en procedures.
Distributeurs-overeenkomst	Zie de definitie van deze term in Bijlage A van Beleid en procedures.
Distributeurschap	Zie de definitie van deze term in Bijlage A van Beleid en procedures.
Onderliggende organisatie	Zie de definitie van deze term in Bijlage A van Beleid en procedures.
Frontlinie	Zie de definitie van deze term in Bijlage A van Beleid en procedures.
Global Bonus Pool	Een Commissiepool die wordt uitgekeerd aan gekwalificeerde Premier Select Distributeurs en hoger gekwalificeerde Distributeurs en die bestaat uit drie procent (3%) van het wereldwijde Omzetvolume dat recht geeft op commissie (CV).
Groepsvolume (GV)	Het totale productvolume dat door een Distributeur en zijn of haar Onderliggende organisatie is gekocht
GV3, GV6, GV9	Het totale GV van de Betalingslijn op 3 niveaus (GV3), zes niveaus (GV6) en negen niveaus (GV9) in de Positioneringsstructuur.
Eerste bestelling	De eerste betaalde productbestelling met een CV van een Distributeur die naar één adres is verzonden. Als de bestelling binnen dertig (30) na de inschrijvingsdatum van de Distributeur wordt geplaatst en betaald, wordt het CV

	van de bestelling uitgekeerd als PowerStart-commissie.
Betalingslijn	Distributeurschappen in een Onderliggende organisatie waarvoor een Distributeur Commissies ontvangt op basis van UniLevel-samentrekking of PowerStart-samentrekking.
Persoon	Zie de definitie van deze term in Bijlage A van Beleid en procedures.
Persoonlijk volume (PV)	Productvolume dat is ingekocht voor doorverkoop of consumptie door de Distributeur.
Positionering	Zie de definitie van deze term in Bijlage A van Beleid en procedures.
Positioneringsstructuur	Het als een stamboom gestructureerde netwerk van Distributeurschappen dat via Positionering tot stand komt. Unilevel-commissies worden berekend op basis van de structuur van een Positioneringsstructuur.
PowerStart-commissies	Commissies die worden berekend op basis van het CV van Eerste bestellingen die in een bepaalde week in een Sponsorstructuur zijn geplaatst.
PowerStart - samentrekking	Het proces waarbij niet gekwalificeerde Distributeurschappen in de Sponsorstructuur kunnen worden genegeerd voor de berekening van PowerStart-commissie.
Premier	Rang die in Hoofdstuk 2 van het Vergoedingenplan worden beschreven; ook een Titel die wordt gebruikt voor de Rang van Premier t/m X-1.
Product	Zie de definitie van deze term in Bijlage A van Beleid en procedures.
Rang	Zie de definitie van deze term in Bijlage A van Beleid en procedures.
Detailhandel-verkopen	Zie de definitie van deze term in Bijlage A van Beleid en procedures.
Select	Kwalificatie die wordt verleend wanneer de Rang van Premier of hoger gedurende de volle drie (3) maanden in een kwartaal wordt behouden. De Select-status wordt toegekend aan de laagste Rang die gedurende het kwartaal wordt gebruikt.
Sponsor	Zie de definitie van deze term in Bijlage A van Beleid en procedures.
Sponsorstructuur	Het als een stamboom gestructureerde netwerk van Distributeurschappen dat via Sponsoring tot stand komt. PowerStart-commissies worden berekend op basis van het wekelijkse CV in de Sponsorstructuur.
Samentrekking van Sponsorschap	Proces voor het berekenen van vergoedingen in de Sponsorstructuur. Het proces verloopt als volgt: wanneer een Distributeurschap in de Frontlinie in een bepaalde maand geen Producten heeft besteld, wordt aan de hand van dit proces binnen de Frontlinie van het Distributeurschap dat niets heeft besteld naar het Distributeurschap met de hoogste Rang gezocht om laatstgenoemde te promoveren naar de plaats van het Distributeurschap dat geen bestellingen heeft geplaatst. Dit proces wordt stap voor stap uitgevoerd, waarbij van onder naar boven in de structuur wordt gewerkt. Wanneer een Distributeurschap gekwalificeerd is voor de plaats van zijn Sponsor, hoeft verder geen actie te worden ondernomen. Wanneer een Distributeurschap echter niet gekwalificeerd

	is voor de plaats van zijn Sponsor, wordt in de Frontlinie van dit Distributeurschap gezocht naar de Distributeur met de hoogste kwalificatie om deze voor berekeningsdoeleinden een plaats hoger in de structuur te plaatsen. Vervolgens wordt naar de volgende bovenliggende Distributeur gekeken. Indien geen van zijn of haar Frontliniedistributeurs een CV heeft, wordt de Distributeur met de hoogste Rang in die Frontlinie omhoog verplaatst.
Gestroomlijnde samentrekking	Een verwijzing naar PowerStart-samentrekking, UniLevel-samentrekking en/of samentrekking van sponsorschap.
Titel	Zie de definitie van deze term in Bijlage A van Beleid en procedures.
UniLevel	De Commissieberekeningen voor het CV in de Positioneringsstructuur van een Distributeur.
Unilevel-samentrekking	Het proces waarbij Distributeurschappen in de Positioneringsstructuur worden genegeerd omdat zij geen CV hebben of omdat zij op grond van hun Rang geen recht hebben op het volgende niveau van de UniLevel-commissie.
Upline	Zie de definitie van deze term in Bijlage A van Beleid en procedures.
Volume	Zie de definitie van deze term in Bijlage A van Beleid en procedures.
Groothandelsprijs	Zie de definitie van deze term in Bijlage A van Beleid en procedures.