



MANNATECH

Verksamhetsavtal- och villkor

för Sverige

INNEHÅLL

1 ALLMÄN INFORMATION

- 1.1 Partners regler och riktlinjer
- 1.2 Oberoende Partner
- 1.3 Partneransökan och avtal plus ID
- 1.4 Bilda ett bolag, en enskild verksamhet eller ett partnerskap
- 1.5 Inkludera ett avtal med tredje part i din Mannatech-verksamhet
- 1.6 Ansvarsområden gällande din downlineorganisation
- 1.7 Frivillig uppsägning av avtalet

2 UTÖVA DIN VERKSAMHET, INTERNETANVÄNDNING, PRODUKTFÖRSÄLJNING OCH REKRYTERING

- 2.1 Reklam
- 2.2 Radannonser
- 2.3 Telefonkatalogannonser
- 2.4 Besvara telefonförfrågningar
- 2.5 Företagets brevhuvud
- 2.6 Användning av företagets namn, logotyp och varumärken
- 2.7 Skapa eget material
- 2.8 Partners koncept och förslag till reklammaterial
- 2.9 Reproduktion av godkänt utbildnings- och marknadsföringsmaterial
- 2.10 Användning av Mannatechs patenträttigheter vid marknadsföring av Mannatechs produkter
- 2.11 Registreringar
- 2.12 Möten och användning av intyg
- 2.13 Användning av online försäljningsmedia
- 2.14 Generiska möten
- 2.15 Användning och registrering av webbplatser, elektroniska media och företagsvarumärken
- 2.16 Företag internet anvisningar
- 2.17 E-postkorrespondens
- 2.18 E-post, direktreklam via fax och e-post direkt till kunder
- 2.19 Massmediakontakt
- 2.20 Mässor och utställningar
- 2.21 Produktförsäljning till konsument via kommersiella kanaler ("butiker")
- 2.22 Ny förpackning och etikettering av företagets produkter
- 2.23 Husdjursproduktannonser
- 2.24 Missledande information om företaget
- 2.25 Missledande information om karriär- och kompensationsplanen samt intjäningspotentialen

3 AVTAL OCH VILLKOR FÖR INTERNATIONELL VERKSAMHET

- 3.1 Att bedriva internationell affärsverksamhet
- 3.2 Produkter som gåvor
- 3.3 Internationell sponsring

4 VERKSAMHETSREGLER FÖR SPONSORSKAPSARRANGEMANG

- 4.1 Rätten att välja sponsorlinje
- 4.2 Incitament för att välja en annan sponsor
- 4.3 Sponsor- och värvningsinformation
- 4.4 Ändring av sponsorlinje för oberoende Partner
- 4.5 Försäljning eller överföring av partnerposition
- 4.6 Övertagande av position som Partner



- 4.7 Fler positioner
- 4.8 Korssponsring av familje- och hushållsmedlemmar
- 4.9 Rekrytering av Partner till andra företag
- 4.10 Förnyelser
- 4.11 Downlinerapporter
- 4.12 Vidarebefordran av konfidentiell företagsinformation/rapporter till Partner
- 4.13 Kvalifikationsperioder
- 4.14 Skatter och avgifter etc.
- 4.15 Provisionsförfrågningar

5 ÅTGÄRDER, BESTÄLLNING, PRODUKTRETURER, ÅTERBETALNINGAR OCH LEVERANS

- 5.1 Beställningsätt
- 5.2 Beställning via post
- 5.3 Rabatt på automatiska beställningar
- 5.4 Rättigheten att reservera
- 5.5 Betalningsätt
- 5.6 Avvisade betalningar
- 5.7 Kreditkort
- 5.8 Moms
- 5.9 Butiksförsäljning
- 5.10 Rekommenderade cirkapriser
- 5.11 Inköp för eget bruk (inventarier)
- 5.12 Lagerhållning av produkter
- 5.13 70/30-regeln
- 5.14 Byte av defekta produkter/kvalitetskontroll
- 5.15 Produktreturer/byten
- 5.16 Utbetalningar till oberoende Partner
- 5.17 Återbetalningar till privata kunder och specialkunder
- 5.18 Leveransätt
- 5.19 Rekommendationer för felsökning

6 LAGAR, REGLER OCH RIKTLINJER SAMT DISCIPLINÄRA PROCEDURER

- 6.1 Ändringar i Partneravtalet
- 6.2 Hävande av Partneravtalet
- 6.3 Överföring
- 6.4 Statliga lagar
- 6.5 Kontakt med myndigheter
- 6.6 Rättigheten att reservera
- 6.7 Försäljning av icke godkända produkter av Partner
- 6.8 Utbildning gällande lagar och lagstiftning etc.
- 6.9 Rättigheten att reservera
- 6.10 Rapportering av överträdelse
- 6.11 Lösande av tvist
- 6.12 Disciplinärt förfarande
- 6.13 Procedur för disciplinärt överklagande
- 6.14 Företagets hävande av avtalet
- 6.15 Konsekvenser av uppsägning av avtalet
- 6.16 Avslutande
- 6.17 Återinsättande efter avslutande av företaget
- 6.18 Skadeersättning
- 6.19 Gällande lagar

1 ALLMÄN INFORMATION

1.1 Partner regler och riktlinjer

Som oberoende Partner (hädanefter benämnd "Partner") måste du följa detta avtal och dess villkor fastslagna av Mannatech Sverige AB och dess dotterbolag (hädanefter benämnt "företaget") i dessa avtal och villkor för verksamhet, Partneransökan och dess avtal och villkor, karriär- och kompensationsplanen samt dess löpande ändringar, jfr Punkt 6.1 (kollektivt benämnt "Partneravtal" eller "avtalet"). Du måste också följa alla tillämpliga lagar och regleringar i ditt land eller det politiskt avgränsade område där du har din hemvist och/eller där du bedriver din verksamhet. Läs igenom detta dokument noga. Alla överträdelse leder till omedelbar hävning av avtalet och/eller genomförande av uppfyllelseproceduren (hädanefter benämnd "proceduren") och dessutom till vidtagande av disciplinära åtgärder i enlighet med proceduren. Brott mot avtalet kan efter företagets gottfinnande resultera i uppsägning av ditt avtal och/eller att företaget vidtar administrativa efterlevnadsförfaranden eller andra relaterade disciplinåtgärder.

1.2 Oberoende Partner

"Partner" är ett uttryck som används för att beskriva en oberoende distributör. En oberoende distributör är en Partner som köper in produkter för eget bruk och/eller i avsikt att sälja vidare till konsument, och som därvid gör en vinst enligt karriär- och kompensationsplanen genom att uppfylla vissa försäljningskrav. Som Partner i företaget har du följande rättigheter och ansvarsområden:

- 1.2.1 Att göra en vinst på företagets produkter i USA, Storbritannien, Kanada, Japan, Australien, Korea, Taiwan, Tyskland, Danmark, Nya Zeeland, Österrike, Norge, Sverige, Tjeckien, Finland, Estland, Irland och Nederländerna, likväl som i alla andra länder där företaget är verksamt enligt definitionen i punkt 3.
- 1.2.2 Som oberoende egenföretagare har du rätt att ordna med den hjälp du anser vara lämplig för din verksamhet, som ska tillhandahållas av dig eller personer som du väljer ut samt att delegera dina skyldigheter till dessa personer, förutsatt att sådana tredje parter skriftligen har godkänts av företaget och att de är tillbörligt utbildade samt kompetenta för en sådan roll. Du ansvarar för kostnaderna i samband med att anlita eller anställa sådana personer. Ingen sådan delegering befriar dig från några skyldigheter eller skulder du har enligt detta avtal och partnern ansvarar till fullo för sina ombuds handlingar och försummelser.
- 1.2.3 Du får inte ingå avtal eller göra ekonomiska åtaganden eller utfästelser för företagets räkning eller med någon åsyftan på företaget på något sätt; inte heller kan du öppna bankkonto i eller för företagets namn.
- 1.2.4 Företaget kan inte hållas ansvarigt för någon typ av skuld eller annat åtagande som du kan ha gjort eller ådragit dig på något sätt, oavsett om en sådan är gjord under avtalets löptid.
- 1.2.5 Du måste alltid beskriva dig själv som "oberoende Partner" i all skriftlig och muntlig kommunikation.
- 1.2.6 Företaget har rättighet att samla information om din verksamhet och din downlineorganisation i syfte att säkerställa uppfyllelse av avtalet och svensk lag.
- 1.2.7 Du får inga bonusar när du köper produkter till dig själv och godkänner att bonusar/arvoden/incitament endast utbetalas vid produktförsäljning. Inga förmåner

- 1.2.8 Du måste sköta din verksamhet i enlighet med aktuella lagar och regler.
- 1.2.9 Du har inte rätt att marknadsföra eller sälja några produkter, tjänster eller affärsmöjligheter till existerande partners eller presumtiva partners som inte direkt producerats eller godkänts av företaget, vare sig vid en företagspresentation, skolningstillfälle eller annat som upptagits i Avsnitt 4.9.
- 1.2.10 Du får inte utnyttja tjänster från någon Partner vars avtal hävts av företaget eller från någon aktieägare, VIP-kund eller Partner till den hävda Partnern i samband med din Mannatech-verksamhet.
- 1.2.11 Om företaget har fastställt att någon person inte agerar enligt företagets riktlinjer och rutiner eller enligt detta avtal får du inte använda personens tjänster, oavsett om personen agerar som ditt ombud eller för din räkning. Detta avtal är personligt för dig och får inte överlåtas eller på annat sätt överföras till någon utan företagets i förväg erhållna skriftliga medgivande (vilket kan avslås eller beviljas med förbehåll för villkor i företagets val).
- 1.2.13 Du kan inte arbeta som tjänsteman, chef eller anställd hos M5M Foundation under tiden du är en oberoende partner till Mannatech.

1.3 Partneransökan och avtal plus ID

- 1.3.1 Fysiska och juridiska personer, eller andra organisationer som ansöker om att bli oberoende Partner ska fylla i och skicka in ett underskrivet ansöknings- och avtalsformulär. Företaget förbehåller sig rätten att neka samtliga ansökningar. Avtal med Partner som befins vara under 18 (arton) år kommer att sägas upp omgående.
- 1.3.2 Företaget har rätt att neka samtliga ansökningar om den potentiella sökande inte skickar in all nödvändig information. En sökande som vägrar eller väljer att inte skicka in all nödvändig information kan potentiellt registrera sig som VIP-kund.
- 1.3.3 Företaget måste erhålla ett fullständigt och underskrivet avtal från den sökande. Avtalet träder inte i kraft förrän det har godkänts av företaget via kontoret Mannatec Limited, secustserv@mannatech.com. Företagets godkännande verifieras via ett välkomstbrev till den nya Partnern. Företaget godkänner inte ofullständiga avtal.
- 1.3.4 Efter företagets godkännande tilldelas du ett företagskontonummer (hädanefter benämnt "kontonummer") som kommer att vara ditt officiella ID när du sponsrar nya Partner, gör produktbeställningar och då du kontrollerar vinstmarginal och erhållna provisioner.
- 1.3.5 Du måste meddela alla ändringar gällande ditt konto, namnet på din verksamhet, strukturen på ägandet av ditt innehav, ditt Partnernamn och din adress till företaget inom 14 (fjorton) dagar efter att sådan förändring trätt i kraft.
- 1.3.6 Om du skickar in förfälskade underskrifter eller ansökningar till företaget, oavsett om du har den sökandes uttryckliga tillstånd eller inte, bryter du mot engelsk lag. Ditt avtal kan då sägas upp omedelbart och ärendet kan hänvisas till polisen.
- 1.3.7 Ansökan kan skickas in via fax, förutsatt att den faxade versionen är en Partners ansökan i original som är gjord av företaget. Potentiella sökande måste fylla i och skriva under avtalet. Sökande ska arkivera och bevara den faxade ansökan.
- 1.3.8 Alla konton måste tillhandahållas ett giltigt

	kontaktnamn, telefonnummer och giltig postadress.				
1.4	Bilda ett bolag, en enskild verksamhet eller ett partnerskap				
1.4.1	Om din ansökan gäller för en koncern, ett bolag, en enskild verksamhet eller ett partnerskap måste du uppge samtliga delägare, aktieägare, administrativa specialkunder och styrelsemedlemmar i koncernen, företaget, den enskilda verksamheten eller partnerskapet genom att fylla i formulär C, information om partnerskap eller formulär C-1(a), information om fond (MOD# 1806428). Alla tjänstemän och styrelsemedlemmar måste skicka in en notering om garanti och ersättning, formulär C-2 respektive formulär C-2(a), till företaget vid tillfället då avtalet skickas in. Företaget kommer emellertid att återbetala utgifter som uppkommit vid leverans av varor som en Partner returnerar till företaget i oskadat skick enligt dessa avtalsvillkor, oavsett noteringen om skadeersättning.	1.5.5	eller ömsesidiga avtal mellan Partner. Företaget tillåter inte att Mannatechs produkter eller kompensationsplan presenteras/erbjuds i samband med någon annan affärsplan eller annan form av verksamhet. Brott mot dessa riktlinjer kommer att betraktas som ett brott mot ditt avtal och resultera i uppsägning av ditt avtal.	1.7.3	sådana pengar då partnern har laglig rätt att få tillbaka pengarna inom 21 dagar efter annulleringens datum. För att kunna få återbetalt de pengar som betalats för produkterna måste du leverera varorna inom 21 (tjugoen) dagar från uppsägningen till företagets adress som finns angiven i detta dokument. Fraktkostnaden får du själv stå för. Monetära belopp som betalats ut i anslutning till dessa produkter förfaller till återbetalning vid leverans av produkterna, eller omgående om produkterna ännu inte har levererats till dig.
1.4.2	Avtalsansökan kan bara behandlas om alla relevanta dokument är inkluderade. Om en ny medlem i ledningsgrupp och/eller styrelse utses måste en ny notering om garanti och ersättning - formulär C-2 eller formulär C-2(a) - fyllas i och skickas till företaget. I händelse av förändring av delägare, aktieägare, Partner eller styrelsemedlemmar måste detta meddelas till företaget inom 14 dagar från att förändringen trätt i kraft.	1.5.6	Du får inte uppmuntra tredje part att införskaffa företagets produkter genom att presentera ett upplägg som, utifrån införskaffande av företagets produkter, ger tredje part kontanta betalningar, provision eller annan förmån från dig i utbyte mot hjälp att leverera företagets produkter till andra.	1.7.4	Du kan när som helst säga upp avtalet utan några straffpåföljder med 14 (fjorton) dagars uppsägningstid. Uppsägningstid skall skickas till företaget på adressen angiven i punkt 1.7.1. Om du säger upp avtalet mer än 14 (fjorton) dagar efter förnyelsen av avtalet så kan du returnera samtliga produkter till företaget, inklusive allt utbildnings- och marknadsföringsmaterial, affärshandböcker och Partnerpaket som du köpt i enlighet med handelssystemet upp till 90 (nittio) dagar före uppsägningen och som är osålda. Som en följd av detta kommer företaget att betala tillbaka det belopp (inklusive moms och skatter, om tillämpligt) som du har betalat för produkterna, minus - i fall då skicket av produkterna har förändrats på grund av åtgärd eller icke uppfyllelse från din sida - ett belopp motsvarande värdeminskningen plus en rimlig hanteringsavgift (som kan inkludera kostnader för ompackning av returnerade produkter för att de skall kunna återsäljas).
1.4.3	Företaget förbehåller sig rätten att godkänna eller neka förändringar av ditt verksamhetsnamn (hädanefter kallat "DBA-namn") i händelse av att det kan anses vara stötande, i konflikt med verksamhet/produktnamn, varumärken, annat varumärke eller svensk lag. Om företaget godkänner en sådan förändring, måste namnet på organisationen och på organisationens ledande tjänstemän anges på formuläret för ändring av information om Partner eller ett informationsformulär med en underskriven notering om garanti och ersättning. Du får inte använda "Mannatech" eller företagets verksamhet/produktnamn i ditt verksamhetsnamn om detta på något sätt kan förväxlas med företaget.	1.6	Ansvarsområden gällande din downlineorganisation		
		1.6.1	Du är ansvarig för att utbilda din downlineorganisation i effektiva och lagliga metoder för att bygga upp en framgångsrik verksamhet. Dessutom får du inte råda andra Partners att omstrukturera sina downlineorganisationer på ett sådant sätt att sponsorn eller Partner längre upp i organisationen erhåller en intäktsfördel eftersom detta kan resultera i en långsiktig negativ påverkan på deras position som Partner.		
		1.6.2	Du är ansvarig för att besvara frågor från Partners du personligen sponsrat. Partners som har frågor gällande bolaget ska kontakta sin personliga sponsor. Om frågan fortfarande inte kan besvaras bör Partnern kontakta företaget.	1.7.5	Företaget kan säga upp avtalet när som helst via skriftligt meddelande till dig. Om företaget säger upp avtalet har du rätt att till företaget returnera alla osålda produkter som du har köpt genom handelssystemet upp till 90 (nittio) dagar före uppsägningen, för att få återbetalat hela detta belopp (inkl moms) som du betalt för dem förutom de övriga utgifter du har haft i anslutning till returnerandet av varorna till företaget.
		1.6.3	Du är ansvarig för diskussion och beslut inom din downlineorganisation (före ifyllandet av en ny ansökan för Partner) eller på annat sätt registrera en ny position gällande vilken part som ska erhålla den direkta vinsten. Företaget kan inte avgöra tvister som kan uppkomma mellan Partner gällande dessa och andra ekonomiska uppgörelser. Så snart information har skickats in till företaget ska företaget betala ut vinst till den som är berättigad därtill enligt registrerad information i företagets databas.	1.7.6	I fall företaget säger upp avtalet kan du returnera samtliga produkter till företaget - inklusive allt utbildnings- och marknadsföringsmaterial, affärshandböcker och Partnerpaket som du har köpt i enlighet med handelssystemet upp till 90 (nittio) dagar före uppsägningen men inte mer än 1 år före uppsägningen, och som är osålda - för 90 % av det pris (inkl tillämplig moms och skatter) som du betalat för dem minus avdrag av en summa motsvarande:
		1.6.4	Du ansvarar för att ge en fullständig beskrivning av Nöjd kund-garantipolicyn i enlighet hur den utställts i Avsnitt 5.13.1 i dessa policyn och procedurer.		i) Alla betalningar du erhållit i anslutning till varorna. ii) Eventuella belopp som du av någon anledning är skyldig företaget. iii) En hanteringsavgift på 10 % (som kan inkludera kostnader för ompackning av returnerade produkter för att de skall kunna återsäljas), och förutsatt att: a) Varorna ifråga inte köptes in eller skaffades av dig i anslutning till ett avtalsbrott. b) Du returnerar varorna till företaget i oanvänt skick passande för kommersiell nyförsäljning inom 14 (fjorton) dagar efter datum för hävningen av avtalet. c) Företaget inte uttryckligen gjorde dig medveten, före inköpet, att varorna var av säsongstyp, hade slutat produceras eller hade anknytning till speciella kampanjprodukter som inte berättigade till återköp enligt denna klausul. d) Om du är registrerad för moms (och har meddelat detta till företaget i vederbörlig ordning) måste du utfärda en moms-faktura till företaget om företaget medge att återköpa varorna i enlighet med dessa affärsvillkor.
1.5	Inkludera ett avtal med tredje part i din Mannatech-verksamhet	1.7	Frivillig uppsägning av avtalet		
1.5.1	Ett avtal med "tredje part" inkluderar, men är inte begränsat till, en annan oberoende Partner, person/verksamhet utan något samband som erbjuder affärsutvecklingstjänster eller anknutna/icke anknutna produkter eller tjänster.	1.7.1	Du har rätt att säga upp avtalet upp till 14 (fjorton) dagar innan dess förnyelse. Om du vill säga upp avtalet måste du skicka in en skriftlig begäran om detta till secustserv@mannatech.com. Du kan begära att företaget återbetalar dig inom 14 (fjorton) dagar för eventuella monetära belopp du betalat in till företaget för produkter. Dessutom kan du också returnera produkter som är osålda och som du köpt in i enlighet med handelssystemet, inom 21 (tjugoen) dagar från uppsägning förutsatt att de osålda produkterna är i samma skick som de var vid tillfället för inköpet (men oavsett om förpackningen är intakt.) Du kommer efter detta få återbetalt alla belopp du betalat in för dessa produkter. Produkterna kan returneras till: Mannatech Sweden, c/o Mannatech Limited, Atlas Building R27, Rutherford Appleton Laboratory, Harwell Campus, Didcot, OX11 0QX, Storbritannien.		
1.5.2	Företaget tillåter inte villkor i avtalet gällande provisioner, garantier eller några andra villkor i syfte att bygga upp din downlineorganisation. Dessutom kan företaget varken garantera godkännande för fysiska eller juridiska tredje parter eller för dig i händelse av att de utlovar några intäkter genom användande av tredje parts säljteknik.				
1.5.3	Om du väljer att ingå i ett sådant avtal kommer det att ske på egen risk. Företaget kan inte bindas av ett sådant avtal. Företaget kan inte återbetala några kostnader eller utgifter till dig som uppkommit på grund av ett avtal eller en överenskommelse av den typ som beskrivs ovan.				
1.5.4	Du får inte ingå avtal med tredje part som kombinerar någon del av företagets verksamheter med något annat erbjudande gällande försäljning av företagets produkter, försäljnings- eller nätverksmöjligheter, karriär- och kompensationsplanen eller några andra komponenter som inte tillhör företaget. Företaget godkänner inte denna typ av avtal, inte heller ingår det i uppgörelser av tvister som kan uppkomma som ett resultat av tredje parts avtal	1.7.2	För att återkräva pengar som betalats i enlighet med punkt 1.7.1 måste du begära att företaget återbetalar dessa pengar (och om det är tillämpligt, skicka tillbaka startpaketet och eventuellt säljfrämjande material eller utbildningsmaterial till företaget) genom att anmäla detta till företagets adress enligt punkt 1.7.1. senast 21 dagar efter annulleringens datum. Företaget ska återbetala	1.7.7	I händelse av uppsägningen av avtalet enligt punkt
					1.7.5 så måste du, för att erhålla återbetalning av något monetärt belopp du betalat för varorna, returnera varorna inom 21 (tjugoen) dagar efter uppsägning av avtalet till företagets adress enligt ovan. Företaget kommer att stå för fraktkostnaden. Inköpspris kommer att betalas tillbaka till dig vid leverans av varorna, eller omedelbart om varorna redan finns hos företaget.
					1.7.8 (a) skulder som avser betalningar till dig enligt avtal som du har ingått som företagets ombud (om tillämpligt) och skulder för varor eller tjänster som redan tillhandahålls till dig av företaget och som du inte har skickat tillbaka till företaget i enlighet med underpunkterna 1.7.1 eller 1.7.4 och (c)
					1.7.9 Vid uppsägning av avtalet har du rätt att erhålla de belopp som har utbetalts till dig i enlighet med avtalsvillkoren såvida inte: a) Dessa belopp har betalats i samband med produkter som har returnerats till företaget (eller produkter som returnerats till annan Partner som har betalats dessa belopp). b) Företaget har återbetalat eventuella belopp som företaget är skyldig dig i enlighet med villkoren i detta dokument. c) Mannatech begär att du betalar tillbaka eventuella belopp inom 120 dagar från då de ursprungligen betalats till dig och därutöver de belopp företaget begär. Företaget kan dra av sådana belopp från de belopp som företaget kan vara skyldig dig. d) Företaget kan dra belopp för bonusar mot ev. andra belopp som det ska betala dig.
					1.7.10 Vid uppsägning i enlighet med de förutsättningar för uppsägning som innebär uppsägning via rekommenderat brev till den adress som parterna har uppgivit i avtalet, eller till annan adress som endera parten har skriftligt meddelat den andra parten, ska uppsägningen anses ha skett den dag som uppsägningen skickades.
					1.7.11 Deltagare i VIP-kundsprogrammet måste följa de förutsättningar som anges i punkt 1.7.1 och 1.7.2 ovan. Specialkunder som har avslutat sina konton kan fortfarande beställa produkter till det fulla konsumentpriset från Partner under deras sex månader långa inaktiva period då de inte är tillättna att beställa direkt från företaget under denna period.
					2
					VERKSAMHETSDRIFT, INTERNETANVÄNDNING, PRODUKTFÖRSÄLJNING OCH REKRYTERING
					2.1
					Reklam
					2.1.1 Förutom reklam som utarbetats av företaget för marknadsföring av dina MannaPages eller med förbehåll för bestämmelserna i Avsnitt 2.15, får du inte marknadsföra produkter på internet eller någon annan form av media som t.ex. radio eller TV.
					2.1.2 För att skydda sina varumärken är företaget tvunget att förhindra att Mannatechs Partner producerar eget reklammaterial för marknadsföring av företaget och dess produkter. Företaget kommer att förse er med godkänt material. Enbart försäljningsmaterial som producerats av företaget får användas för att marknadsföra företaget och dess produkter. Annonser som producerats av företaget måste användas utan att ändras. Reklam som företaget har godkänt måste användas ordagrant utan ändringar.
					2.1.3 Förbudet material inkluderar, men är inte begränsat till:
					2.1.3.1 Inaktuell litteratur publicerad av företaget som inte längre finns i omlopp. Det är Partnerns ansvar att hålla sig uppdaterad med det relevanta godkända reklammaterial som finns på företagets webbplats,

	antyder ett samband mellan fördelarna med Mannatechs produkter, ingredienserna i Mannatechs produkter, och/ eller glyconutrier i samband med någon särskild sjukdom eller sjukdomsprocess uttryckligen förbjudet.			
2.13	Användning av försäljningsmedia online			
2.13.1	Om någon partner försöker sälja eller överlåta Mannatechs produkter till en tredje part i ett försök att kringgå dessa riktlinjer ska partnern dela solidariskt ansvar och fullt ansvar med den tredje parten i händelse av att den tredje parten bryter mot dessa riktlinjer.			
2.14	Reserverat för framtida utvidgning			
2.15	Användning och registrering av webbplatser, elektroniska media och företagsvarumärken			
2.15.1	Användning av internet. Företaget upprätthåller en webbsida på www.mannatech.com och vi erbjuder våra partners webbsidor som skapats av oss ("MannaPages"). Partners kan även ha sina egna webbsidor, bloggar och annat elektroniskt media (t.ex. YouTube, MySpace, Facebook, Twitter osv.), hädanefter kallat "Partnerwebbsidor," för att marknadsföra sin Mannatech-verksamhet om de följer bestämmelserna nedan.	2.15.6.3	Har företagets namn, företagets produktnamn, företagets varumärken eller sjukdomsnamn/-tillstånd i URL;	
2.15.2	Registreringskrav. Du måste registrera varje webbsida, blogg eller annat elektroniskt media som används tillsammans med din Mannatech-verksamhet inom tio (10) affärsdagar efter att webbplatsen skapats. För att få fullständigt tillträde till sidan måste du uppge ditt namn, kontonummer, webbsidans URL och lösenord. Du kan skicka denna information till oss genom att:	2.15.6.4	Innehåller material (text, rekommendation, ljud, foto, video, med mera) som leder till att allmänheten feltolkar Mannatech, dess produkter eller affärsmöjligheter; och	
2.15.2.1	E-posta den till lec-registration@mannatech.com	2.15.6.5	Erbjuder Mannatechs produkter under ett annat och/eller allmänt produktnamn, antingen genom att namnge på nytt, märka om eller förpacka om; och	
2.15.2.2	Faxa den till 972.471.5619; eller	2.15.6.6	Använder en e-handelsfunktion till annat än att erbjuda en direkt länk till partnerns MannaPages-webbsida eller www.mannatech.com .	
2.15.2.3	Posta den till Mannatech, Incorporated, Attn: Legal Department, 600 S. Royal, Suite 200, Coppell, Texas 75019.	2.15.7	Ansvar för webbsidan. Företaget håller partners och innehållsleverantörer ansvariga för material som finns på partnerwebbsidan.	2.17.4
2.15.3	Partners måste följa de nationella bestämmelser som finns gällande användning av företagsnamn, varumärken, ensamrätter, produktnamn, ingredienser eller vid diskussioner om produkter eller affärsmöjligheter. Partners måste tydligt uppvisa för allmänheten att de är Mannatechs oberoende partners.	2.15.8	Förbehåll för rättigheter. Företaget förbehåller sig rätten att söka alla korrigerande åtgärder som finns tillgängliga enligt lag, inklusive föreskrivande förfarande, förutom ett disciplinärt förfarande från företaget, för att avlägsna icke överensstämmande eller kränkande material från internet som relaterar till företaget, dess tjänstemän, chefer, anställda, partners, varumärken, skyddad egendom, produkter eller verksamhet. Rättsföljderna för ett disciplinärt förfarande för att uppfylla kraven behandlas i Avsnitt 6.12.13, och omfattar allt från varning till uteslutning av partner.	2.17.5
2.15.4	Länkar till Företagets webbplatser. Partners kan länka direkt från sina partnerwebbplatser till sina MannaPages-webbplatser, till www.mannatech.com , och till alla andra företagskontrollerade URL som konstruerats specifikt för användning i Europa. En partner kan även länka direkt från sin MannaPages-webbplats till sin partnerwebbplats.	2.16	Företag internet anvisningar	
2.15.5	Sökmotorer. Partners kan skapa en direkt länk till deras MannaPages-webbsida och varje partnerwebbsida från internetsökmotorer om sökparametrarna (metataggar, sök- och källkoder osv.) är överensstämmande.		Företaget kan ge dig åtkomst (men är inte tvunget att göra det) till webbplatsinformation via en lösenordsskyddad intranätmiljö. Denna information är exklusivt utformad som ett kommunikationsverktyg för Partners. För att säkerställa uppfyllelse av tillämpliga legala krav är det förbjudet att använda delar av den lösenordsskyddade webbplatsen för rekrytering och/eller produktförsäljning. Detta inkluderar, men är inte begränsat till, rekommendationer, anslagstavlor och streamat videoinnehåll (hädanefter benämnt "teatern"). Du får inte lämna ut ditt lösenord till någon annan i syfte att ge dem tillgång till informationen på webbplatsen. Brott mot reglerna för intranätet kommer att leda till disciplinära åtgärder mot Partnern i enlighet med de disciplinära procedurerna.	2.18
2.15.5.1	Du får inte ge anbud på nyckelord, marknadsföra på webbsidor eller använda sökparametrar som behandlar specifika sjukdomar, sjukdomspåståenden eller sjukdomsprocesser.	2.17	E-postkorrespondens	
2.15.6	Begränsande åtgärder. Din partnerwebbsida får inte:		Du bör använda e-post för att kommunicera företagets information vidare till din downline. Du är ansvarig för att se till att innehållet överensstämmer med företagets riktlinjer för Partner och gällande lagstiftning, inklusive alla lagar för dataintegritet, innan du skickar skriftlig korrespondens vidare ned till din downlineorganisation eller till en annan organisation. Partner som bryter mot dessa verksamhetsregler kommer att utsättas för disciplinära åtgärder.	
2.15.6.1	Innehålla material (text, rekommendation, ljud, foto, video med mera) som hävdar eller antyder att Mannatechs produkter, Mannatechs produkt ingredienser eller glyconutrier botar, behandlar, mildrar eller förebygger en specifik sjukdom, sjukdomspåstående eller sjukdomsprocess;	2.17.1	Mottagare som inte vill vara kvar på utskickslistan ska meddela avsändaren om detta. Dessa personer skall, i enlighet med gällande lagstiftning, omedelbart tas bort från utskickslistan så snart du mottagit begäran om detta.	
2.15.6.2	Länka till en annan webbsida med innehåll som hävdar eller antyder att Mannatechs produkter, Mannatechs produkt ingredienser eller ingredienser	2.17.2	Partnern får inte skicka utdrag ur material som bryter mot punkt 2.7, 2.8 eller 2.25 i nuvarande verksamhetsriktlinjer till andra Partners eller potentiella Partners.	
		2.17.3	Det är – i princip – uttryckligen förbjudet att skicka icke begärd e-post till någon i allmänhet utan att dennes i förväg givit sitt samtycke eller att placera elektronisk kommunikation på anslagstavlor på internet i syfte att marknadsföra företaget, dess produkter eller karriär-	
			och kompensationsplanen, jfr även punkt 2.18 nedan. Om du deltar i chatrum sker detta på eget ansvar på samma sätt som du är ansvarig för dina egna åsikter och ska upprätthålla företagets verksamhet, vilket förbjuder spridning av medicinsk, produktrelaterad eller intäktrelaterad information i alla former av elektronisk kommunikation.	
			Företaget kan via e-post (om du har uppgett din e-postadress) meddela dig om kommande aktiviteter eller skicka dig allmän information. Om du inte vill ta del av denna korrespondens bör du kontakta Partners kontaktavdelning via den e-postadress angiven i dokumentet. Företaget har sin databas endast för internt bruk och kommer under inga omständigheter att sälja eller byta bort information om Partners.	
			Partners får inte använda Success Tracker, sin MannaPages e-postadress eller annat av företagets affärsverktyg eller system för att sprida personliga budskap, skicka kedjebrev eller överföra eller ladda ned copyrightskyddat material som inte får mångfaldigas. Brott mot denna bestämmelse kan leda till disciplinära åtgärder.	
			2.19	
			2.19.1	Samtliga mediaförfrågningar (från radio, TV, tidningar, magasin eller andra publikationer och media) skall hänvisas till huvudkontoret för Mannatech Limited. Partners som kontaktar media, eller själva blir kontaktade av media, direkt eller indirekt, får inte var delaktiga på något sätt. Du har ingen rätt att representera företaget om du kontaktas av media eller göra påståenden om företaget, dess produkter, dess karriär- och kompensationsplan eller någon annan del av verksamheten.
			2.19.2	Personligt framträdande – Du får inte representera företaget på TV, kabel-TV eller radio utan tillstånd från företaget.
			2.19.3	PR - Du får inte blanda in nyhetsmedia i din egen PR-verksamhet, inklusive men inte begränsat till rapporter, artiklar eller deltagande i så kallade "talk shows".
			2.19.4	Mötesanteckningar - Anteckningar från allmänna rekryteringsmöten som annonserats i tidning eller journal ska följa alla affärsriktlinjer i detta dokument. Du får speciellt inte referera till påståenden om intäktsmöjligheter eller medicinska/sjukdomsrelaterade ämnen eller namngivna sjukdomar.
			2.20	Mässor och utställningar
			2.20.1	Du får givetvis delta och presentera din Mannatech-verksamhet på mässor, utställningar och i andra allmänna forum. Faktisk försäljning är inte tillåten såvida du inte har i förväg officiellt godkännande.
			2.20.2	Partnern ansvarar för att införskaffa alla tillstånd, utrymmen m.m. i anslutning till dennes deltagande i sådana arrangemang som nämnts ovan.
			2.20.3	En Partner måste var fysiskt närvarande i sin utställningsmonter under arrangemanget.
			2.20.4	Enbart material som inte bryter mot punkt 2.7, 2.8 eller 2.25 i denna typ av verksamhet får visas upp och du måste presentera dig som "Oberoende Partner från Mannatech".
			2.21	Återförsäljning
			2.21.1	Företaget använder nätverksmarknadsföring som dess verksamhetsmetod. Grunden till detta baserar sig på en personlig kontakt med andra som kanske vill ha produkterna och som kanske vill bli involverade i affärsverksamheten. När man valt marknadsföringsinformation och den oberoende försäljningspartnern investerar sin tid, energi och resurser för att bygga upp en verksamhet, ansvarar företaget och alla partners för att kontinuerligt stödja nätverksmarknadsföringen.
			2.21.2	Du kan sälja eller visa företagets produkter i (1) kontor eller i en privat klubb som inte är åtkomlig eller synlig för allmänheten; eller (2) kontor som tillhör privata yrkesmän som endast är verksamma efter överenskommelse, inklusive men inte begränsat till, skönhets- och spasalonger. . Din möjlighet att sälja företagets produkter under denna paragraf kan komma med förbehåll för nationella lagar eller andra bestämmelser från myndighetsorgan eller professionella organisationer. Du ansvarar själv för att du följer alla lagar, bestämmelser och regler som gäller försäljningen av företagets produkter.
			2.21.3	Du får inte sälja eller visa upp företagets produkter i en etablerad butik. Exempel inkluderar, men är inte begränsade till, varuhus, affärer som säljer skönhetsprodukter, livsmedelsaffärer, apotek, kiosker, hälsobutiker, automater, stånd i shoppingcenter och marknader.
			2.21.4	Du får dock erbjuda företagets produkter i en etablerad butik om (1) butiksägaren är en partner, (2) företaget ägnar sig åt marknadsföring av välbefinnande och kompletterande hälsovård, (3) om kunderna erbjuds konsultering i användningen av företagets produkter, (4) endast marknadsföringsmaterial som godkänts av företaget används, och (5) företagets produkter förvaras i en låst vitrinskåp, bakom disk, i ett separat rum, eller där det annars inte är möjligt att komma åt produkten i en självbetjäningssmiljö.
			2.21.5	Du får inte märka om eller på något annat sätt ändra etiketten på någon av företagets produkter. Du får inte heller ompaketera eller fylla på produkter utan måste

	sådana gåvor i området där du har tänkt ge bort dessa.	4.1.2	När en Partneransökan och Avtalet har godkänts av Företaget och/eller kontonumret har tilldelats, tillåts endast sponsor/värvarändringar om Företaget meddelas skriftligen av den nya Partnern eller Värvaren. Se avsnitt 4.3. och 4.4..		av affärsperioden, men inom Ångerperioden, måste Värvaren skicka in det skriftliga medgivandet från den nuvarande Sponsorn och ytterligare underskrifter enligt vad som efterfrågas på formuläret för sponsorbyte. Endast ett sponsorbyte är tillåtet per konto. Provisioner som tidigare betalats ut kommer inte att betalas till den nya sponsorn av kontot.		efter eget godtycke.	
3.3 Internationell sponsring								
3.3.1	Endast Partner med gott anseende får fungera som internationella sponsorer. Företaget reserverar sig rätten att vid alla tillfällen och efter eget godtycke dra in dina internationella distributions- och sponsringsrättigheter genom att skriftligt meddela detta till din senast kända adress. Om ditt avtal av något skäl sägs upp medger du att du frisäger företaget och dess ledning, styrelse, agenter, rådgivare och arbetare från allt ansvar.	4.2	4.2 Incitament för att välja en annan sponsor		4.4.3	Varje begäran om sponsorbyte som görs efter Ångerperioden, kommer att betraktas som en begäran om omstrukturering av downline. Varje begäran om omstrukturering av downline ska ha inkommit till General Manager/Regional President i varje verksamhetsland innan begäran går vidare till granskningsprocessen. Den skriftliga begäran ska beskriva affärsskålet till omstruktureringen av downline. Alla önskemål är föremål för slutligt godkännande från Mannatechs huvudkontor. Företaget förbehåller sig rätten att vägra begäran om omständigheterna kränker Företagets andra Policyer, Förfaranden och/eller Incitamentregler. För mer information och instruktioner, kontakta kundtjänst på custserv@mannatech.com eller samordnaren för omstrukturering av downline på downlinerestructure@mannatech.com . Se formuläret för omstrukturering av downline i Mannatechs resursbibliotek.		4.5 Försäljning eller överföring av partnerposition
3.3.2	Din rätt att verka som en internationell sponsor eller att erhålla vinst i ett land som du driver verksamhet i kan upphöra när som helst om företaget kan slå fast att beteende inte har varit i överensstämmelse med aktuella dokumenterade regler och riktlinjer eller i enlighet med tillämpliga lagar för det aktuella landet.	4.2.1	Oavsett rätten att vara sponsor så strider det mot företagets policy att orsaka, uppmuntra eller tillåta en person, familjemedlem eller Partner, att registrera sig själv under ditt sponsorarrangemang i syfte att kringgå den ursprungliga ordningen mot utsikten av framtida intäkter. Företagets möten är öppna för alla som är intresserade. Du får inte indikera att intresserade personer inte är välkomna att delta i möten eller att de inte kan vänta sig att få hjälp om de inte tillhör din downlineorganisation. Du skall känna dig trygg när du skickar potentiella sökande till dessa möten och alla frågor ska följaktligen riktas till den person som har skickat dem. Det strider mot företagets policy att sponsra en fråga under ett möte som skickats av en annan Partner.		4.4.4	Om du säger upp ditt avtal skriftligt kan du gå med under en Sponsorlinje som du valt efter sex (6) hela Kvalifikationsperiod ("väntetiden"). En uppsägning av avtal innebär förlust av samtliga rättigheter, vinster och betalningar i samband med den tidigare sponsorlinjen. Så snart företaget har mottagit din frivilliga uppsägning får du inte längre ha möten, rekrytera nya Partners eller sälja produkter under vänteperioden. Om det uppdragas att du på aktivt sätt fortsatt din verksamhet under de 6 (sex) hela Kvalifikationsperioder förbehåller sig företaget rätten att neka din begäran om återinträde under ny sponsor. Partner som frivilligt säger upp sitt avtal är inte kvalificerade för att överföra sin position (positionstransfer) men kan registrera sig under en ny eller samma sponsorlinje förutsatt att alla andra krav är tillgodosedda. Positionstransfer är beroende på godkännande i förväg av företaget vilket kan dras tillbaka när som helst.		4.5.1 Du (hädanefter benämnd "överförare") får inte sälja, tilldela eller på annat sätt överföra rättigheterna i samband med din position som Partner till någon annan fysisk eller juridisk person (hädanefter benämnd "mottagare") utan företagets uttryckliga tillstånd vilket kan avslås eller undanbes om företaget anser så lämpligt och utan att behöva uppge sitt skäl för detta. Företaget förbehåller sig rätten att efter eget godtycke lägga till eller ta bort olika regler och villkor om försäljning, tilldelning eller överföring av en position som Partner som redan överenskommit med företaget. Företaget kan inte godkänna försäljning eller överföring av en position från ett land där verksamhet bedrivs till ett annat land. En position kvarstår alltid i det land där den etablerats.
3.3.3	Du är inte auktoriserad att vidta åtgärder i något land med syfte att introducera eller ytterligare marknadsföra företaget. Detta krav inkluderar, men är inte begränsat till, alla försök att registrera eller reservera rättigheter till företagets namn, varumärken eller företags/produktnamn, att säkerställa erkännande för produkter eller affärsmetoder eller att etablera verksamhetsrelaterade eller officiella kontakter med myndigheter. Du är ansvarig för att återbetala samtliga kostnader till företaget som uppkommit i samband med företagets eventuella åtgärder för problemet med att rentvå sitt namn efter att du på något felaktigt sätt förhandlat i företagets namn.	4.2.2	Företagets möten är öppna för alla som är intresserade. Du får inte indikera att intresserade personer inte är välkomna att delta i möten eller att de inte kan vänta sig att få hjälp om de inte tillhör din downlineorganisation. Du skall känna dig trygg när du skickar potentiella sökande till dessa möten och alla frågor ska följaktligen riktas till den person som har skickat dem. Det strider mot företagets policy att sponsra en fråga under ett möte som skickats av en annan Partner.		4.4.5	Du kan registrera dig på en ny position under en annan sponsor om du inte har förnyat din ursprungliga position efter att ditt förnyelsedatum infaller och det inte har varit någon aktivitet i den ursprungliga positionen under de närmast föregående 6 (sex) Kvalifikationsperioder. Som inaktiv Partner får du inte beskriva dig själv som oberoende Partner för Mannatech och du får inte hålla eller delta i utbildnings- eller kampanjmöten. Du måste upphöra att använda material med företagets logotyp, varumärke eller servicemärke. Du får inte försöka att sponsra eller rekrytera nya Partners eller på annat sätt sälja företagets produkt(er) under vänteperioden. Om det uppdragas att du på aktivt sätt fortsatt din verksamhet under vänteperioden förbehåller sig företaget rätten att neka din begäran om under ny sponsorlinje. Du måste fylla i ett formulär om uppsägning och skicka in en ny begäran och avtal. Positionstransfer är beroende på godkännande i förväg av företaget vilket kan dras tillbaka när som helst.		4.5.2 För att en överförare ska få tillåtelse måste denne vara en Partner som enligt företaget har ett gott anseende och har hållit alla överenskommelser och skuldförbindelser gentemot företaget och som inte har underlåtit att följa företagets avtal och villkor så att det lett till undersökningar eller sanktioner.
3.3.4	Företaget förbehåller sig rättigheten att besluta vidare verksamhetsregler som är relevanta för ett visst land. Partner som bedriver verksamhet på internationell nivå medger att de är medvetna om att de måste uppfylla samtliga verksamhetsregler beslutade av företaget för det aktuella landet där verksamhet bedrivs.	4.2.3	Du får inte erbjuda kontanter, gratisprodukter eller annat material som betalning för att få en potentiell sökande att registrera sig under ditt namn om det är uppenbart att personen det berör fram tills dess samarbetat med en annan Partner.		4.4.6	Du får inte övertala eller försöka övertala andra Partners att säga upp sina avtal i syfte att rekrytera dem till din downlineorganisation eller använda oärliga metoder och olämpliga åtgärder för att få dem att göra detta (se punkt 4.2.1.).		4.5.3 Överföraren måste skriva under en begäran om överföring av position som godkänner försäljningen eller överföringen av positionen i fråga. Ytterligare information om försäljnings- och överföringsmöjligheter av en position som Partner finns i MOD# 1805628.
3.3.5	Om du har för avsikt att expandera din verksamhet till något annat land kan du skapa ett specialkundskonto genom att fylla i specialkundsansökan och avtal för det land du reser i. Ditt övergripande kontonummer ska vara sponsor och inskrivare, positionen används enbart för interna produktinköp. Vinst för internationella Partners som sponsrar personer i andra länder än där de är verksamma betalas i den lokala valutan till den växlingskurs som gäller vid tillfället för vinstberäkningen.	4.2.4	Du får inte heller erbjuda illegala lockmedel eller någonting av värde på olagligt sätt i syfte att marknadsföra din verksamhet med samband till företaget.		4.4.7	Företaget förbehåller sig rätten att ta över inaktiva eller avbrutna positioner och överföra dessa till annan part		4.5.4 Den nya ägaren måste följa alla villkor och regler som finns i avtalet. Positionen kan överföras på alla de nivåer som finns angivna på framsidan av Partners avtal. Alla former av försäljning och överföring kräver att mottagaren skriver under positionsöverföringen och Partneravtal samt företagets godkännande av det senare. Alla underskrifter måste vara verifierade.
3.4 Omlokalisering till nytt land	Partners som flyttar till andra verksamhetsländer bör kontakta kundtjänstavdelningen i det landet för att få landsspecifik information om omlokaliseringsprocedurer.	4.3	4.3 Sponsor- och värvningsinformation				4.5.5 Avslutade positioner får säljas eller överföras om positionen har upphört (och/eller har varit inaktiv) under 6 (sex) hela Kvalifikationsperioder. Positioner som har avslutats av disciplinära skäl får inte säljas eller överföras innan 6 (sex) hela Kvalifikationsperioder gått och det inte finns (eller pågår) några legala tvister i anslutning till de disciplinära åtgärder som företaget vidtagit.	
4	VERKSAMHETSREGLER FÖR SPONSRRINGARRANGEMANG	4.3.1	Du måste tillhandahålla företaget giltig information om sponsor och värvare då du skickar in din ansökan. Sponsor och värvare ska vara med i samma sponsorlinje. Ansökningar som mottages utan information om sponsor och värvare kommer att returneras till den sökande utan att ha behandlats. Ansökningar som mottages med enbart sponsor eller värvare kommer att behandlas som om sponsor och/eller värvare är samma person. Företaget är inte ansvarigt för att kontakta den sökande eller någon ovanför denna för att bekräfta dess information. Sökande och/eller Partner som inte skickar in korrekt information om sponsor och värvare kan fylla i ett formulär för begäran om ändring av sponsor (MOD# 1807228). Formuläret ska skickas in före provision betalas ut och anses fullständigt med relevanta underskrifter, i annat fall kommer förnyelsen av sponsor att nekas.				4.5.6 Överföringar av positioner för Partner som frivilligt har sagt upp dem och/eller inaktiva positioner enligt punkt 4.5.5. måste noga övervakas med hänsyn till uppfyllelse av andra verksamhetsregler enligt detta dokument. Företaget kan efter eget omdöme vägra överföring av position om det kan antas att transaktionen bryter mot verksamhetsreglerna för Partner och/eller innebörden i den policy de är utformade för. Partner som använder överföring av positioner för att bryta mot verksamhetsreglerna riskerar att bli föremål för disciplinära åtgärder.	
4.1	Rätten att välja sponsorlinje	4.3.2	Alla Partners kan begära sponsorändringar för sina nyvärvade Partners.				4.5.7 Kontosaldo från föregående ägare överförs inte vid positionsöverföringar Medlemsprogram.	
4.1.1	Potentiella sökande har rätten att själva välja sin direkta sponsorlinje. Implicit lojalitet mot den person som gjort den ursprungliga introduktionen till företaget behöver inte innebära att denna person ska väljas som sponsor. Potentiella sökande är exempelvis inte tvungna att sponsras av/tilldelas en person som bara har lämnat över en video om företaget. Företaget är inte tvunget att lösa eller vara en del i någon tvist som kan uppkomma på grund av sponsorarrangemang (eller avtal i anslutning till direkta resultat). Sponsorn/värvaren för en potentiell sökande är den Partner som uppges i Partneransökan och avtal, underskrivet av den potentiella sökande och/eller uppgiven som sponsor/värvare i företagets datorsystem.	4.4	4.4 Ändring av sponsorlinje för oberoende Partner				4.6 Övertagande av position som Partner	
		4.4.1	Företaget kommer att tillåta ändringar i sponsringslinjen i följande fall: <ul style="list-style-type: none"> Formuläret för sponsorbyte mottas under Ångerperioden; Alla nödvändiga underskrifter erhålls och alla begärda handlingar har tagits emot; Om en Partner bedrägligt har förmåtts gå med i Företaget; eller Om, på grund av Företagets fel, sponsorn har angetts felaktigt i Företagsdatabasen. 				4.6.1 Vid en Partners död upphör alla rättigheter i Partners position, inklusive rättigheten till vinster. Partners ansvarsområden överförs till arvingen eller testamentstagare i enlighet med svensk lag. Om en Partner inte har ett testamente kommer vinsträttigheterna samt Partners ansvarsområden att överföras i enlighet med befintliga lager om arv. För att tillgodogöra sig överföringen måste arvingarna skicka in en verifierad kopia på Partnerens dödsförklaring och ett domstolsbeslut som	
		4.4.2	Alla nya sponsrade och värvade Partners kan när som helst omplaceras inom Värvarens organisatoriska downline-team under Ångerperioden. Om ansökan görs efter utgången					

<p>4.6.2 deklarerar att personen ifråga är rättmätig arvinge, eller annan form av dokumentation som företaget kan begära för att fastslå den rättmätiga arvingen.</p> <p>Arvingarna måste uppfylla alla åtaganden i fråga om Partners överenskommelser och skriva under den version av Partneravtalet som ursprungligen var i kraft. Arvingarna kan ära och inneha en annan Partners position även om de redan varit aktiva i en befintlig position.</p>			<p>4.9.6 Under en period av sex (6) sex månader efter uppsägning i avtalet, skall du inte rekrytera någon annan verksamhetsuppbyggnad i syfte att tjäna provision och bonus eller annan form av ekonomisk vinning under ett annat Direktförsäljningsföretags verksamhet eller provisionsplan. Att köpa produkter för ditt eget bruk (eller din familjs bruk) från ett annat Direktförsäljningsföretag eller köpa produkter för att berättiga till provisioner under ett annat Direktförsäljningsföretags provisionsplan utgör inte deltagande i annat Direktförsäljningsföretags verksamhet eller provisionsplan. som beskrivs i 4.12 är Mannatechs egen egendom. En Partner får endast använda "Konfidentiell information" i förhållande till Mannatechs affärsverksamhet.</p>	<p>tillämpningen av denna bestämmelse, betyder termen "spökkonto" ett konto med ett alias eller fiktivt namn för att dölja eller skymma det verkliga namnet på individen som innehar kontot.</p>
<p>4.7 Flera positioner</p> <p>4.7.1 Du och din make/maka kan var och en ha oberoende positioner och en tredje position i gemensamt ägarskap, del i aktiebolag, enskild firma eller intresseorganisation. Alla dessa positioner måste vara i samma downlineorganisation som den först ägda positionen.</p> <p>4.7.2 I händelse av skilsmässa mellan makarna kommer företaget att följa vad som beslutas beträffande bodelning mellan parterna. Den påverkade parten måste skicka in erforderlig dokumentation till företaget som hjälp för sådan uppdelning.</p> <p>4.7.3 Företaget hanterar förändringarna på ett konto under skilsmässoförhandlingars gång bara om företaget skriftligt ombeds att göra detta från båda parter.</p> <p>4.7.4 Företaget förbehåller sig rätten att agera vid en eventuell bodelning och deponerar provisionsbetalningar hos behörig myndighet vid en tvist mellan makarna avseende intäkter från Företaget.</p> <p>4.7.5 En individ kan inneha två positioner. Den ena positionen kan vara en oberoende position medan den andra kan vara rent ägarskap, del i aktiebolag, enskild firma eller intresseorganisation. Alla dessa positioner ska vara i samma downlineorganisation som den först ägda positionen.</p>	<p>4.9.1 Försök att sponsra eller rekrytera en Partner andra än de du personligen har sponsrat för andra program, eller försäljning av produkter utan samband med företaget i din downlineorganisation i företagets handelssystem med hänsyn till deltagande i konkurrerande handelssystem som innebär direktförsäljning är strängt förbjudet. Under perioden får du inte heller ta nya positioner i din downlineorganisation och inte heller försöka övertala företagets VIP-kund att avbryta sin överenskommelse eller att vara mindre aktiva inköpare eller säljare av företagets produkter, eller på något annat sätt vara aktiv i verksamhetsområden som är involverade i direktförsäljning och/eller i direkt konkurrens med företaget.</p> <p>4.9.2 Under en period om ett (1) år efter uppsägning av avtalet får du inte söka rekrytera några Partners utöver de du personligen sponsrat för någon annan flemivåmarknadsförings- eller direktförsäljningsorganisation. Du får varken direkt eller indirekt kontraktera, värva, locka, sponsra, acceptera eller stödja företagets Partner till andra möjligheter eller ett annat företags marknadsföringsprogram.</p> <p>4.9.3 Obehörig rekrytering av partner och försäljning av konkurrerande produkter Om du väljer att arbeta för ett konkurrerande företag (direktförsäljning, nätverksmarknadsföring eller flemivåmarknadsföring), kollektivt och för tillämpningen av dessa policyer och procedurer "Direktförsäljning", samt företag som säljer liknande produkter (främst livsmedel, kosttillskott och dietprodukter), är du förbjuden att delta i nedanstående obehöriga rekryteringsaktiviteter.</p> <p>4.9.4 4Du får inte erbjuda Företagets produkter eller marknadsföra Mannatechs Karriärs- och provisionsplan, verksamhetsmöjlighet eller något Företagetsincitament tillsammans med något annat Direktförsäljningsföretags produkter, provisionsplan, affärsmöjlighet, eller incitament.</p> <p>4.9.5 4.9.5 Du får inte erbjuda till försäljning någon produkt eller affärsmöjlighet som inte är Företagets vid företagsmöten, seminarier, kongresser, resor, eller andra företagsevenemang eller funktioner (kollektivt "Företagsevenemang") oberoende av om Företagsevenemanget sponsras helt eller delvis av Företaget eller Företagspartners eller ej. som köpts för att kvalificera sig för provisioner/bonusar/incitament är berättigade till returer/återbetalningar. Produktretur/återbetalningar för beställningar som görs av ens egendownline under incitamentsperioder (oavsett betalningsmottagaren) är också föremål för Företagets godkännande. På basen av Företagets beslut, kan detta leda till minskad retur/återbäring/växlingsbelopp och/eller förlust av provision/incitament/kvalifikation, osv.</p>	<p>4.9.7 Den downline organisation ("konfidentiell information") som beskrivs i 4.12 är Mannatechs egen egendom. Associate skall använda "konfidentiell information" endast i förhållande till Mannatech affärsverksamhet.</p> <p>4.9.8 Ambassadörprogram för Presidential Directors När en Partner når ledarskapsnivån Presidential Director kan denne vara berättigad att delta i ambassadörprogrammet för Presidential Directors som "Presidential-ambassadör." Det är frivilligt att delta i Ambassadörprogrammet. Om du går med i ambassadörprogrammet för Presidentials måste du underteckna ett bekräftelseformulär som intygar att du är i överensstämmelse med detta avsnitt 4.9.8 (inklusive samtliga underavsnitt). När ditt undertecknade bekräftelseformulär har mottagits av företaget har du rätt att få vissa bonusar (enligt definition i Mannatechs karriär- och kompensationsplan), erkännande och andra förmåner, samt tillgång till konfidentiell information som inte är tillgänglig för andra partners i företaget. Du måste skriva under ett nytt bekräftelseformulär när du förnyar på ledarskapsnivån Presidential Director. Om du väljer att delta i ett annat konkurrerande företags verksamhet i enlighet med villkoren i avsnitt 4.9 och fortsätter att delta i den direktförsäljande (Se avsnitt 4.9 för definition av "direktförsäljning") verksamheten samtidigt som du befinner dig på företagets ledarskapsnivå Presidential Director, är du berättigad att delta i företagets ambassadörprogram för Presidentials som är föremål för Presidential-partners efterlevnad av de villkor som anges nedan.</p> <p>4.9.8.1 Du får inte bli ägare, tjänsteman, direktör, anställd, konsult, entreprenör eller underleverantör i något annat konkurrerande företag (se avsnitt 4.9 för definition av "direktförsäljning"). Frågor angående din överensstämmelse med detta avsnitt 4.9.8.1, kan skickas till företaget via redogörelseformuläret för Presidential-ambassadör som finns på Mannatech.com, under Resurser. Ett beslut om huruvida eller inte en Partners status hos ett annat konkurrerande företags verksamhet är giltig i enlighet med detta avsnitt 4.9.8.1 kommer att fattas av företaget efter eget gottfinnande från fall till fall.</p> <p>4.9.8.2 Du får inte skapa en downline eller på annat sätt rekrytera Partners eller VIP-kunder i eller för ett annat konkurrerande företags verksamhet såsom definierats under 4.9 till dig själv eller någon annan part. Denna bestämmelse omfattar möjligheter att delta i nya direktförsäljande företag och i direktförsäljande företag som du deltar i när du blir en Presidential Director för företaget (se avsnitt 4.9.1 för definition av "rekrytera" och avsnitt 4.9 för definition av "delta").</p> <p>4.9.8.3 Som en Presidential-ambassadör får du inte marknadsföra eller hålla informations- eller utbildningsmöten, få offentligt erkännande eller belöningar från en scen, eller förekomma i reklam eller meddelanden för något konkurrerande företag.</p> <p>4.9.8.4 Du får inte försöka undergräva eller på annat sätt undvika dessa reglers anda och avsikter genom att använda "spökkonton", förvaltningskonton, make/maka, livspartner, släktingar eller medlemmar av samma hushåll. Vid</p>	<p>4.9.8.5 Din underlåtenhet att följa villkoren i detta avsnitt 4.9.8 (och alla underavsnitt) utesluter ditt deltagande i Ambassadör-programmet. Dessutom kommer varje överträdelse av denna Ambassadör-programbestämmelse att resultera i att du anses olämplig att delta i Ambassadör-programmet och din rätt till alla förmåner och privilegier i Ambassadör-programmet kommer att upphöra. Dessutom kan du vara i strid med avtalet och efterlevnadskommittén kan införa en eller flera sanktioner mot dig, till och med uppsägning, såsom anges i avsnitt 6.12.13.</p> <p>4.10 Förnyelser</p> <p>4.10.1 Du kommer att behålla din status under ett år i överensstämmelse med din årsdag. Associates måste förnya sina konton inom 90 dagar från sin årsdag. För Associates är det datumet för värvningen som utgör årsdagen. Icke-förnyade Associates är inte berättigade att tjäna kommissioner eller delta i Mannatechs incitamentprogram. För mer information se kompensationsplanen som finns i Mannatechs resursbibliotek.</p> <p>4.10.2 Om kontot inte förnyas och inga produkter har beställts på kontot under de senaste sex (6) månaderna, får värvaren föra över positionen till en annan person efter försäljning eller i enlighet med vår policy för överföring.</p> <p>4.10.3 Det är förbjudet för Associates att förnya konton utan kontoinnehavarens uttryckliga samtycke.</p> <p>4.11 Downlinerapporter Begäran om downlinerapporter måste skickas in på formulär som kan erhållas från företaget. Du kan bara begära downlinerapporter för din egen downlineorganisation. Downlinerapporter tillhör företagets konfidentiella egendom och utgör affärshemligheter. De görs tillgängliga för dig enbart i syfte att ge dig information om din verksamhet i anslutning till företaget. Informationen i en downlinerapport är en värdehandling för företaget och utgör en ägodel till företaget. Rapporterna måste hållas konfidentiella och får inte, direkt eller indirekt, distribueras eller kopieras vidare till tredje part eller andra Partners. Du måste följa alla restriktioner i punkt 4.12 i detta dokument. Om du inte följer det konfidentiella förbehållet i samband med en downlinerapport kommer det att anses som avtalsbrott vilket kan leda till uppsägning av avtalet och/eller gottgörelse, inklusive föreläggande, då alla parter har medgett att de förstår och accepterar att företaget kan lida avsevärd skada om du skulle distribuera konfidentiell downlineinformation. Specifikt så förbehåller företaget sig rätten att använda föreläggande och andra juridiska åtgärder för att skydda sin konfidentiella information.</p> <p>4.12 Vidarebefordran av konfidentiell företagsinformation/rapporter till Partners Den historiska information som företaget har om sina Partners vilken inkluderar, men inte är begränsat till, relationerna med enskilda Partners, sponsring av enskilda Partners, Partners upline- och downline, diagram, datarapporter och annat material såväl som inköphistorik för enskilda Partners - följaktligen gemensamt benämnt "konfidentiell information" är företagets egendom.</p>	
<p>4.8 Korssponsring av familje- och hushållsmedlemmar</p> <p>4.8.1 Du (se "ursprunglig Partner", punkt 4.8) får inte kringgå din ursprungliga sponsrorlinje genom att ansluta dig till en annan downlineorganisation eller annat sponsorben via sponsring av din make/maka, specialkunder i hushållet eller andra verksamheter eller företag som verkar under något företag som du, direkt eller indirekt, är intressent i. En make, en maka, ett företag (företagsnamn), specialkund i hushåll och/eller Partner måste alla tillhöra samma downlineorganisation och vara under den först ägda positionen. Ni har tillåtelse att vara i separata ben om båda är under den först ägda positionen. Överträdelse av denna verksamhetsregel kommer att leda till uppsägning av det korssponsrade kontot och du kommer ombes att enbart arbeta i den ursprungliga positionen. Varken den korssponsrade positionen eller downlineorganisationen kommer att flyttas. Om det slås fast att sponsorn medvetet har uppmuntrat korssponsring kommer sponsorn att utsättas för disciplinära åtgärder.</p> <p>4.8.2 Om den ursprungliga Partnern enligt 4.8.1. är ett företag eller intresseorganisation gäller punkt 4.8.1 också för alla styrelsemedlemmar, chefer och associerade som om den personen skulle vara den ursprungliga Partnern.</p> <p>4.9 Om du väljer att delta i annan direktförsäljnings-, nätverksmarknadsförings-, marknadsföringsverksamhet (kollektivt och för tillämpningen av dessa Verksamhetsavtal- och villkor "Direktförsäljning"), har du inte rätt att delta i nedanstående obehöriga rekryteringsaktiviteter.</p>				

Informationen är av absolut känsligaste art och är värdefull för företagets affärer och skickas vidare till dig med iakttagande av största sekretess. Företagets affärsintressen kräver att denna information inte distribueras till företagets konkurrenter (bland andra). Om företaget tillhandahåller denna typ av information under detta avtal ska följande gälla:	4.12.1 Du måste alltid och inom tidsbegränsningen behandla denna typ av information som konfidentiell information, motsvarande en affärshemlighet, och får inte distribuera sådan information till någon annan person (inklusive alla de företag eller privatpersoner som konkurrerar med företaget) utan företagets skriftliga godkännande. Du måste även vidta nödvändiga åtgärder för att skydda och bevara sekretessen i informationen och använda informationen enbart för företagets verksamhetsåtgärder och för det specifika syfte som du har erhållit informationen.	4.12.2 Du får inte ge ut, sälja, reproducera i syfte att sälja eller på annat sätt distribuera denna information till andra Partners, personer eller parter som inte har någon anknytning till företaget.	4.12.3 Du får inte, under avtalets giltighetstid eller inom 1 (ett) år från denna avtalsperiod, vidta några åtgärder i syfte att kringgå, bryta mot, påverka eller reducera värdet eller nyttan av företagets historik. Dessutom gäller följande restriktioner för dig (utan reservation för den allmänna hållningen på följande förbehåll):	4.12.4 Du får bara använda den konfidentiella informationen för Mannatechs affärsaktiviteter och du måste returnera kopior av all sådan information till företaget omedelbart efter uppsägning av detta avtal, oavsett skälet för avslutandet.	4.12.5 Företaget skulle lida skada om denna konfidentiella information skulle distribueras på något sätt som strider mot företagets intressen. Företaget förbehåller sig rätten att använda föreläggande och andra juridiska åtgärder för att skydda sin konfidentiella information.	4.12.6 Företaget kommer att göra avbrott i din tillgång till sin konfidentiella information under behandlingen av eventuella disciplinära fall mot Partners och under den därpå följande perioden.	4.13 Kvalificeringsperiod	4.13.1 Kvalificeringsperioden slutar på den sista kalenderdagen varje månad.	4.13.2 Vinster och intäkter under 100 kr överförs till nästkommande betalningsperiod, eller tills det att 100 kr har tjänats in.	4.13.3 Betalningsbesked ska hållas tillgängliga på ditt Mannatech webbkonto. Det är också möjligt att få dessa via e-post, under förutsättning att en giltig e-postadress finns hos kundservice.	4.13.4 Provisioner betalas direkt till angivna bankkonton efter ifyllande och insändande av MOD#1800728.	4.13.5 Betalningssammandrag kommer att finnas tillgängliga på Partners webbkonton. Som ett alternativ kan du få information via e-post. En giltig e-postadress måste skriftligen uppges till kundtjänsteamet.	4.13.6 Erhållna provisioner som underskrider 100 kr under ett kalenderår kommer att förverkas efter ett år.	4.14 Skatter och avgifter etc.	4.14.1 Eftersom du är egenföretagare är du själv ansvarig för registrering som sådan hos berörda myndigheter, inklusive skattemyndigheten. Du är också ansvarig för att skicka in redovisning och skatteredovisning i förhållande	till de intäkter som du har tjänat som oberoende Partner. Det är ditt ansvar att informera skattemyndigheten om momsregistrering visar sig vara nödvändig.	4.15 Provisionsförfrågningar	4.15.1 Alla förfrågningar om provisioner måste göras skriftligt till företaget inom 45 (fyrtiofem) dagar från den betalning de berör.	4.15.2 Påstående om felaktiga betalningar och begäran om nya beräkningar måste skickas in i skriftlig form. Om du (följaktligen benämnd "begärande Partner") skickar in begäran måste du i förväg ha införskaffat (i.) skriftligt godkännande från den upline-Partner som mottagit den felaktiga betalningen och (ii.) godkännande från upline-Partner för företaget att dra av hela beloppet från nästa betalning från denna upline-Partner, om den nya beräkningen skulle visa att ett fel har uppstått i den ursprungliga betalningen. Företaget är inte ansvarigt för omräkning av belopp som betalats till oberoende Partner som inte följer den steg-för-steg-procedur som beskrivs ovan.	4.15.3 Endast felaktigheter från företaget kommer att räknas om utan skriftligt godkännande.	4.15.4 Företaget reserverar sig rätten att hålla inne belopp som du är skyldig företaget och Mannatech Incorporated från framtida betalningar vilket inkluderar, men inte är begränsat till, alla felaktiga eller för stora betalningar, vinster på produkter eller paket som returnerats, återbetalade belopp eller pengar som du är skyldig företaget eller annan Partner.	5 ÅTGÄRDER, BESTÄLLNING, PRODUKTRETURER, ÅTERBETALNINGAR OCH LEVERANS	5.1 Beställningssätt	5.1.1 Telefonbeställningar tas emot mot betalning med kreditkort. Kontakta företagets kundservice på 0200 89 99 14 för att göra en beställning. Skicka inte papperskopior på beställningen till företaget via post när du gör beställning via telefon.	5.1.2 Vid beställning via fax, måste du faxa det kompletta beställningsformuläret tillsammans med dina kreditkortsuppgifter. Skicka inte in originalpapperet med beställningen till företaget via post.	5.1.3 Vid beställning via post måste du skicka det kompletta beställningsformuläret tillsammans med dina kreditkortsuppgifter.	5.2 Beställning via post	Alla beställningar via post som inte är fullständigt ifyllda eller underskrivna kommer att returneras. Beställningar med ofullständig betalningsinformation kan inte behandlas. Om inte företaget meddelar att specifika program är inblandade kommer APO för beställningen att krediteras den verksamhetsperiod då betalning mottas och godkänns. Om inte företaget uppgett något annat med anledning av något speciellt sammanhang, kommer bonusvärdet av ordern att tillskrivas den kvalificeringsperiod då betalningen mottagits och godkänts.	5.3 Rabatt på automatiska beställningar	5.3.1 Du får delta i den frivilliga Automatisk Order Program. Du får delta i det valfria programmet för Automatisk order. Actual Pay Out (Faktiskt utbetalning, APO) avdras följaktligen på alla AMO-beställningar. Fyll i	formuläret för rabatt på automatisk månadsbeställning (Discount Automatic Monthly Order) (MOD# 1801628) och identifiera de produkter som du vill ska skickas automatiskt till dig varje månad. Företaget kommer automatiskt att debitera ditt bank-/kreditkort med produktbeställningsbeloppet inklusive moms och hanteringskostnader tills du underrättar Företaget om att du vill avbryta AMO. En nominell avgift kan uppbäras om du vill ändra produkt på din AMO. Du måste tillhandahålla ett uppdaterat utgångsdatum för ditt bank- eller kreditkort för att även i fortsättningen få automatiska månatliga beställningar. r produkter genom att delta i medlemsprogrammet för automatisk rabatt.	5.3.2 Initierade automatiska beställningar förblir giltiga tills de sägs upp av dig skriftligen eller genom att du ringer 0200 899 914 eller genom att du använder annulleringsformuläret på det automatiska beställningsformuläret. Du kan annullera automatiska beställningar när som helst.	5.3.3 Du kan göra ändringar i AMO order via hemsida.	5.3.4 De sista veckorna i verksamhetsperioden och under semesterperioder så behandlas alla automatiska beställningar före det utsatta datumet. Omgående behandling gör att kvalifikationer och leveranser görs i tid. För att undvika förseningar måste alla automatiska ordrar skapas eller ändras senast fem (5) dagar före kvalificeringsperiodens slut och/eller helgdagar	5.3.5 Företaget måste skriftligt meddelas om alla ändringar och upphöranden inom 5 (fem) dagar före det datum då AMO genereras eftersom ändringen eller uppsägningen annars inte kan verkställas förrän nästkommande Kvalifikationsperiod. alternativt kan du skicka tillbaka alla produkter som i enlighet med dessa riktlinjer och rutiner beställs före annulleringen eller ändringar görs..	5.3.6 Deltagande i programmet är frivilligt och deltagande undantar dig inte från den 70/30-regel som finns nedan (se punkt 5.13).	5.4 Reserverad för framtida expansion	5.5 Betalningssätt	Godkända betalningssätt på svenska marknaden är VISA och Mastercard. Företaget godtar ingen kontant betalning vid leverans.	5.6 Reserved for future expansion	5.7 Kreditkort	Produkt- och utbildningsmaterial kan köpas med kreditkort som är godkända av företaget. Kreditkortsnehavaren måste skriva under alla kreditkortsbeställningar/ betalningar som skickas via post eller fax (inklusive automatiska beställningar och ändringar). Du får bara använda ett kreditkort som tillhör dig och för vilket du är en giltig användare. Partner som hanterar beställningar utan medgivande av kreditkortsnehavaren bryter mot lagen och kommer omedelbart få sitt avtal uppsagt. Tvister gällande kreditkort måste meddelas företaget inom 1 (ett) år från transaktionsdatumet.	5.8 Moms	5.8.1 Moms debiteras på samtliga produkter och fraktkostnader i enlighet med nuvarande lagstiftning. Beloppet vid "Totalt att betala" på formuläret för Partners produktbeställning är inklusive moms då moms ska	5.8.2 debiteras. Om du inte har meddelat företaget ditt momsregistrerings-nummer kommer företaget inte att redovisa moms på fakturorna tills den dag då du meddelar företaget ditt momsregistreringsnummer.	5.9 Inköp för eget bruk (lagerkrav)	Även om din primära skyldighet är att få beställningar på Företagets produkter på uppdrag av Företaget, kan du köpa Företagets produkter till partnerrabatterade detaljhandelspriser för eget bruk eller i reklamsyfte.	5.10 Lagerhållning av produkter	5.10.1 Mannatechs karriär- och kompensationsplan baseras på försäljning av produkter till privatpersoner. Du behöver inte ha några produkter på lager för nya Partners. Lagerhållning (extra beställningar av produkter enbart i syfte att kvalificera sig för intäkter eller avancemang enligt karriär- och kompensationsplanen) tillåts inte. Du behöver bara beställa produkter för en verksamhetsperiod på fyra veckor så att du på rimligt sätt kan tillgodose behoven från dina kunder och dig själv. Lageruppbbyggnad är en manipulation av kompensationsplanen och ett brott mot dessa riktlinjer och rutiner som leder till att en partner får orättvis vinst och en annan orättvis förlust.	5.10.2 Varje partner som begär återbetalning för en lagrad produkt kommer att återbetalas enligt 70/30-regeln (se riktlinje 5.13). Om det visar sig att du bryter mot 70/30-regeln och deras överensstämmelse inte annulleras kan detta resultera i disciplinåtgärder för partnern och/eller uppsägning av avtalet med partnern.	5.11 Den 70/30-regeln	Produktförsäljning: Företagets karriär- och kompensationsplan är baserad på försäljning av företagets produkter till slutanvändare. Du måste uppfylla de personliga kraven och downlineorganisationskraven för produktförsäljning (och uppfylla andra ansvarsområden specificerade i avtalet) för att kvalificera dig för intäkter och avancemang till högre nivåer. Du måste uppfylla följande försäljningskrav för att vara kvalificerad för intäkter:	a) Du måste uppfylla kraven för personlig poängvolym ("PPV") för att behålla din status enligt karriär- och kompensationsplanen. Personlig poängvolym består enbart av de inköp du gör för eget bruk.	b) Du måste sälja minst 70 % (sjuttio procent) av tidigare grossistbeställningar till detaljkunder innan du kan göra en ny beställning ("70/30-regeln"), om inte storleken på den föregående beställningen är tillämplig för eget bruk och du måste bokföra för alla dina transaktioner så att du kan visa upp kvitton på all försäljning till privatkunder på begäran från företaget och även uppfylla övriga rimliga revisionsåtgärder som företaget kan genomföra från tid till annan. Ditt åtagande gentemot företaget att följa 70/30-regeln baseras på god tro vilket är grundläggande för att vårt handelssystem ska fungera.	c) Du måste behålla kvitton över all försäljning till privatkunder under två år och visa upp dessa på begäran från företaget. Företaget bokför dina VIP-kundsinköp.	5.12 Byte av defekta produkter/kvalitetskontroll	Företaget kommer att ersätta defekta produkter med samma eller liknande varor av skäl som kvalitetskontroller
---	---	---	--	--	--	--	----------------------------------	--	--	--	--	---	---	---------------------------------------	---	--	-------------------------------------	---	---	--	--	--	-----------------------------	--	---	--	---------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	---	--	--	---------------------------	---	--	-----------------------	---	-----------------	---	---	--	---	--	---	--	------------------------------	--	---	--	---	---	---

<p>eller andra orsaker, dock ska ingen produkt/inga produkter skickas tillbaka till företaget utan förhandsgodkännande. Du måste iaktta följande procedurer för att säkerställa att produkter ersätts och återbetalning görs:</p> <p>a) Du måste tillhandahålla företaget en skriftlig redogörelse för din begäran om ersättning av produkten eller för att återbetalning ska göras. Dokumentation över betalningen och en kopia på leveranssedeln för produktbeställningen måste bifogas. Företaget kan inte behandla returnerade varor om returen inte är godkänd. Icke godkända returnerade produkter kommer att förstöras utan att ersättas eller kompenseras.</p> <p>b) Företaget kommer att ge anvisningar för var du ska skicka produkterna för inspektion och kontroll och ordna alla nödvändiga fraktsedlar för returandet av produkterna. Efter mottagande och kontroll av produkten kommer företaget att skicka en ersättningsprodukt.</p> <p>c) Om en kund eller Partner kräver utbyte på grund av defekt produkt måste denna person skicka in skriftlig information om detta till företaget.</p>	<p>5.13.1.4 Partner måste uppvisa bevis på att produkterna som returneras är inköpta av dem genom att bifoga beställningsnummer från de ursprungliga beställningarna. De produkter som returneras utan motsvarande beställningsnummer kommer inte att ersättas.</p> <p>5.13.1.5 Alla produkter returnerade för återbetalning som har kvalificerat upline-Partner för incitament och/eller provision kommer att leda till förlust av incitament och/eller provision. Företaget kommer att dra av utbetalda provisioner för returnerade eller återbetalade produkter från framtida provisionsbetalningar.</p> <p>5.13.1.6 Du kommer att få möjlighet att undersöka och avvisa produkter som du beställer från oss efter att de har levererats till dig. Mannatech erbjuder en 90 dagars pengarna-tillbaka-garanti för alla våra produkter. Om du av någon anledning inte är nöjd med produkterna kan du annullera detta avtal genom att anmäla detta inom 90 dagar efter att du har mottagit produkterna. Då ger vi tillbaka pengarna. Om du annullerar avtalet inom 14 dagar efter mottagandet av produkterna kommer din återbetalning att inkludera produkternas leveranskostnad (med undantag av eventuella extra leveranskostnader om du väljer en leveransmetod som är dyrare än vår standardfraktavgift). Om du annullerar avtalet senare än 14 dagar efter mottagandet av produkterna, men tidigare än 30 dagar efter mottagandet av produkterna, kommer du att få betala leveranskostnaderna i samband med att Mannatech skickade produkterna till dig från början. Oavsett om du annullerar avtalet inom 14 dagar efter mottagandet av produkterna eller senare än 14 dagar efter mottagandet av produkterna, kommer du att få stå för dina kostnader i samband med att du skickar tillbaka produkterna till oss. Vi kommer inte att återbeta dina leverans- eller transportkostnader. Du har en laglig skyldighet att ta hand om produkterna under tiden de är i din ägo. Om du avvisar produkterna av någon annan anledning än att produkterna är skadade eller defekta, måste du betala kostnaderna i samband med att produkterna skickas tillbaka till oss och du kommer att ansvara för deras säkerhet under transporten. Om du avvisar produkterna för att de är skadade eller felaktiga kommer vi att stå för kostnaderna i samband med att produkterna skickas tillbaka till oss. Om du avvisar produkterna av någon annan anledning än att produkterna är skadade eller defekta och om de har minskat i värde till följd av hantering som inte är nödvändig för att fastställa att produkternas art, egenskaper och funktion, kommer du att debiteras för denna värdeminskning. Denna debitering kommer att dras av från din återbetalning. Vi återbetalar dig utan otillbörligt dröjsmål och senast 14 dagar efter att du skickar tillbaka produkterna till oss. Återbetalningar sker enligt din ursprungliga betalningsmetod. Inga återbetalningar sker med kontanta medel. Vi kan hålla inne återbetalningen tills vi får tillbaka produkterna eller ditt bevis om att du har skickat tillbaka produkterna, beroende på vilket vi får först.</p> <p>5.13.1.7 Associates som återvänder registrerar dig förpackningar eller vars produkt avkastning överstiger 5.000 kronor kommer att anses som Mannatech att ha frivilligt upphört.</p>	<p>5.13.1.8 Om det befinns vara lämpligt ska du också återbeta samtliga provisioner betalda för dessa produkter till företaget och godkänna att företaget kan dra hela det återbetalade beloppet från dina framtida provisioner för försäljning till din downline.</p> <p>5.13.1.9 Om en Partner i din downline returnerar en produkt till företaget och begär återbetalning på grund av missförstånd och/eller andra brott mot policy kommer du att utsättas för disciplinära åtgärder.</p> <p>5.13.1.10 Endast produkter köpta och mottagna personligen av Partnern eller VIP-kunden kan återbetalas. Produkterna måste returneras till Företaget, vare sig det är oöppnade, delvis använda produkter eller tomma produktbehållare.</p> <p>5.13.2 Returprocedurer för detaljhandelskunder. För att returnera använda produkter och få pengar tillbaka måste du:</p> <p>5.13.2.1 Om produkterna köptes direkt från företaget bearbetar Mannatech returen direkt åt partnern. Följ proceduren i 5.13.1.</p> <p>5.13.2.2 Om de köptes från en partner måste partnern följa Mannatechs nöjdhetsgaranti. (se 2.21.8).</p> <p>5.13.3 Produktutbyten.</p> <p>5.13.3.1 Angående beställningar köpta från och med affärsperiod 12 (3 november 2007) byter Mannatech ut alla oöppnade produkter som kan sättas tillbaka i lagret (som inte har förfallit eller förfaller inom 90 dagar) till en produkt av lika värde under en period på 180 dagar. För beställningar köpta från affärsperiod 7 2010 (12 juni 2010) är denna period 90 dagar. Från 3 november 2007 byter Mannatech även ut aktuell företagslitteratur/Mannatech Promotional Materials (MPM) (marknadsföringsmaterial) som köpts som en enskild beställning (dvs exklusive paketbeställningar) som är i gott skick och returneras inom 180 dagar från inköpsdatum, eller inom 90 dagar om beställningen är gjord efter 12 juni 2010.</p> <p>5.13.3.2 Du måste ange det ursprungliga beställningsnumret som verifierar produkten och/eller MPM-köp före en returauktorisering kan ges. Alla byten utförs på en lika värde basis för varje enskild produkt.</p> <p>5.13.3.3 Du ansvarar för alla kostnader för att skicka varorna tillbaka till Mannatech och för kostnaden för omleverans av utbytta varor till dig, om inte Mannatech har gjort något fel. Då betalar Mannatech dessa kostnader.</p> <p>5.13.4 Återbetalningar till oberoende partners vid frivillig uppsägning - se avsnitt 1.7</p> <p>5.13.5 Provision för återbetalade produkter. Alla produkter eller paket som returneras för återbetalning och som ger en partner rätt att kvalificera för incitament och/eller provisioner kan, enligt företagets godtycke, leda till förlust av incitamentskvalificeringen och all provision som förtjänats. Om tillämpligt drar företaget av den provision som betalats för återbetalda produkter eller paket från antingen återbetalningsbeloppet som företaget ska betala eller från framtida provisionscheckar.</p>	<p>huruvida vissa beställningar kan levereras redan påföljande dag.</p> <p>5.14.2 Rekommendationer för felsökning</p> <p>5.14.2.1 Det ska finnas en person på leveransadressen som kan ta emot och kontrollera leveransen. Om du själv inte kan göra detta rekommenderar vi att adressen till en anhörig eller nära vän används.</p> <p>5.14.2.2 Flera paket som skickas samma dag kan komma vid olika tidpunkter. Om så är fallet får du räkna med tillkommande dagar för att erhålla resten av beställningen. Borttappade leveranser (hela eller delvisa) måste rapporteras till Företaget inom 10 dagar efter beräknad ankomst.</p> <p>5.14.3 Frakt Påståenden</p> <p>5.14.3.1 Produkter är i perfekt skick när transportören tar besittning av transporten på bolagets Distribution Centre.</p> <p>5.14.3.2 Förlorade transporter (fullständig eller partiell) måste anmälas till Bolaget inom tio dagar efter beräknad ankomsttid.</p> <p>5.14.3.3 Dolda skador, som upptäcks efter det att transportören lämnat mottagarens lokaler, måste rapporteras till företaget inom tio dagar. Behåll skeppningen i originalförpackningen.</p> <p>5.14.3.4 När du kontaktar företaget angående transportreklamationer kommer företaget att inleda lämpliga åtgärder och följa utredningen fram till slut.</p>
<p>6 LAGAR, REGLER OCH RIKTLINJER SAMT DISCIPLINÄRA ÅTGÄRDER</p>			
<p>6.1 Ändringar i Partneravtalet Företaget förbehåller sig den specifika rättigheten att göra nödvändiga ändringar av affärstermer, karriär- och kompensationsplanen, prissättning och/eller verksamhetsdelar i skriftlig eller tryckt form till Partner, via fax på begäran, e-postmeddelande och/eller tryckt material som företaget väljer som kommunikationskanal för ytterligare information till Partner (t.ex. Nyhetsbrev, ABC, Celebrate, MannaNews m.m.) Eventuella förändringar av affärsvillkoren och/eller karriär- och kompensationsplanen är bindande för alla Partners från det att ändringen tillkännages i någon form av kommunikation från företaget.</p> <p>6.2 Hävande av Partneravtalet Om någon del i avtalet eller ett dokument som är en del av avtalet befinns vara ogiltig, olaglig eller verkningslös får företaget ändra eller ta bort den delen. Ändring eller borttagande av en punkt eller del ska inte påverka resterande punkter och delar utan de ska fortsatt vara gällande.</p> <p>6.3 Överföring Inget i det nuvarande dokumentet hindrar företaget från att överlåta sina rättigheter och skyldigheter gentemot sina Partners till annan person, företag eller organisation.</p> <p>6.4 Statliga lagar 6.4.1 Du får inte påstå att företaget är godkänt eller rekommenderat av en officiell myndighet. 6.4.2 I din strävan att ta beställningar för företagets räkning ska du iaktta alla tillämpliga lagar inklusive, men inte begränsat till, svensk marknadsföringslag och regler för försäljning till konsument i Sverige och dess riktlinjer för information och ångerrätt. Du måste vid alla tillfällen göra det möjligt för privata kunder att avbryta sina beställningar inom 14 (fjorton) dagar eller erhålla återbetalning för de</p>			

- 6.13.5 (sju) arbetsdagar om det skickats internationellt).
I händelse att beslutet av Panelen för överklagande skiljer sig från dispositionsmeddelandet som skickades ut av kommittén kommer företaget att vidta nödvändiga åtgärder för att efterfölja seshitet av beslutet av Panelen för överklagande.
- 6.13.6 Beslutet av Panelen för överklagande är slutgiltigt och kan inte överklagas eller bli föremål för ytterligare prövning.

6.14 Företagets uppsägning

- 6.14.1 I händelse av att företaget säger upp ditt avtal kommer företaget att informera dig via rekommenderat brev till din senast kända adress.
- 6.14.2 Uppsägningen av en oberoende Partners avtal gäller omedelbart, antingen direkt vid mottagande av dispositionsmeddelande som levereras med rekommenderat brev till din senast kända adress eller då du mottar den faktiska uppsägningen. Det förutsätts att svaranden har mottagit dispositionsmeddelandet inom 3 (tre) arbetsdagar från att det skickats från företaget (och 7 (sju) arbetsdagar om det skickats internationellt).
- 6.14.3 I händelse av uppsägning av avtalet måste du omedelbart upphöra med att benämna dig själv som oberoende Partner.
- 6.14.4 I händelse av uppsägning som ett resultat av dispositionsmeddelandet från kommittén, beslutet av Panelen för överklagande eller annan åtgärd implementerad av företaget förbehåller sig företaget rätten att även starta en procedur vilken kan leda till uppsägning av andra positioner som innehas av medlemmar i hushållet, alias eller företagsnamn, verksamheter, partnerskap, fonder eller andra Partners positioner vari parten i fråga har stort intresse.
- 6.14.5 För företagets bedömning av alla potentiella förutsättningar gäller följande: då en position sägs upp ska alla förskott- och/eller bonusbelopp som annars skulle ha betalats till positionen flyttas vidare uppåt till nästa kvalificerade position.
- 6.14.6 Företaget reserverar sig rätten att säga upp en inaktiv position. En "inaktiv position" definieras som en som har överskridit dess förnyelsedatum och som inte haft någon aktivitet under sex (6) hela på varandra följande Kvalifikationsperioder.

6.15 Konsekvens av uppsägning av avtal

- 6.15.1 Från och med uppsägningen av avtalet, oavsätt om det rör sig om en frivillig uppsägning av avtalet eller en uppsägning av avtalet från företagets sida, så har Partnern ingen fortsatt rättighet eller tillgång till krav eller kompensation i anslutning till försäljning av produkter i sin downlineorganisation. Ej heller har Partnern någon rättighet till vidare förskotts- och/eller bonusbelopp som genereras av organisationen. Från tidpunkten enligt ovan gäller följande:
- 6.15.1.1 Du får inte längre beskriva dig själv som en oberoende Partner för Mannatech.
- 6.15.1.2 Du har inte rätt att sälja företagets produkter.
- 6.15.1.3 Du måste upphöra att använda material med företagets logotyp, varumärke eller servicemärke.
- 6.15.1.4 Du får bara fortsätta att kommunicera med företaget om detta är nödvändigt för att genomföra och avsluta ett överklagande gällande uppsägningen, eller för att begära att återinsättas i enlighet med punkt 6.18 i detta avtal.
- 6.15.1.5 Du får inte, under en period på 12 (tolv) månader efter avtalets avslutande, vara delaktig i någon annan Mannatech-Partners verksamhet, varken direkt eller indirekt, finansiellt eller på något annat sätt.

- 6.15.2 Om du blir uppsagd för ett sjukdomspåståendebrott enligt 6.12.14.2, förlorar du permanent din downline, rätten till kompensation från denna downline och måste vänta i minst två år före du kan ansöka om återinsättande.

6.16 Uppsägning

Dessa avtalsvillkor gäller relationen mellan den oberoende Partner och företaget. Partner som, under sitt verksamhetsutövande, bryter mot avtalsvillkor för Partner utsätter företagets integritet och anseende för risker. Om en Partners göranden bedöms vara allvarliga överträdelser av riktlinjerna i de relevanta avtalsvillkoren förbehåller sig företaget rätten att implementera vidare disciplinära åtgärder och slutligen annullera Partners avtal. Uppsägningen under sådana förhållanden träder i kraft omedelbart vid mottagande av företagets beslut. Det förutsätts att du har delgivits uppsägning inom 3 (tre) arbetsdagar från att det skickats från företaget (och 7 (sju) arbetsdagar om det skickats internationellt).

6.17 Återinsättande efter uppsägning för del av företaget

- 6.17.1 Förutom för oberoende partners som sagts upp för sjukdomspåståendebrott, kan en oberoende partner (individ, enhet eller annan) som sagts upp av företaget ("Uppsagd Partner") inte ansöka om återinsättande som en Mannatech Oberoende Partner förrän 365 dagar förlupit efter uppsägningsdatumet.
- 6.17.1.1 Oberoende partners som sagts upp för sjukdomspåståendebrott enligt 6.12.14.2 får inte ansöka om återinsättande förrän två hela år förlupit (730 dagar) efter uppsägningsdatumet.
- 6.17.2 Den Partner vars avtal har sagts upp ska göra en skriftlig ansökan om återinsättande till företagets juridiska rådgivare. Ansökan måste innehålla skälen till varför personen vill bli återinsatt och måste åtföljas av en komplett ifylld, underskriven Partneransökan och avtal (enligt punkt 1.31 i detta avtal).
- 6.17.3 Ansökan kommer att bedömas av Panelen för överklagande (så som den presenterats i punkt 6.13.3 i detta avtal). Panelen för överklagande kommer att, via en sluten majoritetsomröstning, antingen godkänna eller avvisa ansökan om återinsättning.
- 6.17.4 Beslutet av Panelen för överklagande ska vara skriftligt och chefen för kontrollfunktionen ska skicka det till den Partner vars avtal har blivit uppsagt inom 3 (tre) dagar efter att beslutet är taget. Det förutsätts att du har mottagit beslutet av Panelen för överklagande inom 3 (tre) arbetsdagar från att det skickats från företaget (och 7 (sju) arbetsdagar om det skickats internationellt).
- 6.17.5 Om ansökan om återinsättande är avvisat måste Partnern vars avtal har blivit uppsagt vänta under en tidsperiod om 365 (trehundrasextiofem) dagar innan denne kan göra en ny ansökan om återinsättande.
- 6.17.6 Om ansökan om återinsättande är godkänd blir Partnern vars avtal har sagts upp en ny oberoende Partner. Den oberoende Partnern återgår inte till den position som han/hon hade då avtalet sades upp.
- 6.17.6.1 Om det gällde ett sjukdomspåståendebrott förhindras den uppsagda partnern som återinsatts att ta upp sin tidigare downline.

6.18 Skadeersättning

Partnern medger härmed att han/hon förstär och godkänner att han/hon är skyldig företaget

skadeersättning med hänsyn till alla former av krav, ansvar eller förluster, kostnader eller utgifter, inklusive, men inte begränsat till, advokatkostnader som beror på eller kan anses bero på hans/hennes aktiviteter. Det faktum att Partnern äger ett företagskonto innebär inte att han/hon är auktoriserad att förhandla eller gå in i avtalskyldigheter för företagets räkning.

6.19 Gällande lagar

- 6.19.1 Samtliga tvister ska avgöras av svensk domstol enligt gällande svensk lag.
- 6.19.2 Detta avtal regleras av och ska tolkas i enlighet med svensk lag.
- 6.19.3 Respektive part underställer sig svensk domstols jurisdiktion.

KLAUSUL: FÖRETAGET HAR ALLTID RÄTT ATT VIDTA DE ÅTGÄRDER SOM KRÄVS FÖR ATT TILLSE ATT AVTALET SÅVÄL SOM REGLER UPPRÄTTHÅLLS. DETTA GÄLLER UNDER ALLA FÖRHÅLLANDEN, BÅDE DÄR DET UTTRYCKS OCH DÄR DET ÄR UNDERFÖRSTÅTT. DET ÄR OCKSÅ SÅ ATT OM FÖRETAGET, VID NÅGON TID OCH AV NÅGOT SKÄL, MEDGER ÖVERTRÄDELSE AV REGLERNA SÅVÄL SOM INGET SÅDANT MEDGIVANDE GÄLLA FÖR FRAMTIDA ÖVERTRÄDELSE. PARTERNA ÄR MEDVETNA OM ATT FÖRETAGET UNDER INGA OMSTÄNDIGHETER FRÅNSÄGER SIG NÅGON AV SINA RÄTTIGHETER MED UNDANTAG AV DET SKRIFTLIGA ERKÄNNANDET ENLIGT OVAN.

Verksamhetsavtal- och villkor för Sverige

As of 21st May 2015

There are changes to the following:

- 4.1.2. Rätten att välja sponsorlinje
- 4.3.2. Sponsor- och värningsinformation
- 4.4.1., 4.4.2., & 4.4.3. Ändring av sponsorlinje för oberoende Partner



© 2017 Mannatech Swiss International GmbH
Turmstrasse 28
CH-6300 Zug

Berika ditt liv

mannatech.com
Alla rättigheter förbehållna
Enbart för spridning i Sverige
MOD1290128.0717