



MANNATECH

Forretningsbetingelser

For Danmark

INDHOLD

1 GENERELLE OPLYSNINGER

- 1.1 Medarbejderregler & Procedurer
- 1.2 Selvstændig Partner
- 1.3 Partneransøgning og -aftale samt id'er
- 1.4 Etablering af aktieselskab, anpartsselskab eller interessentskab
- 1.5 Inddragelse af tredjepartsaftale i din Mannatech-forretning
- 1.6 Ansvarsområder i forhold til din downline-organisation
- 1.7 Frivillig opsigelse af aftalen

2 FORRETNING, INTERNETBRUG, PRODUKTSTALG OG REKRUTTERING

- 2.1 Annoncering
- 2.2 Rubrikannoncer
- 2.3 Fagbogsannoncer
- 2.4 Besvarelse af telefoniske opkald
- 2.5 Firmabrevpapir
- 2.6 Brug af firmanavnet, -logo eller -varemærker
- 2.7 Udfærdigelse af egne materialer
- 2.8 Partneres koncepter eller idéer til reklamematerialer
- 2.9 Reproduktion af godkendte undervisnings- og reklamematerialer
- 2.10 Brug af Mannatechs patenter i promoveringen af Mannatech produkter
- 2.11 Registreringer
- 2.12 Møder og brug af testimonials
- 2.13 Brug af online-salgsmedier
- 2.14 Generiske Møder
- 2.15 Brug og registrering af internethjemmesider, elektroniske medier og korporative varemærker
- 2.16 Guidelines for firmaets internetbrug
- 2.17 E-mail korrespondance
- 2.18 E-mail, direct marketing via fax og direct mail til kunder
- 2.19 Kontakt med massemedier
- 2.20 Messer og udstillinger
- 2.21 Detailsalg af produkter på kommercielle udsalgssteder ("butikker")
- 2.22 Reklamer for produkter til dyr
- 2.23 Urigtig fremstilling af Selskabet
- 2.24 Vildledende oplysninger om selskabet
- 2.25 Påstande og vildledende oplysninger om produkter
- 2.26 Firma begivenheder

3 INTERNATIONALE FORRETNINGSBETINGELSER

- 3.1 International forretning
- 3.2 Produkter som gaver
- 3.3 International sponsering
- 3.4 Landeomlægning

4 FORRETNINGSREGLER FOR SPONSORORDNINGEN

- 4.1 Ret til at vælge sponsorlinje
- 4.2 Tilskyndelser til at vælge en anden Sponsor
- 4.3 Sponsor- og Enroller-oplysninger
- 4.4 Ændring af sponsorlinjen for selvstændige Partnere
- 4.5 Salg eller transfer af Partnerposition



- 4.6 Overtagelse af Partnerpositioner
- 4.7 Flere positioner
- 4.8 Tværspønering af ægtefæller/medlemmer af husstanden
- 4.9 Rekruttering af Partnere til andre selskaber
- 4.10 Fornyerelser
- 4.11 Downline-rapporter
- 4.12 Selskabets fortrolige oplysninger/rapporter videregivet til Partnere
- 4.13 Kvalifikationsperiode
- 4.14 Skatter og afgifter m.v.
- 4.15 Forespørgsler om provision

5 AKTIVITETER, BESTILLING, RETURNERING AF PRODUKTER, REFUSION OG LEVERING

- 5.1 Bestillingsmåder – vedrørende produkter, opgraderinger og reklamematerialer
- 5.2 Postordrer
- 5.3 Automatiske ordrer Uafhængige forretningspartnere
- 5.4 Reserveret
- 5.5 Betalingsmåder
- 5.6 Afviste betalinger
- 5.7 Kreditkort
- 5.8 Moms
- 5.9 Detailsalg af produkter
- 5.10 Hamstring af produkter
- 5.11 70/30% regel
- 5.12 Forsendelse
- 5.13 Tilfredshedsgaranti/refunderinger/returneringer/bytte
- 5.14 Leveringsmåder

6 LOVE, FORORDNINGER OG DISCIPLINÆRPROCEDURER

- 6.1 Ændringer af forretningsbetingelser
- 6.2 Annullering af forretningsbetingelser
- 6.3 Opgave
- 6.4 Love
- 6.5 Kontakt til offentlige myndigheder
- 6.6 Beskyttelse af Data
- 6.7 Partneres salg af ikke-godkendte produkter
- 6.8 Krav til regulativ træning
- 6.9 Overvågning af Møder
- 6.10 Melding af overtrædelser
- 6.11 Konfliktløsning
- 6.12 Disciplinær procedure
- 6.13 Disciplinær appelprocedure
- 6.14 Selskabets opsigelse af aftalen
- 6.15 Konsekvenser af aftalens ophør
- 6.16 Skadesløsholdelse
- 6.17 Genindsættelse efter opsigelse fra selskabets side
- 6.18 Skadesløsholdelse
- 6.19 Anvendelig ret

1 GENERELLE OPLYSNINGER

1.1 Medarbejderregler & Procedurer

Som selvstændig Partner (i det følgende kaldet "Partneren", jf. Partneransøgning og -aftale, i det følgende kaldet "aftalen") skal du overholde de vilkår og betingelser, der er fastlagt af Mannatech Incorporated (i det følgende kaldet "selskabet") i Forretningsbetingelser, aftalen og karriere- og kompensations- planen, som disse løbende måtte blive ændret, jfr. pkt. 6.1, samt overholde alle gældende love og forordninger i det land eller andet politisk definerede område, du bor i, og/eller hvor du driver selskabets forretninger. Gennemlæs dette dokument omhyggeligt. Overtrædelse medfører, at aftalen øjeblikkeligt bringes til ophør, og/eller udøvelse af Kontrolprocedure for Overholdelse af Forretningsbetingelser (Compliance Administration Procedure, i det følgende kaldet "proceduren"), samt at der pålægges disciplinære sanktioner i overensstemmelse med proceduren.

1.2 Selvstændig Partner

"Partner" er et udtryk, som bruges til at beskrive en uafhængig forhandler. En uafhængig forhandler er en Partner, som indkøber produkter til sig selv og/eller med henblik på detailsalg til forbrugere, og som herved opnår en profit på basis af karriere- og kompensations planen ved at opfylde bestemte krav til omsætning. Som selskabets selvstændige Partner har du følgende rettigheder og ansvarsområder:

- 1.2.1 At opnå en fortjeneste på salg af selskabets produkter i Australien, USA, Canada, New Zealand, Storbritannien, Danmark, Tyskland, Norge, Sverige, Holland, Østrig, Japan, Taiwan, Korea, Tjekkiet, Irland, Finland og Estland samt eventuelle andre lande, selskabet har aktiviteter i, som defineret i Afsnit 3.
- 1.2.2 Du er i alle henseender selvstændig erhvervsdrivende, også i forhold til lov- og told- og skatteinstanser. Der eksisterer ingen arbejdsgiver/medarbejderrelation og intet Partnerskab eller joint venture-forhold mellem dig og selskabet. Partnere fastsætter deres egen arbejdstid og bestemmer selv, hvordan de vil skaffe sig ordrer. Specialkunder og Partnere er ikke berettiget til at modtage personalegoder, som er til rådighed for selskabets medarbejdere. Du har eneansvar for at betale alle lovpligtige skatter og afgifter m.v., herunder indkomstskat, og for at foretage rettidig rapportering og indsendelse af skatteoplysninger samt for betaling af skat af overskud og modtagne fortjenestebeløb. Du skal føre de regnskaber, der er en forudsætning for en korrekt beregning af sådanne skatter og afgifter.
- 1.2.3 Du må ikke på nogen måde tegne selskabet eller påtage dig nogen gældsforpligtelser eller udgifter i selskabets navn eller med henvisning til selskabet, ligesom du heller ikke må åbne en bankkonto på vegne af eller for selskabet eller i selskabets navn.
- 1.2.4 Selskabet hæfter ikke for nogen form for gæld eller andre forpligtelser, som du på nogen måde har påtaget dig, uanset om sådanne forpligtelser er indgået i aftalens løbetid.
- 1.2.5 Du skal til enhver tid betegne dig selv som "selvstændig Partner" i al skriftlig og mundtlig kommunikation.
- 1.2.6 Selskabet forbeholder sig ret til at indhente

- 1.2.7 oplysninger om din forretning og downline med henblik på at sikre overholdelse af aftalen og dansk lovgivning. Man optjener ikke Fortjenester på egne personlige produktkøb, og man accepterer, at Fortjenester/ Indsatser kun betales på produktsalg. Ingen fordele eller Fortjenester udbetales eller modtages udelukkende ved sponsorering af andre Partnere i Firmaets Kompensationsplan, og ingen indtjening garanteres udelukkende for deltagelse i Kompensationsplanen.
- 1.2.8 Du skal drive din forretning i overensstemmelse med gældende love og regler.
- 1.2.9 Det er forbudt at promovere eller sælge nogen som helst produkter, tjenester eller muligheder, som ikke er direkte produceret eller godkendt af Firmaet, til eksisterende Partnere eller potentielle Partnere, hvad enten det er ved en Firmapræsentation, træningsbegivenhed eller andet, som det klagøres i Sektion 4.9
- 1.2.10 Du må ikke benytte serviceydelser fra en Partner, hvis aftale er bragt til ophør af selskabet, eller fra en aktionær, et Special kunde eller en partner til den pågældende opsagte Partner, i forbindelse med din Mannatech-forretning.
- 1.2.11 Du må ikke benytte serviceydelser fra en person, uanset om denne fungerer som din agent eller på dine vegne, som selskabet har fundet skyldig i at have fraveget disse forretningsbetingelser.
- 1.2.12 Reserved for future expansion
- 1.2.13 Det er forbudt at fungere som ansvarshavende, direktør eller ansat hos M5M Foundation i samme periode som man er Uafhængig Partner i Mannatech.
- 1.3 **Partneransøgning og -aftale samt id'er**
- 1.3.1 Personer, virksomheder eller andre enheder, som ønsker status som selvstændig Partner, skal udfylde og indsende en underskrevet ansøgnings- og aftaleformular. Selskabet forbeholder sig ret til at afvise enhver potentiel ansøger. Aftaler med enhver Partner, som viser sig ikke at være fyldt 18, bringes straks til ophør.
- 1.3.2 Selskabet har ret til efter eget skøn at afvise alle ansøgninger, hvis den potentielle ansøger undlader at indsende de nødvendige oplysninger. En ansøger, som nægter eller vælger at lade være med at indsende de nødvendige oplysninger, kan eventuelt registrere sig som Special kunde.
- 1.3.3 Selskabet skal modtage en fuldstændig og underskrevet aftale fra ansøgeren. Aftalen træder først i kraft, når den godkendes af selskabets kontor i Coppell, Texas, USA. Selskabet godkender ikke ufuldstændige aftaler.
- 1.3.4 Efter selskabets godkendelse får du tildelt et selskabskontonummer (i det følgende kaldet "kontonummer"), som fungerer som dit officielle id, når du sponserer nye Partnere, afgiver produktbestillinger og tjekker avance og fortjenesteudbetalinger.
- 1.3.5 Du skal rapportere eventuelle ændringer vedrørende din konto, dit DBA-forretningsnavn, ejerforholdet i dit enkeltmandsfirma, dit Partnernavn eller din adresse til selskabet senest 14 (fjorten) dage, efter den pågældende ændring er sket.
- 1.3.6 Hvis du benytter falske underskrifter eller uden en persons udtrykkelige tilladelse indsender en ansøgning for vedkommende, repræsenterer det en overtrædelse

1.3.7	af dansk lovgivning, som kan medføre øjeblikkelig ophævelse af aftalen.	1.3.8	Aftalen kan indsendes pr. fax, forudsat at faxudgaven er en original og på forhånd sidenummereret ansøgning udfærdiget af selskabet. Potentielle ansøgere skal udfylde og underskrive aftalen. Ansøgerne skal i deres arkiv beholde den fakkopi, der er sendt til selskabet.	1.4	Etablering af virksomhed, selskab eller interessentskab	1.4.1	Hvis din ansøgning er indsendt i navnet på en virksomhed, et selskab eller et interessentskab, skal du redegøre for aktionærer eller anpartshavere, direktions medlemmer og bestyrelsesmedlemmer i virksomheden, selskabet eller interessentskabet ved at udfylde Formular C – Oplysninger om Virksomheds Partnerskaber (Disclosure of Corporate Partnerships) (MOD# 676413) eller ved at udfylde Formular C-1(a) – Oplysninger om Trust (Disclosure of Trust) (MOD# 676313). Samtlige direktions- og bestyrelsesmedlemmer skal indsende en Garanti- og Skadesløsholdelseserklæring (Statement of Guarantee and Indemnity), henholdsvis Formular C-2 og Formular C-2(a), til selskabet, samtidig med indsendelse af aftalen. Selskabet godtgør imidlertid omkostninger i forbindelse med leverede varer, som af en Partner returneres til selskabet i ubeskadiget stand i henhold til vilkårene i denne aftale, uanset erklæringen om skadesløsholdelse.	1.4.2	Aftalen behandles kun, hvis alle relevante bilag er inkluderet. Hvis der indsættes nye direktions- og/eller bestyrelsesmedlemmer, skal der udfyldes og indsendes en ny Garanti- og Skadesløsholdelseserklæring, Formular C-2 eller Formular C-2 (a), til selskabet. Selskabet skal senest 14 dage efter eventuelle udskiftninger blandt aktionærer, anpartshavere, Partnere eller bestyrelsesmedlemmer underrettes herom.	1.4.3	Selskabet forbeholder sig ret til at godkende eller afvise eventuelle ændringer af dit forretningsnavn (i det følgende kaldet "DBA-navn") (Doing Business As – forretningsnavn som drivende), i tilfælde af, at det virker anstødeligt eller er i konflikt med firma/varenavne, varemærker, servicemærker eller dansk lovgivning. Hvis selskabet godkender en sådan ændring, skal organisationens navn og navnene på organisationens direktører angives på formularen Ændring af Partneroplysninger (Change of Associate Information Form) eller på en oplysningsformular med en underskrevet Skadesløsholdelseserklæring. Du må ikke bruge navnet "Mannatech" eller selskabets produkt- eller firma/varenavne i dit eget forretningsnavn, hvis disse kan forveksles med selskabet.	1.5	Inddragelse af tredjepart i din Mannatech-forretning	1.5.1	En "tredjepart" omfatter, men er ikke begrænset til, en anden selvstændig Partner eller en ikke-relateret person/virksomhed, som tilbyder forretningsudviklende serviceydelser eller relaterede/ikke-relaterede varer og serviceydelser.	1.5.2	Selskabet hverken anbefaler eller tillader erklæringer mht. indtjening, garantier eller andre erklæringer	1.5.3	Hvis du vælger at indgå en sådan aftale med en tredjepart, sker det på egen risiko. Selskabet er ikke bundet af en sådan aftale. Selskabet godtgør dig ingen omkostninger eller udgifter, som påløber som følge af en aftale eller kontrakt af ovenfor beskrevne type.	1.5.4	Du må ikke indgå tredjepartskontrakter, som kombinerer et aspekt af selskabets forretninger med et andet tilbud, der vedrører salget af selskabets produkter, salgs- og netværksmuligheder, karriere- og kompensations planen eller andre komponenter, som ikke tilhører selskabet. Selskabet hverken anerkender denne form for aftaler eller indgår forlig i tvister, som opstår som følge af tredjepartskontrakter eller kontrakter indgået mellem Partnere indbyrdes.	1.5.5	Selskabet tillader ikke præsentation/tilbud af Mannatechs produkter eller karriere- og kompensations planen i sammenhæng med andre forretningsplaner eller former for forretningsvirksomhed. Overtrædelse af denne forretningsbetingelse anses for at være brud på aftalen og berettiger til, at aftalen bringes til ophør uden varsel.	1.5.6	Du må ikke opfordre tredjeparter til at erhverve selskabets produkter ved at stille i udsigt, at tredjeparter efter erhvervelsen af selskabets produkter vil modtage kontante profitudbetalinger, provision eller andre goder fra dig til gengæld for at hjælpe dig med at levere selskabets produkter til andre.	1.6	Ansvarsområder i forhold til din downline-organisation	1.6.1	Du er ansvarlig for at uddanne din organisation/ downline i effektive og lovlige metoder til opbygning af en vellykket forretning, og du må ikke råde Partnere til at omstrukturere deres downline på en måde, der giver Sponsor eller upline-Partnere en indkomstmæssig fordel, da det eventuelt kan få en langsigtet negativ effekt på deres Partner-position.	1.6.2	Du er ansvarlig for at besvare spørgsmål på vegne af Partnere, du personligt har sponseret. Partnere, som har spørgsmål vedrørende selskabets forhold, skal kontakte deres personlige Sponsor. Hvis spørgsmålene stadig ikke kan besvares, kan Partneren kontakte selskabet.	1.6.3	Du er ansvarlig for at diskutere og afgøre med din downline (før udfærdigelse af en ny Partneransøgning) eller på anden måde registrere en ny position, hvilken part der skal modtage den direkte fortjeneste (Direct Fortjeneste). Selskabet afgør ingen tvister opstået blandt Partnere vedrørende disse og andre typer finansielle aftaler. Selskabet udbetaler profit til den part, der er anført i selskabets computerdatabase efter indsendelse af oplysninger til selskabet.	1.6.4	Man er selv ansvarlig for fuldt ud at forklare Tilfredshedsgarantibetingelserne, som præsenteres i Sektion 5.13.1 i disse Forretningsbetingelser.	1.7	Frivillig opsigelse af aftalen	1.7.1	Du er berettiget til at hæve aftalen i op til 14	1.7.2	En Partner, som frivilligt bringer sin aftale til ophør, kan ansøge om genindsættelse efter forløbet af seks (6) hele Kvalifikationsperiode (også kaldet "venteperioden"). Ansøgninger indgivet i henhold til denne paragraf vil først blive behandlet den første dag efter venteperiodens udløb. Ægtefæller og børn, som Partneren har forsørgelsespligt over for, eller andre medlemmer af Partnerens husholdning, som har bragt deres aftale til ophør, må ikke ansøge om at blive Partner eller Special kunde i en anden sponsorlinje, før den ophørte Partner igen er berettiget til genindsættelse.	1.7.3	For at kunne få pengebeløb tilbage, som er betalt for produkter, skal du senest 21 dage efter ophævelsen levere varerne til selskabets adresse, som er angivet i dette dokument. Du bærer selv forsendelsesomkostningerne. Pengebeløb udbetalt i forbindelse med disse produkter, er betalbare til dig ved levering af produkterne, eller omgående, hvis produkterne endnu ikke er leveret til dig.	1.7.4	Du kan uden sanktion når som helst bringe aftalen til ophør ved 14 (fjorten) dages varsel til selskabet til den adresse, der er angivet i paragraf 1.7.1. Hvis du opsiges aftalen mere end 14 (fjorten) dage efter indgåelse af aftalen, kan du returnere alle produkter til selskabet, herunder uddannelses- og reklamematerialer, forretningshåndbøger (business manuals) og Partnerpakker (Associate Packs), som du har købt i henhold til handelssystemet, højst 90 (halvfems) dage før opsigelsen, og som stadig ikke er solgt. Selskabet betaler dig herefter det beløb (inkl. eventuel moms eller afgifter), som du har betalt for produkterne, minus – i tilfælde, hvor varernes tilstand er blevet forværret som følge af en handling eller misligholdelse fra din side – et beløb svarende til forringelsen af deres værdi samt et rimeligt ekspeditionsgebyr (som evt. kan omfatte omkostninger til nyemballering af returnerede varer med henblik på videresalg).	1.7.5	Selskabet kan når som helst bringe aftalen til ophør ved skriftligt varsel til dig. Hvis selskabet opsiges aftalen, kan du returnere eventuelle usolgte varer, du har købt i henhold til handelssystemet højst 90 (halvfems) dage før opsigelsen, til selskabet med henblik på en fuldstændig godtgørelse af den pris (inkl. moms), som du har betalt for dem, foruden eventuelle omkostninger, du har afholdt i forbindelse med returnering af varerne til selskabet.	1.7.6	I tilfælde af, at selskabet bringer aftalen til	(fjorten) dage efter indgåelse af denne. If you wish to terminate the agreement, you must submit a written request to dkcustserv@mannatech.com. Du kan kræve, at selskabet inden for 14 dage tilbagebetaler dig eventuelle pengebeløb, som du har betalt til selskabet for produkter, ligesom du også kan returnere produkter, som du har indkøbt i henhold til handelssystemet, senest 21 dage efter ophævelsesdatoen, og som stadig ikke er solgt, forudsat at de ikke-solgte varer er i samme stand som på indløbstidspunktet, men uanset om deres emballage er intakt. Du kan herefter få godtgjort alle beløb, som er betalt i forbindelse med disse produkter. Produkterne kan returneres til: Mannatech Ltd, Atlas Building R27, Rutherford Appleton Laboratory, Harwell Campus, Didcot, OX11 0QX, England.	1.7.7	I tilfælde af aftalens ophør i henhold til paragraf 1.7.5 skal du for at kunne få refunderet pengebeløb, du har betalt for varer, tilbagelevere varerne senest enogtyve (21) dage efter aftalens ophør til selskabets adresse, som er angivet ovenfor. Selskabet betaler omkostningerne forbundet med leveringen. Købsprisen udbetales til dig ved levering af varerne, eller omgående, hvis varerne allerede tilbageholdes af selskabet.	1.7.8	Hvis aftalen bringes til ophør af en eller anden grund, har du ret til at blive fritaget for alle fremtidige kontraktmæssige forpligtelser over for selskabet i forbindelse med dette handelssystem, med undtagelse af bestemmelserne i paragraf 4.9 og 4.12, som vedrører konkurrencekonflikten med selskabets forretningsinteresser efter aftalens ophør, og som stadig er gældende efter ophørsdatoen.	1.7.9	Ved aftalens ophør er du berettiget til at beholde beløb, som er udbetalt til dig i overensstemmelse med aftalens vilkår, medmindre: a) Beløbene er udbetalt i forbindelse med produkter, som er returneret til selskabet (eller produkter, som er returneret til en anden Partner, som har fået udbetalt beløbene). b) Selskabet har refunderet eventuelle pengebeløb, du har til gode, i overensstemmelse med bestemmelserne i nærværende dokument. c) Mannatech kræver, at du tilbagebetaler beløb senest 120 dage fra deres oprindelige udbetaling, i hvilket tilfælde du omgående på selskabets anmodning skal tilbagebetale beløbene til selskabet, da selskabet ellers d) Kan modregne beløbene i eventuelle beløb, selskabet måtte skyldte dig.	1.7.10	Enhver opsigelse foretaget i henhold til	ophør, kan du returnere alle varer til selskabet (herunder uddannelses- og reklamematerialer, forretningshåndbøger (business manuals) og Partnerpakker (Associate Packs), som du har indkøbt i henhold til handelssystemet, mere end 90 dage, men højst et år før opsigelsen, og som stadig ikke er solgt, til 90 % af den pris (inkl. eventuel moms eller afgifter i England), du har betalt for dem, med fradrag af et beløb svarende til: i) Alle udbetalinger, som du har modtaget i forbindelse med varerne. ii) Ethvert beløb, du måtte skyldte selskabet i en eller anden forbindelse. iii) Et 10% ekspeditionsgebyr (som evt. kan omfatte omkostninger til nyemballering af returnerede varer med henblik på videresalg), og forudsat at: a) De pågældende varer ikke er købt eller erhvervet af dig i forbindelse med et kontraktbrud. b) Du returnerer varerne til selskabet i ubrugt tilstand, egnet til kommercielt videresalg, senest 14 dage efter aftalens ophørsdato c) Selskabet ikke før købet tydeligt har gjort dig opmærksom på, at varerne var sæsonbetonede, gået ud af produktion eller repræsenterede særlige reklameprodukter, som ikke var underlagt tilbagekøbsbestemmelserne i denne paragraf. d) Du, hvis du er momsregistreret (og har oplyst selskabet herom), udsteder en momsfaktura til selskabet, hvis selskabet er indforstået med at købe varerne tilbage i henhold til denne forretningsbetingelse.
-------	---	-------	--	-----	--	-------	--	-------	---	-------	---	-----	---	-------	--	-------	---	-------	--	-------	--	-------	---	-------	---	-----	---	-------	--	-------	--	-------	---	-------	---	-----	---------------------------------------	-------	--	-------	---	-------	---	-------	---	-------	--	-------	---	--	-------	---	-------	---	-------	---	--------	--	---

<p>opsigelsesbestemmelserne, som sendes anbefalet til den adresse, Parterne har opgivet i aftalen, eller til en anden adresse, som en part skriftligt har oplyst den anden part om, medfører, at opsigelsesperioden anses for at begynde fra og med den dag, varslet er postet.</p> <p>1.7.11 Deltagere i det Specielle Kundeprogram skal overholde kravene i paragraf 1.7.1 og 1.7.2 ovenfor. Specialkunder, som har lukket deres konti, kan fortsat bestille produkter til fuld detailpris fra Partnere i deres seksmåneders inaktive periode, hvorimod de ikke må bestille direkte fra selskabet i dette tidsrum.</p>	<p>2 FORRETNINGSFØRELSE, INTERNETBRUG, PRODUKTSALG OG REKRUTTERING</p>	<p>2.1 Annoncering</p>	<p>For at beskytte sine varemærker nødsages selskabet til at begrænse omfanget af de annoncer, selskabets Partnere må fremstille med henblik på offentliggørelse, herunder, men ikke begrænset til, aviser, tidsskrifter, annoncer eller andre former for medier som f.eks. radio og tv. Selskabet har tilgængelige "medieklargjorte" materialer på dansk, som er velegnede til offentliggørelse og kan hentes på selskabets hjemmeside. Annoncer godkendt af selskabet skal anvendes i deres nøjagtige, ordrette form i alle publikationer, du ønsker at bruge dem.</p>	<p>2.1.1 Med undtagelse af reklamemateriale leveret af Firmaet til promovning af dine MannaPages eller underlagt provisionerne i Sektion 2.15, er det ikke tilladt at reklamere for produkter via internettet eller i andre medieformer såsom radio eller fjernsyn.</p>	<p>2.1.2 Selskabet er for at beskytte sine varemærker nødt til at forhindre, at dets Partnere selv fremstiller eget reklamemateriale til promovning af selskabet eller dets produkter. Selskabet stiller reglerne for reklamemateriale til rådighed for dig. Kun salgsmaterialer fremstillet af selskabet må anvendes til at promovere selskabet og dets produkter. Reklamer godkendt af selskabet skal anvendes ordret.</p>	<p>2.1.3 Forbudte materialer omfatter, men er ikke begrænset til:</p>	<p>2.1.3.1 Forældet litteratur udgivet af selskabet og ikke længere er i omløb. Det er Partnerens ansvar at holde sig ajour med de aktuelt godkendte markedsføringsmaterialer, der til enhver tid findes på selskabets officielle websted, www.mannatech.com, under emnet "Bibliotek".</p>	<p>2.1.3.2 Materialer, som en selvstændig partner udfærdiger og fremstiller, og som kræver paragraf 2.7, 2.8 eller 2.25 i nærværende forretningsbetingelser.</p>	<p>2.1.4 Reserved for future expansion</p>	<p>2.2 Rubrikannoncer</p>	<p>Uanset Annonceringspolitik for Partnere (Associate Advertising Policy) må du gerne bruge "lineage"-annoncering eller erhvervs-mæssige rubrikannoncer (på under 30 ord), som stilles til rådighed af selskabet med henblik på offentliggørelse under "forretningsmuligheder" (business oportunities) i lokale aviser, tidsskrifter og telefonbøger. Du må ikke tilføje, forlænge eller slette ordvalg fra disse rubrikannoncer.</p>	<p>2.3 Fagbogsannoncer</p>	<p>2.3.1 For at forhindre forveksling mellem selskabets og din annoncering i telefonbogen skal du i telefonbogen</p>	<p>angive følgende:</p>	<p>Mannatech® Selvstændig Partner Partners navn Partners adresse Partners telefonnummer</p>	<p>2.3.2 Hvis symbolet for varemærke (@) af tekniske årsager ikke kan trykkes efter Mannatech, skal følgende sætning indsættes nederst i annoncen: "Mannatech er et registreret varemærke, som tilhører Mannatech Incorporated." I alle tilfælde må din annonce ikke efterlade det indtryk, at en person, som henvender sig, får kontakt med selskabet.</p>	<p>2.3.3 Du må ikke bruge et telefonnummer, som – når tallene konverteres til bogstaver – danner hele eller en del af Mannatechs navn eller navnet på Mannatechs produkter.</p>	<p>2.4 Besvarelse af telefoniske opkald</p>	<p>Du må ikke besvare et opkald på en måde, der giver den, der ringer op, indtryk af, at vedkommende har ringet til selskabets hovedkvarter. Helt eksplicit må du ikke tage telefonen og sige "Mannatech Incorporated" eller en variation af dette.</p>	<p>2.5 Firmabrevpapir</p>	<p>Titlen "selvstændig Partner" skal altid angives i forbindelse med dit navn, når du bruger det i sammenhæng med selskabet. Visitkort og brevpapir må ikke indeholde webadressen mannatech.com, mannatechscience.com eller glyconutrient.com.</p>	<p>2.6 Brug af firmanavnet, -logo eller -varemærker</p>	<p>2.6.1 Med undtagelse af det der er tilladt ifølge Sektion 2.15, er det ikke tilladt at bruge Firmaets navn, logo, varemærker og/eller Firmaets produktnavne i uafhængigt producerede reklamer eller materialer, eftersom det er forbudt at producere egne promotionelle materialer.</p>	<p>2.6.2 Det er kun tilladt at bruge 'Mannatech Uafhængig Partner' logoet. Det er ikke tilladt at bruge eller reproducere Mannatech- eller Mannatech Europe logoet med undtagelse af det der tillades i Sektion 2.15.</p>	<p>2.6.3 Med undtagelse af situationer hvor der er tale om reklame eller instrukser fra firmaet med henblik på promovning af dine MannaPages, er det ikke tilladt at bruge navnet Mannatech eller andre Mannatech varemærker som en del af din forretning, korporative elementer, internetnavn (eller kildekode) eller e-mail adresse, inklusive meta tags og/eller kilde-/søgekoder. Partnere der gør brug af Mannatechs varemærker uden godkendelse fra firmaet vil blive påkrævet at opgive deres rettighed til sådanne mærker uden godtgørelse fra firmaet.</p>	<p>2.6.4 Det er ikke tilladt at bruge navne eller billeder af Firmaets ledere, konsulenter, atleter og kendte ansigter, som anbefaler Firmaet, med undtagelse af hvad der specifikt klargøres i dine Firmagodkendte materialer, eller med undtagelse af det der tillades i Sektion 2.15.</p>	<p>2.6.5 Du må ikke bruge navnene på andre selskaber, hospitaler eller institutioner m.v. i nogen form for materialer, da det udgør en overtrædelse af gældende varemærkelovgivning, som beskytter disse navne.</p>	<p>2.7 Udfærdigelse af egne materialer</p>	<p>Da selskabet nødsages til at beskytte sit image og sine varemærker, er det dig strengt forbudt at udforme, sælge eller distribuere salgsmaterialer, som ikke er godkendt af selskabet til anvendelse i Danmark. Du må kun anvende materialer, som er fremstillet og/eller godkendt af selskabet, når du repræsenterer selskabet og selskabets forretningsaktiviteter, karriere - og kompensations planen, eller når du uddanner andre Partnere og/eller fremsætter erklæringer om produkterne. Du må ikke videregive påstande, udtalelser, informationer, erklæringer eller garantier, som ikke er trykt i selskabets skriftlige materialer, hverken i forbindelse med salg af produkterne eller under møder med potentielle Partnere.</p>	<p>2.8 Partneres koncepter eller idéer til reklamematerialer</p>	<p>Som selvstændig Partner erklærer du dig indforstået med, at Mannatechs produkter ikke kan erstatte lægelig behandling eller standardbehandling i forbindelse med helbredelse eller forebyggelse af en bestemt sygdom, ligesom du ikke må fremsætte erklæringer om det modsatte.</p>	<p>2.9 Reproduktion af godkendte undervisnings- og reklamematerialer</p>	<p>Du er berettiget til at kopiere danske reklamematerialer fremstillet af selskabet til brug i Danmark, i deres helhed og med henblik på udførelse af dine forretningsaktiviteter. Som følge af dansk lovgivning må undervisningsmaterialer KUN bruges med deres eksisterende ordlyd og I DERES HELHED. Du må ikke kopiere eller optage lyd- eller billedmaterialer, som er fremstillet af selskabet. Enhver form for optagelse eller kopiering er strengt forbudt, eftersom selskabet forbeholder sig eneret til alle copyrights.</p>	<p>2.10 Brug af Mannatechs patenter i promovningen af Mannatech produkter</p>	<p>Direkte salg af fødevarer i Danmark, herunder kosttilskud, omfattes af flere særlige regler:</p>	<p>2.10.1 Patentpåstande for Mannatech kosttilskudsprodukter må ikke gøres med mindre de påstande findes på etiketterne eller i reklamemateriale skabt af Mannatech for dets produkter.</p>	<p>2.10.2 Sukkernæringsstofferne der er nævnt i Mannatechs patent påstås ikke at kunne kurere nogle som helst af de lidelser der nævnes i patentet, og det er derfor strengt forbudt for Partnere at gøre brug af Mannatechs patenter og/eller ekstrakt heraf i promovningen af Mannatechs produkter,</p>	<p>2.10.3 Fysiologiske påstande (herunder påstande, der omhandler kroppens naturlige funktioner):</p>	<p>Alle fysiologiske påstande skal enten være generelt anerkendt eller videnskabeligt dokumenteret. Mannatech's officielle markedsføringsmateriale indeholder de lovlige fysiologiske påstande, som du kan bruge i reklameøjemed. Mannatech anbefaler kraftigt, at du kun anvender disse fysiologiske påstande i din markedsføring.</p>	<p>2.10.4 Kun danske produkter må sælges i Danmark På det danske marked må der kun sælges produkter,</p>	<p>der er godkendt til salg i Danmark, fordi de er specielt udviklet til dette marked.</p>	<p>2.10.5 Loven om dørsalg I modsætning til andre lande er alle former for uanmodede henvendelser, både telefoniske og personlige henvendelser og både til private hjem og til arbejdspladser, forbudt i Danmark. Det er altid forbrugeren, som først skal henvende sig til Partneren, eller forbrugeren skal have givet en klar, skriftlig tilladelse til at blive kontaktet telefonisk. Dette gælder også markedsføring på internettet. Opfølgende henvendelser er tilladt, men kun hvis Partneren har modtaget en klar skriftlig tilladelse hertil fra kunden.</p>	<p>2.10.6 Markedsføringsloven Der skal til enhver tid udvises god markedsføringsskik, ligesom der ikke må forekomme vildledende markedsføring. Hvis du foretager markedsføring på internettet, skal det altid fremgå af den første side (introduktionssiden), at hjemmesiderne handler om Mannatech, fx ved tilføjelse af navnet i en bundtekst.</p>	<p>2.10.7 Homeparties Homeparties er tilladt, men kun med henblik på demonstration. På invitationer til homeparties skal det altid fremgå, at der er tale om en demonstration af Mannatechs produkter. Ordreblanketter må godt omdeles under mødet, men de må ikke indsamles under mødet, da dette betragtes som salg.</p>	<p>2.11 Registreringer</p>	<p>2.11.1 Alle Partnere skal lade sig registrere som forhandlere af fødevarer hos deres lokale Fødevareregion. Mannatech har udarbejdet et skema hertil, som skal anvendes af Partnerne.</p>	<p>2.11.2 Som forhandlere af fødevarer skal alle Partnere have et Egenkontrol Program. Mannatech har udarbejdet et sådant program, som skal anvendes af Partnerne. Programmet skal forefindes hos Partneren til fremvisning, hvis denne modtager kontrolbesøg fra den lokale Fødevareregion.</p>	<p>2.11.3 Hvis en Partner har en årlig omsætning på over 50.000 kr., skal Partneren lade sig momsregistrere.</p>	<p>2.11.4 Hvis en Partner har en årlig omsætning på over 50.000 kr., skal Partneren også erhverve næringsbrev til salg af fødevarer. Der findes oplysninger herom på adressen www.virk.dk.</p>	<p>2.12 Møder og brug af testimonials</p>	<p>Anbefalinger på møder Du må ikke fremsætte skriftlige anbefalinger. Under Mannatech-sponserede arrangementer, hvor der reklameres for forretningsplan eller produkter, kan uddannede mødeledere give tilladelse til, at deltagere fremsætter offentlige udtalelser, som vedrører:</p>	<p>i) deres indtryk af selskabets produkter i deres egenskab af fødevarer, herunder udseende, fysiske karakteristika og smag. ii) talerens eget gode velbefindende efter brug af selskabets produkter</p>	<p>(iii) talerens iagttagelse af familiemedlemmers erfaringer, som har tilhørt, i den periode, hvor de brugte selskabets produkter. Hver udtalelse er en "anbefaling". Brugen af anbefalinger er imidlertid underlagt følgende centrale begrænsninger:</p>	<p>2.12.1 Anbefalinger må ikke (i nogen form) aflægges i forbindelse med andre personers sundhedstilstand end de ovenfor angivne.</p>
--	--	-------------------------------	--	---	--	---	---	--	---	----------------------------------	---	-----------------------------------	--	-------------------------	---	---	---	--	---	----------------------------------	--	--	--	---	---	--	---	---	---	---	--	---	---	--	---	---	---	---	---	--	--	---	--	--	-----------------------------------	--	--	--	---	--	--	---	--	---

- 2.12.2 Mødeledere må ikke selv fremsætte anbefalinger.
- 2.12.3 Mødeledere må ikke opfordre medlemmer af offentligheden, som deltager i mødet, eller nogen andre personer, til at fremsætte anbefalinger.
- 2.12.4 Talere, som fremsætter anbefalinger, skal identificere sig ved navn, men må IKKE angive deres beskæftigelse, titel eller uddannelse. Anbefalinger fra fagfolk eller fremstillinger, som udgør sundheds- eller ernæringsmæssige påstande om fødevarer, herunder udtalelser fremsat af sundhedsfagligt uddannede personer, er forbudt.
- 2.12.5 Mødeledere bør desuden fraråde personer, som deltager i møder, at give indtryk af, at de er faguddannede, f.eks. læger eller videnskabsfolk. Mødeledere skal:
- Tilkendegive, at Mannatechs produkter er beregnet på at underbygge folks sundhed og generelle velbefindende.
 - Gentagne gange gøre det klart, at Mannatech kun må fremsætte erklæringer om de af deres produkter, som optræder på produktetiketter og i reklamematerialer godkendt af Mannatech (sådanne erklæringer kan enten gentages mundtligt eller fremvises permanent)
- 2.12.6 Mannatechs Uth™- og TruHealth™-systemprodukter. Partnere kan skrive anbefalinger og bruge før og efter-billeder i forbindelse med Mannatechs Uth- og TruHealth-systemprodukter, forudsat at:
- Alle udtalelser er sandfærdige.
 - Alle udtalelser er nøjagtige.
 - Alle udtalelser kan dokumenteres og der gøres opmærksom på, at der kan forekomme afvigelser i de individuelle resultater.
 - Alle før og efter-billeder følger de retningslinjer, som er angivet på photos.mannatech.com (uanset din hensigt om at indsende eller ikke indsende dine fotos til Mannatech).
 - Fotografier, videobånd og andre medier. Undtagen som er tilladt i henhold til disse politikker og procedurer, brug af »inden-og-efter« fotografier, videobånd eller andre former af indspillede medier, som indikere eller antyde en forbindelse mellem fordelene ved Mannatechs produkter, og hvis bestanddele Mannatechs produkter og / eller glyconutrients sammenholdt med en bestemt sygdom, sygdom proces eller sygdom udtrykkeligt forbudt.
- 2.13 Brug af online-salgsmedier**
Partnere må ikke sælge Mannatech produkter på Internet auktionssteder, virtuelle salgssteder eller på andre Internet salgssteder. Partnere må promovere produkterne via MannaPages.
- 2.14 Generiske møder**
- 2.14.1 Generiske møder, hvor hverken Mannatech eller dets produkter omtales, er tilladt, men anses alligevel for at være en del af en markedsføring for Mannatech, hvis mødet arrangeres af en Partner, eller der inviteres fortrinsvis Partnere til mødet.
- 2.14.2 Det er derfor ikke tilladt at fremsætte hverken direkte eller indirekte lægevidenskabelige påstande eller nævne nogen form for sygdomme på sådanne møder.
- 2.14.3 Hverken læger eller hospitalspersonale må anvende deres lægelige titel/funktion, hvis de taler ved sådanne møder.
- 2.14.4 Fysiologiske påstande på sådanne møder skal være

2.15 Brug og registrering af internethjemmesider, elektroniske medier og korporative varemærker

- 2.15.1 Brug af internettet. Firmaet administrerer en hjemmeside på www.mannatech.com og tilbyder vores Partnere firmaproducerede hjemmesider ("MannaPages"). Partnere må også gerne have egne hjemmesider, blogs og andre elektroniske medier (såsom YouTube, MySpace, Facebook, Twitter osv.), herefter refereret som "Partner internetsider", til at promovere deres Mannatech forretninger ved at følge nedenstående provisioner.
- 2.15.2 Registreringskrav. Hver hjemmeside, blog eller andet elektronisk medie der bruges i sammenhæng med din Mannatech forretning, skal registreres inden for ti (10) arbejdsdage efter oprettelsen af hjemmesiden, hvor der oplyses navn, kontonummer, URL for hjemmesiden, samt alle nødvendige kodeord der er nødvendige for at få fuld adgang til hjemmesiden. Disse oplysninger kan oplyses ved at:
- E-maile oplysningerne til lec-registration@mannatech.com
 - Faxe oplysningerne til 972.471.5619; eller
 - Send oplysningerne pr. post til Mannatech, Incorporated, Attn: Legal Department, 600 S. Royal, Suite 200, Coppell, Texas 75019, U.S.A.
- 2.15.3 Partnere skal følge reglerne for de enkelte landes korporative litteratur når der bruges det korporative navn, varemærker, copyright, produktnavne, ingredienser, eller når der diskuteres produkter eller forretningsmulighed. Partnere skal på prominent vis repræsentere overfor offentligheden at de er Mannatech Uafhængige Partnere.
- 2.15.4 Links til korporative sider. Partnere kan give et direkte link fra deres Partnerhjemmeside til deres MannaPages hjemmeside, www.mannatech.com og hvilken som helst anden firmakontrolleret side – URL specifikt designet til brug i Europa. En Partner må også give et direkte link fra sin MannaPages side til sin Partnerhjemmeside.
- 2.15.5 Søgmaskiner. Partnere må give et direkte link til deres MannaPages hjemmeside og hvilken som helst Partner internetside fra internet søgemaskiner, så længe søgeparametrene (metatags, søgning og source codes, osv.) er føjelige.
- 2.15.5.1 Det er ikke tilladt at byde på nøgleord, at reklamere på hjemmesider, eller gøre brug af søgeparametre der har at gøre med specifikke sygdomme, påstande om sygdomme eller sygdomsprocesser.
- 2.15.6 Selskabet holder selvstændige Partnere og indholdsudbydere 100% ansvarlige for webstedsmaterialet.
- 2.15.6.1 Indeholde indhold (tekst, påstande, lyd, billeder, video eller andet), som påstår eller antyder at Mannatech produkter, Mannatech produktion ingredienser, eller sukkernæringsstoffer kurerer, behandler, mildner eller forebygger en specifik sygdom, sygdomspåstand eller sygdomsproces;
- 2.15.6.2 Linke til en anden hjemmeside der indeholder indhold, som påstår eller antyder at Mannatech produkter, Mannatech produktion ingredienser, eller sukkernæringsstoffer kurerer, behandler, mildner eller

i overensstemmelse med det officielle materiale fra Mannatech.

- forebygger en specifik sygdom, sygdomspåstand eller sygdomsproces;
- 2.15.6.3 Have Firmaets navn, Firmaets produktnavne, Firmaets varemærker, eller sygdomsnavne/tilstande i URL;
- 2.15.6.4 Indeholde indhold (tekst, påstande, lyd, billeder, video eller andet) der misrepræsenterer Mannatech, dets produkter, eller forretningsmulighed til offentligheden; og
- 2.15.6.5 Tilbyde Mannatech produkter under et andet og/eller standard produkt navn, enten ved navneændring, skift af etiket, eller ompakning; og
- 2.15.6.6 Gøre brug af et e-commerce element andet end at tilbyde et direkte link til Partnerens MannaPages hjemmeside eller www.mannatech.com.
- 2.15.7 Ansvar for hjemmesiden. Firmaet vil holde Partnere og hvilke som helst forsynere af indhold strengt ansvarlige for materialet der findes på Partner internetsiden.
- 2.15.8 Forbehold af rettigheder. Firmaet forbeholder sig retten til at gøre brug af hvilke som helst, og alle, former for retmæssige midler, inklusive forbudskrav, udover en disciplinær føjelighedsaktion af Firmaet for at fjerne ikke-føjeligt eller stødende materiale fra internettet der relaterer til Firmaet, dets ledelse, direktører, ansatte, Partnere, varemærker, navnebeskyttet ejendom, produkter eller forretning. Sanktioner for en disciplinær føjelighedsaktion klargøres i Sektion 6.12.13, og rækker fra en advarsel til annullering af Partneren.
- 2.15.9 Websitereferencer: Forskningen inden for glykonæringsstoffer er endnu ikke officielt anerkendt i Danmark. Dansk reklamemateriale eller andet materiale anvendt af Partnere må derfor ikke henvise til mannatechs hjemmeside, www.mannatechscience.org eller www.glyconutrient.com eller til nogen anden hjemmeside, som indeholder omtale af eller videnskabelig dokumentation for virkningen af glykonæringsstoffer, da dette område endnu ikke er officielt anerkendt i Danmark.
- 2.16 Guidelines for firmaets internetbrug**
Selskabet kan give dig adgang (men er ikke forpligtet til det) til hjemmeside oplysninger i et kodeordsbeskyttet intranet. Disse oplysninger er udelukkende beregnet som et kommunikationsredskab for Partnere. For at sikre overholdelse af gældende lovgivning er det forbudt at bruge dele af den kodeordsbeskyttede hjemmeside til rekruttering og/eller salg af produkter. Sådanne dele omfatter, men er ikke begrænset til anbefalinger, opslagstavle og streaming video-komponenter (herefter samlet kaldet "teatret"). Du må ikke videregive dit kodeord til andre personer med det formål, at de skal oprette adgang til oplysningerne på hjemmesiden. Enhver misbrug af intranettet vil medføre disciplinære sanktioner mod Partnere i overensstemmelse med Disciplinærprocedure for Manglende Overholdelse af Forretningsbetingelser ("Compliance Disciplinary Procedure").
- 2.17 E-mailkorrespondance**
Du må gerne bruge e-mail til viderekommunikation af selskabets oplysninger til din downline. Du er eneansvarlig for at sikre, at indholdet overholder Forretningsbetingelser for Partnere samt gældende lovgivning, herunder den danske registerlov, før

- fremsendelse af skriftlig korrespondance til downline- og/eller crossline-netværk. Partnere, som overtræder denne forretningsbetingelse, gøres til genstand for Disciplinærprocedure for Manglende Overholdelse af Forretningsbetingelser ("Compliance Disciplinary Procedure").
- 2.17.1 Modtagere, som ikke ønsker at stå på mailing-listen, bør underrette afsenderen direkte herom. Disse skal i henhold til lovgivningen øjeblikkeligt fjernes fra mailing-listen, når du har modtaget deres anmodning herom.
- 2.17.2 Partnere må ikke sende eller formidle uddrag af materialer, som krænker paragraf 2.7, 2.8 eller 2.25 i nærværende forretningsbetingelser, til andre Partnere eller potentielle ansøgere.
- 2.17.3 Det er udtrykkeligt forbudt at sende uopfordrede e-mails til nogen som helst eller placere elektroniske meddelelser på internettets bulletin boards med henblik på at reklamere for selskabet, Karriere og compensationplan og/eller produkterne, jf. desuden nedenstående paragraf 2.18. Hvis du deltager i chatrooms, sker det for egen risiko, ligesom du er ansvarlig for indholdet af dine udtalelser og skal overholde selskabets forretningsbetingelser, som forbyder påstande af lægefaglig, produktmæssig og indtjeningsrelateret art i alle former for elektroniske meddelelser.
- 2.17.4 Selskabet kan via e-mail underrette dig (hvis du har opgivet din e-mail adresse) om kommende aktiviteter eller tilsende dig generelle oplysninger. Hvis du ikke vil modtage denne korrespondance, skal du kontakte Afdelingen for Partnerrelationer, "Associate Relations Department", på den e-mailadresse, der er angivet i dokumentet. Selskabet vedligeholder sin e-mail database udelukkende til internt brug og sælger eller handler under ingen omstændigheder sine oplysninger om Partnere.
- 2.17.5 Partnere må ikke bruge succes Tracker™, deres MannaPages e-mail-adresse eller andet selskab business værktøj eller et system til e-mail, post, download, adgang, lagre eller distribuere ethvert materiale, der er (1) obscønt, krænkende, truende, bevidst forkerte eller ærekrænkende, eller som på anden måde overtræder eller opfordrer andre til at overtræde nogen lov eller (2) skadelige for virksomhedens omdømme, pinligt at selskabet eller går imod virksomhedens produkter, ledelse eller Associates. Desuden kan Associates ikke bruge Success Tracker, deres MannaPages e-mail-adresse eller andet selskab værktøj eller et system til at sende personlige meddelelser til sende kædebrev eller at sende eller downloade ophavsretligt beskyttet materiale, der ikke er godkendt til reproduktion. Overtrædelser af denne politik kan medføre disciplinære foranstaltninger.

2.18 E-mail, direkte marketing via fax og direkte mail til kunder

- 2.18.1 Du skal overholde dansk lovgivning vedrørende direkte marketing og må ikke kontakte privatpersoner eller virksomheder ved telefon- eller faxopkald, medmindre de pågældende på forhånd har anmodet dig herom, jfr. 2.10.5. Det er dit ansvar at sikre, at modtageren har givet sit forhåndssamtykke, før du foretager direkte marketing-kommunikation via telefon og fax. Uden hensyn til det foregående

- forholder det sig sådan, at hvis du har modtaget en persons elektroniske adresse i forbindelse med salget af produkter, har du lov til at markedsføre produkterne i forhold til kunden via elektronisk post, men kunden skal have mulighed for at fravælge en sådan markedsføring på en nem måde og uden ekstra omkostninger, både i forbindelse med udlevering af sin adresse til dig og i forbindelse med den efterfølgende kommunikation. Når du kommunikerer via telefon eller fax med virksomheder eller privatpersoner, skal du underrette modtageren om dit navn og enten opgive din adresse eller et nummer, du kan kontaktes på.
- 2.18.2 Du må ikke kontakte en fysisk person (i modsætning til en virksomhed) pr. brev, hvis denne fysiske person har valgt ikke at ville kontaktes, eller hvis vedkommende har "hemmeligt nummer". Første gang du kontakter en fysisk person, som ikke har hemmeligt nummer, skal du tydeligt og utvetydigt oplyse denne person om vedkommendes ret til at vælge ikke at blive kontaktet af dig. Du skal desuden sikre dig, at sådanne personer nemt kan fravælge fremtidige henvendelser fra dig.
- 2.19 Kontakt med massemedier**
- 2.19.1 Alle medieforespørgsler (fra radio, tv, aviser, blade eller andre tidsskrifter eller medier) skal forelægges Mannatech Limited's kontor. Partnere, som kontakter medier, eller som selv kontaktes af medier, enten direkte eller indirekte, må ikke deltage på nogen måde. Du er ikke bemyndiget til at repræsentere selskabet, hvis du kontaktes af medierne, eller til at fremsætte nogen erklæringer vedrørende selskabet, dets produkter, dets karriere- og kompensationsplan eller andre af dets aktiviteter.
- 2.19.2 Personlig fremtræden – Du må ikke repræsentere selskabet på tv, kabel-tv eller i radioen uden selskabets forudgående skriftlige tilladelse.
- 2.19.3 PR – Du må ikke engagere nyhedsmedier til din egen PR-virksomhed, herunder, men ikke begrænset til, pressemeddelelser, artikler og talkshow-deltagelse.
- 2.19.4 Mødeindkaldelser – Underretning om offentlige rekrutteringsmøder, som annonceres i aviser eller tidsskrifter, skal overholde alle Forretningsbetingelser i dette dokument. Der må i særdeleshed ikke henvises til påstande vedrørende indtjeningsmuligheder eller lægefaglige/sygdomsrelaterede faktorer eller navngivne sygdomme.
- 2.20 Messer og udstillinger**
- 2.20.1 Du må gerne fremvise din Mannatech-forretning på messer, udstillinger eller i andre offentlige fora. Et egentligt salg er dog ikke tilladt, medmindre der foreligger en forudgående officiel tilladelse.
- 2.20.2 En selvstændig Partner er ansvarlig for at indhente og sikre sig alle godkendelser, adgangstilladelser, arealer osv. i forbindelse med sin deltagelse i ovennævnte arrangementer.
- 2.20.3 En selvstændig Partner skal hele tiden være fysisk til stede i sin udstillingsstand under forløbet af et sådant arrangement.
- 2.20.4 Kun materialer, som ikke krænker paragraf 2.7, 2.8 eller 2.25 i disse forretningsbetingelser, må udstilles, og du skal betegne dig selv som en "Selvstændig Mannatech-Partner."
- 2.21 Detailsalg af produkter på kommercielle udsalgssteder ("butikker")**
- Fremvisning og salg af selskabets produkter i en detail"butik"kontekst er uforenelig med netværkstanken og en overtrædelse af selskabets egeninteresser. Derfor er det forbudt at fremvise og sælge produkter i detailbutikker (Eksempel: apoteker, helsekostforretninger, købmandsbutikker o. lign.).
- 2.21.1 Nye emballager og etiketter på selskabets produkter Det er strengt forbudt at udskifte eller på nogen måde ændre etiketterne på selskabets produkter. Desuden er det forbudt at give produkter ny emballage eller påfylde produkter, som skal sælges i deres oprindelige indpakning. Partnere, som overtræder denne regel, udsætter sig selv for mulig retsforfølgelse og/eller erstatningskrav.
- 2.22 Reklame for produkter til dyr**
- Mannatechs produkter er beregnet til mennesker. Reklame for disse produkter med henblik på dyr er forbudt.
- 2.23 Urigtig fremstilling af Selskabet**
- At fremstille Selskabet, kompensationsplanen, medarbejderne eller produkterne forkert, bedragerisk, bagtalerisk eller vildledende betragtes som et brud på din Aftale, der kan resultere i annullering af din Aftale, når denne adfærd opdages af Selskabet.
- 2.23.1 Det er forbudt at referere til research eller udgivelser der er udført af, eller finansieret af, Mannatech uden klart og tydeligt at nævne Mannatechs deltagelse i researchen.
- 2.23.2 Det er forbudt at referere til research eller udgivelser der er udført af, eller finansieret af, eller ellers kontrolleret af en Mannatech Uafhængig Partner, uden klart og tydeligt at nævne at researchen/udgivelsen er udført, finansieret af, eller ellers kontrolleret af en Mannatech Uafhængig Partner, som modtager kompensation fra salg af Mannatech produkter.
- 2.23.3 Det er forbudt at referere til en udgivelse der er direkte eller indirekte repræsenteret som værende en videnskabelig udgivelse, udgivet af en Mannatech Uafhængig Partner, uden klart og tydeligt at gøre opmærksom på, at denne udgivelse er kontrolleret af en Mannatech Uafhængig Partner, som modtager kompensation fra salg af Mannatech produkter.
- 2.23.4 Det er forbudt at referere til research eller udgivelser fra Fisher Instituttet uden klart og tydeligt at gøre opmærksom på Fisher Instituttets Uafhængige Partner status på det tidspunkt researchen blev udført, eller udgivelsen blev udgivet.
- 2.24 Vildledende oplysninger om selskabet**
- Fremstilling af selskabet, karriere- og kompensationsplanen, medarbejderne eller produkterne i et falsk, bedragerisk, bagtalande eller misvisende lys anses for at være misligholdelse af aftalen og kan medføre, at aftalen bringes til ophør, når en sådan adfærd bliver selskabet bekendt.
- 2.24.1 Revision af kompensationsplanen med en person uden at (i) det klart fremgår, at der ikke modtages vederlag alene for tilmelding eller sponsering af nye forretningspartnere og (ii) angive de krævede kompensationsredegørelse(r);
- 2.24.2 Revision af kompensationsplanen med en person uden at informere dem om, at der foruden det oprindelige tilmeldingsgebyr (sætter dem i stand til at blive forretningspartner) ikke er nogen fortsatte købskrav for at blive eller forblive forretningspartner.
- 2.24.3 Gennemgang af Aftalen med potentielle forretningspartnere uden at fremlægge alle start- og opgraderingsniveauer og forklare forskellene på mulighederne for Special kunde og Partners før nye rekrutteringer underskriver ansøgningen og Aftalen.
- 2.24.4 Gennemgang af oplysninger om Automatiske månedlige ordrer (AMO, Automatic Monthly Order), uden at informere om, at AMO er valgfri, genereres 12 gange om året, automatisk gennemfører betaling via partnerens betalingskort, kreditkort eller bank, og at de valgte produkter sendes direkte til den angivne adresse hver Kvalifikationsperiode, indtil Selskabet meddeles skriftligt, at AMO-aftalen skal ophøre. Prisnedsættelsen varierer, hvis produktudvalget ændres.
- 2.24.5 Angive, enten direkte eller indirekte, at alle deltagere i forretningen vil få succes.
- 2.24.6 Give et forkert billede af beløb en gennemsnitlig forretningspartner kan forvente at tjene i udøvelsen af forretningen (for eksempel må du ikke fremvise kopier af Selskabsudstedte provisionserklæringer for at repræsentere potentiel indtjening).
- 2.24.7 Give et forkert billede af omkostninger en gennemsnitlig forretningspartner kan forvente at pådrage sig i udøvelsen af forretningen.
- 2.24.8 Give et forkert billede af den tid en gennemsnitlig forretningspartner skal afsætte til forretningen med henblik på at opnå indtægter eller lederskabsniveauer. Du må ikke angive eller antyde, at det er relativt let at få succes med forretningen, men kun, at deltagerens succes opnås gennem hårdt arbejde og flid.
- 2.24.9 Angive gennem udtalelser eller implicit, at du vil opbygge en downline for en person;
- 2.24.10 Anvendelse af eventuelle vildledende, bedrageriske eller unfair rekrutteringsmetoder.
- 2.24.11 Diskutere eller gøre garantier, erklæringer eller udtalelser vedrørende Selskabets produkter på en måde, der er uforenelig med Selskabsproduceret litteratur.
- 2.24.12 Fremme Selskabet, dets produkter og/eller forretningsplan i forbindelse med salg af aktier eller værdipapirer relateret til Selskabet.
- 2.24.13 Manipulation eller rekonstruktion af downline organisationer gennem overtrædelse af krydssponsorering, foranledning, og/eller flerpositionspolicer.
- 2.25 Påstande og vildledende oplysninger om produkter**
- Du må ikke fremsætte eller henvise til lægefaglige påstande om forebyggelse, behandling, helbredelse eller afhjælpning af nogen sygdomme ved hjælp af selskabets produkter. Derudover må du ikke:
- 2.25.1 Fremsætte erklæringer (hverken mundtlige, skriftlige eller andre) om selskabets produkter, som krænker paragraf 2.7, 2.8 eller bestemmelserne i denne paragraf af nærværende forretningsbetingelser.
- 2.25.2 Omtale eller fremsætte garantier, erklæringer eller udtalelser angående selskabets produkter på en måde, der krænker paragraf 2.7, 2.8 eller bestemmelserne i denne paragraf af nærværende forretningsbetingelser.
- 2.25.3 Med henblik på markedsføring af produkter eller promovning af karriere- og kompensationsplanen anvende eller distribuere materialer, som krænker paragraf 2.7, 2.8 eller bestemmelserne i dette afsnit af nærværende forretningsbetingelser.
- 2.25.4 Om-etikettere eller på anden måde ændre etiketten på et af selskabets produkter. Du må desuden ikke ompakke eller foretage genopfyldning af selskabets produkter; du skal sælge selskabets produkter i deres originale, ubrudte emballage.
- 2.25.5 Gøre brug af tredjepartsindivider, forretningsenheder og/eller organisationer (såsom Mannatech Special kunder, Fisher Instituttet, osv.) på nogen som helst snydagtig eller vildledende måde i sammenhæng med promovning af Mannatech produkter.
- 2.26 Firmabegivenheder**
- Indtjeningsmulighederne i henhold til karriere- og kompensationsplanen afgøres af mange forskellige faktorer, herunder den enkelte persons evner og indsats. Du må kun fremsætte udtalelser om fremtidige Partneres indtægtsmuligheder, som svarer til oplysningerne i virksomhedens skriftlige materiale. Alle indtægter stammer udelukkende fra produktsalg. Du udsætter dig for retsforfølgelse med henblik på skadeserstatning og/eller disciplinære sanktioner, hvis du fremsætter vildledende oplysninger om karriere- og kompensationsplanen. Vildledende oplysninger omfatter, men er ikke begrænset til, følgende:
- 2.26.1 Firmaet vil tilbyde begivenheder i løbet af kalenderåret for at give træningsmuligheder til Uafhængige Partnere, tilbyde informationer om nye og eksisterende produkter, nye marketings- og træningsredskaber, forretningsopbyggende teknikker samt uddannelse omkring fjelighed inden for Partner Forretningsbetingelserne. Uafhængige Partnere opfordres kraftigt til at deltage ved alle begivenheder der sponsoreres af Firmaet.
- 2.26.2 Under en Firmabegivenhed, er det forbudt at optage (lyd, video, foto, elektronisk eller andet) talerne eller de visuelle hjælpemidler der bruges i sammenhæng med de nævnte taler. Firmaet kan forsyne Partnere med skrevne materialer og/eller lægge materialer ud på dets hjemmeside til brug af Uafhængige Partnere.
- 2.26.3 Diskussion eller fremsættelse af garantier, anbefalinger eller udtalelser vedrørende selskabets produkter på en måde, der er i modstrid med det skriftlige materiale udfærdiget af selskabet.
- 2.26.4 Erklæring af, at tidligere indtjening er en målestok for fremtidig indtjening. Du må ikke til tredjeparter videregive, hverken direkte eller indirekte, indtjeningsoplysninger, som vedrører nuværende eller tidligere Mannatech Partnere.
- 2.26.5 Gennemsyn af GPAO-oplysninger (oplysninger om Automatisk bestilling – Guldprogram) uden at oplyse, at GPAO er valgfri, genereres 13 gange årligt (for hver 28 dage), automatisk debiteres den pågældendes kreditkort, og at de valgte produkter sendes direkte til den adresse, der er angivet for hver forretningsperiode, indtil selskabet modtager skriftlig underretning om at afbryde GPAO-ordningen. Rabatten varierer efter produktvalget.
- 2.26.6 Du må ikke gøre gældende, hverken direkte eller indirekte, at alle deltagere, som indtræder i forretningsaktiviteterne, vil klare sig godt.
- 2.26.7 Vildledende angivelse af de omkostninger, en Partner

	i gennemsnit kan forvente at skulle betale til driften af sin forretning.	
2.26.8	Vildledende oplysninger om den tid, en Partner i gennemsnit skal bruge på sin forretning for at kunne opnå den anslåede fortjeneste. Du må ikke oplyse, hverken direkte eller indirekte, at det er relativt let at rekruttere deltagere til forretningsvirksomheden, men kun oplyse, at deltagere rekrutteres ved hårdt arbejde og ihærdighed.	
2.26.9	Du må ikke via udtalelser eller antydninger angive, at den sponserende eller hvervende Partner vil opbygge en downline-struktur for en person.	
2.26.10	Du må ikke bruge vildledende, bedrageriske eller unfair rekrutteringsmetoder.	3.1.6
2.26.11	Du må ikke reklamere for selskabet, dets produkter og/eller forretningsplan i forbindelse med salget af aktier eller værdipapirer relateret til selskabet.	
2.26.12	Du må ikke gennemgå aftalen med potentielle Partnere uden at forelægge alle indtrædelses- og opgraderingsniveauer og/eller forklare forskellen mellem de forskellige muligheder, der er som Specialkunde, BasisPartner, Master- og All-Star-Partner, for nye rekrutterede personer, før de underskriver ansøgning og aftale.	3.2
2.27	Reserverat	
2.28	Adfærd skadelige for Mannatech Hvis en associeret virksomhed udøver en adfærd, som Mannatech, i sin »eget skøn afgør at være til skade for Company, Mannatech skal sanktionere sagde Associate. den sværhedsgraden af sanktionen skal fastsættes af Mannatech i sin »eget skøn, og skal strække sig fra placere Associate på prøve til og med den opsigelse af den associerede virksomheds aftale med selskabet.	3.3
3	INTERNATIONALE FORRETNINGSBETINGELSER	
3.1	1 Sådan udføres forretninger internationalt	
3.1.1	Opererende lande. Mannatech er autoriseret til at udføre forretninger i de lande der er fremlagt i MOD 1817613(”Opererende lande”). Med mindre det specifikt tillades heri, er det ikke tilladt for Mannatech Uafhængige Partnere at udføre forretninger (promovering af firmaet og/eller salg af produkter) i lande der ikke er godkendte Opererende lande.	3.3.1
3.1.2	Produkter til salg. Produktudbud kan variere fra land til land. Mannatech Uafhængige Partnere må kun tilbyde produkter der er specifikt er godkendt og markeret til brug i det specifikke Opererende land. Se venligst produktlisten for hvert Opererende land.	3.3.2
3.1.3	Førlanceringsaktiviteter. Når Mannatech beslutter sig for at åbne op for forretninger i et nyt land, udsender det en pressemeddelelse og offentliggør den officielle åbningsdato for det nye land.	3.3.3
3.1.4	Overholdelse af nationale love. Det er påkrævet at man følger alle love, skatteregler, immigrationslove, regler og reguleringer i alle opererende lande. Det er kun tilladt at bruge promotionelle materialer der er godkendt af firmaet i det gældende Opererende land, og det er kun tilladt at sælge produkter der godkendt til salg i det pågældende land. Partnere påtager sig det fulde ansvar for at deres forretninger overholder de love og regler der er gældende i det pågældende Opererende land.	3.3.4
3.1.5	Rejser i andre lande. Når Partnere foretager rejser i	3.3.5

lande der ikke er Opererende lande, er det ikke tilladt at:

- Reklamere for firmaet, Karriere- og Kompensationsplanen eller produkterne;
- Tilbyde salg eller distribuering af firmaets produkter;
- Reproducere eller forfatte litteratur til distribuering;
- Acceptere betaling for enrolling eller rekruttering af borgere i lande hvor Mannatech ikke driver forretninger;
- Afholde mulighedsmøder; og/eller at
- Promovere international ekspansion via internettet eller reklamelitteratur.

Hvis det viser sig at en international regel er blevet overtrådt, vil den pågældende Partner blive underlagt en Partner Disciplinærprocedure, som beskrives i Sektion 6 af dette dokument.

3.2 Produkter som gaver

Produkter må kun gives som gaver til en person i et land, som er et ikke-autoriseret forretningsområde, hvis den lovgivning i landet, der er relevant for selskabets produkter, tillader sådanne gaver. Det er dit ansvar at få bekræftet af Toldvæsenet (Customs Bureau) i det område, hvor du har til hensigt at give gaverne, om dette er tilladt i det pågældende land.

3.3 International sponsering

Kun velrenommerede Partnere må fungere som internationale Sponsorer. Selskabet forbeholder sig ret til, til enhver tid og efter eget skøn, at fratage dig dine internationale forhandlings- og sponseringsrettigheder ved skriftlig meddelelse til din sidst kendte adresse. Hvis din aftale af en eller anden grund bringes til ophør, erklærer du dig indforstået med at frigøre selskabet og dets direktion, bestyrelse, agenter, rådgivere og medarbejdere fra enhver form for forpligtelser og erstatningsansvar.

Din ret til at fungere som international Sponsor eller til at modtage profit i det land, du opererer i, kan når som helst tilbagekaldes, hvis selskabet finder det godtgjort, at din adfærd ikke har været i overensstemmelse med nærværende dokumentets vilkår og betingelser eller med gældende lovgivning i det pågældende land.

Du er ikke bemyndiget til at træffe forholdsregler i noget land med henblik på introduktion eller yderligere promovering af selskabet. Denne bestemmelse omfatter, men er ikke begrænset til, ethvert forsøg på at registrere eller forbeholde sig retten til selskabets navne, varemærker eller firma/varenavne; at sikre godkendelse af produkter eller forretningspraksis; eller at etablere forretningsmæssige eller officielle myndighedskontakter. Du er ansvarlig for at godtgøre selskabet alle omkostninger i forbindelse med selskabets eventuelle afhjælpning af problemet med henblik på at rense sit navn, hvis du uretmæssigt og angiveligt har handlet på selskabets vegne.

Selskabet forbeholder sig ret til at fastlægge yderligere forretningsbetingelser, som er relevante for et bestemt land. Partnere, som driver virksomhed på international basis, erklærer sig indforstået med at overholde alle de særlige forretningsbetingelser, der er fastlagt af selskabet med henblik på det specifikke land, der opereres i.

Hvis du planlægger at drive udvidet virksomhed i et

andet land, kan du oprette en Specialkundefkonto ved at udfylde en Specialkundeansøgning og –aftale i det land, du besøger. Dit overordnede kontonummer skal være Sponsor og Enroler, og positionen bruges kun til indenlandske produktkøb. Profit for internationale Partnere, som sponsorerer personer i andre lande, der opereres i, udbetales i lokal valuta til den vekselkurs, der er gældende på tidspunktet for beregning af profitten.

3.4 Landeomlægning

Partnere der omlægger til andre lande, hvor der opereres, bør kontakte den landespecifikke Kundeserviceafdeling for at modtage landespecifikke oplysninger angående omlægningsprocedurer.

4 FORRETNINGSREGLER FOR SPONSORORDNINGEN

4.1 Ret til at vælge sponsorlinje

Potentielle ansøgere har ret til at vælge deres egen umiddelbare sponsorlinje. Underforstået loyalitet over for en person, som har foretaget den oprindelige introduktion til selskabet, forpligter ikke til at vælge den pågældende som Sponsor (Potentielle ansøgere er f.eks. ikke forpligtede til at blive sponsoreret/ hvervet af en person, som blot har leveret en video om selskabet.) Selskabet er ikke forpligtet til at løse eller være part i eventuelle tvister, som opstår på grund af sponsorordningen (eller aftaler i forbindelse med direkte fortjeneste). Sponsoren/Enroleren for en potentiel ansøger er den Partner, som er angivet i Partneransøgning og –aftale, underskrevet af den potentielle ansøger og/eller angivet som Sponsor/ Enroler i selskabets computersystem.

Når først en partneransøgning og –aftale er blevet accepteret af firmaet og/eller kontonummeret er blevet tildelt, er det kun tilladt at lave sponsor-/ tilmeldingsændringer, såfremt firmaet underrettes skriftligt af den nye partner eller tilmelderen. Se afsnit 4.3 og 4.4.

4.2 Tilskyndelser til at vælge en anden Sponsor

Uanset retten til at være Sponsor er det mod selskabets politik at tilskynde til eller tillade en person, et familiemedlem eller en forretnings partner til en eksisterende Partner at registrere sig under din sponsorordning med det formål at omgå den oprindelige upline med hensyn til fremtidig indtjening.

Selskabets møder er åbne for alle interesserede. Du må ikke angive, at interesserede ikke er velkomne til at deltage i møderne, eller at de ikke kan forvente nogen hjælp, hvis de ikke er med i din downline-organisation. Du skal føle dig sikker, når du sender potentielle ansøgeremner til disse møder, og alle emner skal omvendt henvises til den person, som har sendt dem. Det er mod selskabets politik at sponsere en person på et møde, som er sendt af en anden Partner.

Du må ikke tilbyde pengebeløb, gratis produkter eller andre materialer som belønning, for at lokke en potentiel ansøger til at registrere sig under din sponsorordning, hvis det fremgår, at vedkommende hidtil har arbejdet sammen med en anden Partner.

Du må ikke tilbyde ulovlige incitament eller tilbyde noget af værdi på en lovstridig måde med den hensigt at fremme dine forretningsvirksomheder

relateret til selskabet.

4.3 Sponsor- og Enroler-oplysninger

Du skal give selskabet gyldige oplysninger om Sponsor og Enroler samtidig med indsendelse af din ansøgning. Sponsor og Enroler skal være i samme sponsorlinje. Ansøgninger, som modtages uden oplysninger om Sponsor og Enroler, bliver returneret til ansøgeren uden at være behandlet. Ansøgninger, som modtages med kun en Sponsor eller en Enroler, behandles, som om Sponsor og/eller Enroler er samme person. Selskabet er ikke ansvarligt for at kontakte ansøgeren eller dennes upline for at få bekræftet de tilsendte oplysninger. Ansøgere og/eller Partnere, som ikke indsender korrekte oplysninger om Sponsor og Enroller, kan udfylde en formular til Anmodning om af Sponsor ændring (Sponsor Change Request Form) (MOD# 1807213). Denne formular skal indsendes, før der udbetales provision, og forsynes med de relevante underskrifter, da udskiftningen af Sponsor ellers afvises.

Alle partnere kan anmode om sponsorændringer til deres nyligt tilmeldte partnere.

4.4 Ændring af sponsorlinjen for selvstændige Partnere

Firmaet accepterer ændringer med hensyn til sponsering under disse omstændigheder:

- Formularen til anmodning om sponsorændring er blevet modtaget i løbet af respitperioden ;
- Alle de nødvendige underskrifter er blevet indhentet, og al den anmodede dokumentation er blevet modtaget;
- I tilfælde, hvor en partner er blevet overtaget til at gå ind i firmaet på et falsk grundlag; eller
- I tilfælde, hvor partneren er blevet skrevet forkert ind i firmadatabasen, på grund af en fejl fra firmaets side.

Alle nye sponsorerede og tilmeldte partnere kan flyttes rundt indenfor tilmelderens organisatoriske downline-team én gang på et hvilket som helst tidspunkt i løbet af respitperioden. Såfremt anmodningen er foretaget efter afslutningen på forretningsperioden, men indenfor respitperioden, skal tilmelderen indsende den nuværende sponsors skriftlige samtykke, samt de supplerende underskrifter, der kræves på formularen til anmodning om sponsorændring. Det er kun tilladt at foretage én sponsorændring pr. konto. Enhver provision, der er blevet udbetalt tidligere, vil ikke blive udbetalt til kontoens nye sponsor.

Enhver anmodning om sponsorændring, der indsendes efter respitperiodens udløb, vil blive betraget som en downline omstrukturingsanmodning. Alle downline omstrukturingsanmodninger skal være modtaget af det enkelte lands administrerende direktør/ regionale formand, før anmodningen går videre til vurderingsprocessen. Den skriftlige anmodning bør skitsere den forretningsmæssige baggrund for downline omstruktureringen. Alle anmodninger skal endeligt godkendes af Mannatechs hovedkontor. Firmaet forbeholder sig ret til at afvise anmodningen, hvis omstændighederne er i strid med andre politikker, procedurer og/eller firmaets regler for incitament.

	<p>Kontakt kundeservice på downlinerestructure@mannatech.com for yderligere oplysninger og vejledninger. Se formularen for anmodning om downline omstrukturering, der findes i Mannatechs ressourcebibliotek.</p> <p>4.4.4 Hvis en aftale afsluttes skriftligt, har man mulighed for atter at komme med under en Sponsoratlinie efter seks (6) hele Kvalifikationsperiode ('Venteperioden'). Ophør af aftalen medfører fortabelse af alle rettigheder, profit og udbetalinger i forbindelse med den tidligere Sponsorlinje. Når selskabet har modtaget den frivillige opsigelse, må du ikke længere afholde møder, forsøge at hverve nye Partnere eller sælge produkter i løbet af inaktivitetsperioden. Hvis det konstateres, at du aktivt fortsætter dine forretningsaktiviteter i de pågældende seks (6) hele Kvalifikationsperiode, forbeholder selskabet sig ret til at afslå din ansøgning og nægte at lade dig indtræde under en ny sponsorlinje. Partnere, som frivilligt opsiges deres aftale, er ikke kvalificerede til en overdragelse af deres position (Position Transfer), men kan tilmelde sig en ny position under en ny eller under samme sponsorlinje, forudsat at alle betingelser er opfyldt. Positionsoverdragelser er underlagt selskabets forudgående accept, som til enhver tid kan tilbageholdes.</p>		<p>4.4.5 Du må gerne registrere dig i en ny position under en anden Sponsor, hvis du ikke har fornyet den oprindelige position efter ikrafttrædelsesdatoen for din fornyelse, og der ikke har været nogen aktivitet i den oprindelige position i de foregående seks (6) hele Kvalifikationsperiode. Som inaktiv Partner må du ikke henvide til dig selv som en selvstændig Mannatech-Partner eller afholde/deltage i møder af undervisnings- eller reklameorienteret art. Du skal ophøre med at bruge materialer, som er påført selskabets logo, varemærke eller servicemærke. Du må ikke forsøge at sponsorere eller hverve nye Partnere eller på anden måde sælge selskabets produkt(er) i løbet af inaktivitetsperioden. (Hvis det konstateres, at du aktivt fortsætter dine forretningsaktiviteter i inaktivitetsperioden, forbeholder selskabet sig ret til at afvise din ansøgning om at tiltræde under en ny sponsorlinje.) Du skal udfærdige en opsigelsesmeddelelse og indsende en ny ansøgning og aftale. Positionsoverdragelser er underlagt selskabets forudgående accept, som til enhver tid kan tilbageholdes.</p>	<p>4.4.6 Du må ikke overtale eller forsøge at overtale andre Partnere til at opsiges deres aftale med henblik på at slutte sig til din downline, eller gøre brug af unfair taktikker eller ikke-korrekte handlinger for at opnå accept (se paragraf 4.2.1).</p>	<p>4.4.7 Selskabet forbeholder sig ret til at overtage enhver inaktiv eller opsagt position og overføre denne position til en anden part som pålydende. Specialkundeprogram</p>	<p>4.5 Salg eller transfer af Partnerposition</p> <p>4.5.1 Du (i det følgende kaldet "overdrageren") må ikke sælge, tildele eller på anden måde overføre rettighederne knyttet til din Partnerposition til nogle andre personer, firmaer eller juridiske personer (i det følgende kaldet "erhververen") uden selskabets udtrykkelige accept, som imidlertid kan udsættes eller</p>	<p>afvises efter selskabets eget skøn og uden angivelse af årsagerne hertil. Selskabet forbeholder sig ret efter eget skøn til at forbyde eller pålægge forskellige vilkår og betingelser, som dog respekterer salg, tildeling eller overdragelse af en Partnerposition, som allerede måtte være aftalt med selskabet. Selskabet kan ikke bemyndige salg eller overdragelse af en position fra et land, der opereres i, til et andet. Positionen forbliver til enhver tid i det land, den er etableret i.</p> <p>4.5.2 For at kunne opnå tilladelse skal overdrageren være en Partner, som er velrenommeret i selskabets øjne, som har indfriet eventuelle gældsforpligtelser over for selskabet og ikke befinder sig i en situation, hvor eventuel manglende overholdelse af selskabets forretningsbetingelser har resulteret i undersøgelser eller sanktioner.</p> <p>4.5.3 Overdrageren skal underskrive en Anmodning om Overdragelse af position (Position Transfer Request), som bemyndiger salg eller overdragelse af den pågældende position. Yderligere oplysninger om mulighederne for salg eller overdragelse af en Partnerposition fås via MOD# 1805613.</p> <p>4.5.4 Den nye ejer er underlagt alle Forretningsbetingelser samt vilkår og betingelser for Partnere. Positionen kan overdrages på alle niveauer angivet på forsiden af Partneransøgning og -aftale. Alle former for salg eller overdragelse kræver, at erhververen underskriver en Ansøgning om Overdragelse af position og en Partneransøgning og -aftale (Position Transfer and Associate Application and Agreement), og at denne godkendes af selskabet. Alle underskrifter skal vitterlighedsbekræftes.</p> <p>4.5.5 Opsagte positioner kan sælges eller overdrages, når positionen har været ophørt (og/eller inaktiv) i seks (6) hele Kvalifikationsperioder. Positioner, som bringes til ophør af disciplinære årsager, må først sælges eller overdrages, når de seks (6) hele Kvalifikationsperioder er udløbet, og der ikke er nogen (uafsluttede) retstvister i forbindelse med de disciplinære foranstaltninger, selskabet har iværksat.</p> <p>4.5.6 Overdragelse af positioner for Partnere, som frivilligt har opsagt dem, og/eller af inaktive positioner som anført i 4.5.5, overvåges nøje mht. overholdelse af andre forretningsbetingelser angivet i dette dokument. Selskabet kan efter eget skøn afvise overdragelse af positioner, hvis det afgøres, at en transaktion krænker Forretningsbetingelser for Partnere og/eller ånden i den politik, de er beregnet på. Partnere, som bruger overdragelse af positioner til overtrædelse af en forretningsbetingelse, kan underkastes Procedure for Disciplinærforanstaltninger mod Partnere (Associate Disciplinary Procedure).</p> <p>4.5.7 Kontokurser fra tidligere ejere vil ikke blive videreført på Position Transfers Specialkundeprogram.</p>	<p>4.6 Overtagelse af Partnerpositioner</p> <p>4.6.1 Ved en Partners død ophører alle rettigheder til Partnerens position, herunder ret til profit, og Partnerens ansvarsområder videregives til dennes efterfølgere som angivet i Partnerens testamente eller pålagt af en kompetent dansk domstol. I tilfælde af, at Partneren ikke efterlader sig et testamente, overdrages retten til profit samt Partnerens ansvarsområder i overensstemmelse med gældende arveregler og på baggrund af en gyldig retskendelse.</p>		<p>4.6.2 Arvingerne skal opfylde alle forpligtelser i henhold til Partneraftalen og underskrive den version af Partneransøgning og -aftale, der oprindeligt var gældende. Arvingerne må gerne arve og beholde en anden Partnerposition, selv om de i forvejen er aktive i en eksisterende position.</p>	<p>4.7 Flere positioner</p> <p>4.7.1 Du og din ægtefælle kan hver især have en selvstændig position og en tredje position som enkeltmands firma, aktie- eller anpartsselskab eller interessentskab. Alle disse positioner skal være i samme downline-organisation som den første ejede position.</p> <p>4.7.2 I tilfælde af skilsmisse mellem ægtefæller retter selskabet sig efter den endelige retskendelse fra en kompetent domstol vedrørende deling og anerkendelse af parternes respektive ejendomsinteresser og -rettigheder. Den berørte part skal indsende den fornødne dokumentation til selskabet som hjælp til en sådan opdeling.</p> <p>4.7.3 Selskabet behandler kun ændringer af en konto under behandlingen af en skilsmissesag, hvis selskabet modtager en skriftlig accept fra både mand og hustru.</p> <p>4.7.4 Selskabet forbeholder sig ret til at gribe ind i skilsmissesager og deponere udbetalinger hos den relevante og kompetente domstol i tilfælde af ægtefællernes uenighed om indtjeningen.</p> <p>4.7.5 En enkelt person kan godt have to positioner. Den ene position kan være en selvstændig position, mens den anden position kan være et enkeltmands firma, selskab eller interessentskab. Alle disse positioner skal være i samme downline-organisation som den første ejede position.</p>	<p>4.8 Tværspønering af ægtefæller/medlemmer af husstanden</p> <p>4.8.1 Du (som med henblik på denne paragraf, 4.8, henvises til som "oprindelig Partner") må ikke omgå din oprindelige sponsorlinje ved at tilslutte dig en anden downline-organisation eller et andet Sponsor-leg via spønering af din ægtefælle, Special Kunder af husstanden eller andre forretninger eller selskaber, som opererer under et forretningsnavn (DBA-navn), hvori du har en direkte eller indirekte ejerskabsinteresse. Mand, hustru, selskab (virksomhedsnavn), Specialkunder af husstanden og/eller forretnings Partnere skal alle være i samme downline og under den først ejede position. Det er tilladt at være i separate ben, hvis de begge er under den først ejede position. Overtrædelser af denne forretningsbetingelse medfører opsigelse af den tværspønerede konto, og du vil blive påbudt udelukkende at arbejde i den oprindelige position. Hverken den tværspønerede position eller downline-organisationen bliver flyttet. Hvis det konstateres, at Sponsoren forsætligt eller frivilligt har opfordret til tværspønering, vil Sponsoren blive underlagt yderligere tiltag i henhold til Disciplinærprocedure for Manglende Overholdelse af Forretningsbetingelser</p>	<p>4.8.2 (Compliance Disciplinary Procedure). Hvis den oprindelige Partner omtalt i 4.8.1 er et selskab eller interessentskab, er paragraf 4.8.1 også gældende for alle Bestyrelsesmedlemmer, Direktører eller Partnere, ligesom hvis de pågældende var den oprindelige Partner.</p>	<p>4.9 Rekruttering af Partnere til andre selskaber</p> <p>Hvis du vælger at deltage i en konkurrerende virksomhed (direkte salg eller netværksmarketing eller marketing på flere niveauer (samlet og til formål for disse politikker og procedurer) samt virksomheder, der sælger lignende produkter, primært fødevarer, fødevarer supplement og kostprodukter) må du ikke tage del i de uautoriserede rekrutteringsaktiviteter, der er anført nedenfor.</p> <p>4.9.1 Et forsøg på at sponsorere eller rekruttere andre Partnere end dem, du personligt har sponsoreret til et andet program, eller salg af andre produkter, som ikke har relation til selskabet, er strengt forbudt.</p> <p>4.9.2 Efter aftalens ophør må du i en periode på seks (6) måneder ikke forsøge at rekruttere andre Partnere i din downline-organisation i selskabets handelssystem med henblik på deltagelse i et konkurrerende handelssystem, som involverer direkte salg. I denne periode må du heller ikke hente nye positioner i din downline-organisation over i det konkurrerende handelssystem, ligesom du heller ikke må forsøge at overtale selskabets Partnere til at opsiges deres aftale eller blive mindre aktive forhandlere af selskabets produkter eller sælge færre produkter på vegne af eller på anden måde være aktive i forretningsvirksomheder, som er involveret i direkte salg og er i direkte konkurrence med selskabet.</p> <p>4.9.3 Du må ikke sælge eller tilbyde at sælge eller markedsføre konkurrerende produkter til virksomhedens forretningspartnere eller Foretrukken kunde. I disse politikker og procedurer for forretningspartnere betyder et "konkurrerende produkt" et produkt i samme generelle kategori som et af Selskabets produkter. Som eksempel er ethvert kosttilskud i den samme generelle kategori som et hvilket som helst af Selskabets kosttilskudsprodukter og er derfor et konkurrerende produkt uanset en eventuel forskel (opfattet eller andet) i pris, kvalitet, ingredienser, virkning eller næringsindhold.</p> <p>4.9.4 Du må ikke tilbyde Selskabets produkter eller fremme Mannatechs Karriere og Kompensationsplan, forretningsmuligheder eller et af Selskabets initiativer i samspil med enhver anden direkte salgsvirksomheds produkter, kompensationsplan, forretningsmuligheder eller incitament.</p> <p>4.9.5 Du må ikke udbyde til salg et ikke-Selskabsprodukt eller fremme ikke-Selskabsrelaterede forretningsmuligheder ved Selskabets møder, seminarer, kongresser, ture eller andre Selskabsarrangementer eller funktioner (kollektivt, "Selskabsarrangementer") uanset om disse Selskabsarrangementer sponseres helt eller delvist af Selskabet eller Selskabets forretningspartnere.</p> <p>4.9.6 I en periode på ét (1) år efter Aftalens ophør må du ikke rekruttere nogen Company Associates til nogen anden forretning med direkte salg.</p> <p>4.9.7 Downline-organisationen ("Fortrolige oplysninger") som beskrevet i 4.12 er Mannatechs ejendom. Forretningspartnere må kun anvende de "Fortrolige</p>
--	---	--	--	---	---	---	---	---	--	---	--	--	--	--

	oplysninger” i forbindelse med Mannatechs forretningsaktiviteter.			En gyldig e-mail-adresse skal leveres skriftligt til kundeservice
4.9.8	Presidential Director Ambassador-program (“Ambassador-program”)	4.9.8.4 Du må ikke forsøge at undergrave eller på anden måde omgå hensigten med disse regler igennem brug af “spøgelseskonti”, forvaltningskonti, ægtefæller, livspartnere, familiemedlemmer eller medlemmer fra samme husstand.	4.12 Selskabets fortrolige oplysninger/rapporter videregivet til Partnere	4.13.6 Optjenter Fortjenester der samlet er på under £5 på et kalenderår vil blive annulleret efter et år.
	Når en Associate når Presidential Director-ledelsesniveauet, kan denne Associate være berettiget til at deltage i Presidential Ambassador-programmet som en “Presidential Ambassador”. Deltagelse i Ambassador-programmet er ikke obligatorisk. Hvis du deltager i Presidential Ambassador-programmet, skal du underskrive en acceptformular, der bekræfter din overholdelse af dette Afsnit 4.9.8 (inklusive alle underafsnit). Når din underskrevne acceptformular er blevet modtaget af virksomheden, er du berettiget til at modtage visse bonusser (som defineret i Mannatechs Karriere og kompensationsordning), anerkendelse samt andre fordele og adgang til proprietær information, der ikke er tilgængelig for andre af virksomhedens Associates. Du skal underskrive en ny acceptformular, når du genkvalificerer dig på Presidential Director-ledelsesniveauet.	Til formålene med denne bestemmelse betyder termen “spøgelseskonto” en konto, der anvender et alias eller opdigtet navn, der har til hensigt at skjule eller tilsløre det sande navn på kontohaveren	Selskabets historik (de oplysninger, selskabet opbevarer om sine Partnere, herunder, men ikke begrænset til, dets relationer med de enkelte Partnere, sponsoringen af de enkelte Partnere, Partnerens upline og downline, diagrammer, datarapporter og andet materiale, samt indkøbshistorik for de enkelte Partnere) (i det følgende under ét kaldet “fortrolige oplysninger”) er selskabets ejendom. Oplysningerne er yderst følsomme og værdifulde for selskabets forretningsaktiviteter og overføres til dig i yderste fortrolighed. Selskabets retmæssige forretningsinteresser kræver, at disse oplysninger ikke videregives (blandt andet) til selskabets konkurrenter. I tilfælde af, at selskabet i aftalens løbetid videregiver detaljer om sin historik til dig, gælder følgende:	4.14 Skatter og afgifter m.v. 4.14.1 Som selvstændig erhvervsdrivende er du ansvarlig for at registrere dig som selvstændig i forhold til de relevante myndigheder, herunder SKAT. Du er desuden ansvarlig for at indsende regnskab og selvangivelse med hensyn til den indkomst, du har optjent som selvstændig Partner. 4.14.2 Det er dit ansvar at underrette SKAT i tilfælde af en påkrævet momsregistrering.
	Hvis du vælger at deltage i en anden konkurrerende virksomheds forretning i henhold til vilkårene i Afsnit 4.9 og fortsat deltage i den forretning med direkte salg (se Afsnit 4.9 for definitionen af “Direkte salg”), mens vedkommende er på virksomhedens Presidential Director-ledelsesniveau, så er du ikke berettiget til at deltage i virksomhedens Presidential Ambassador-program, som afhænger af Presidential Associates overholdelse af vilkårene og betingelserne, der er fremsat nedenfor.	4.9.8.5 Manglende overholdelse af vilkårene i dette Afsnit 4.9.8 (og alle underafsnit) fra din side udelukker din deltagelse i Ambassador-programmet. Alle overtrædelser af denne bestemmelse for Ambassador-programmet vil endvidere medføre, at du anses for uberettiget til at deltage i Ambassador-programmet, og din ret til at modtage alle Ambassador-programmets fordele og privilegier vil ophøre. Du kan endvidere overtræde Aftalen, og Overholdelseskomiteen kan afsige en eller flere straffeforanstaltninger mod dig, op til og med afskedigelse, som anført i Afsnit 6.12.13.	4.12.1 Du skal til enhver tid og uden tidsbegrænsning behandle den slags detaljer som fortrolige oplysninger i lighed med en forretningshemmelighed og må ikke videregive sådanne detaljer til andre personer (herunder alle selskaber eller personer, som konkurrerer med selskabet) uden selskabets skriftlige bemyndigelse, ligesom du skal tage de fornødne forholdsregler for at beskytte og bevare sikkerheden omkring oplysningerne samt udelukkende anvende detaljerne til fordel for selskabets forretningsaktiviteter og til det definerede formål, de er stillet til rådighed for.	4.15 Forespørgsler om provision 4.15.1 Alle forespørgsler om avance og fortjeneste skal indsendes skriftligt til selskabet senest 45 dage efter datoen for den relevante udbetaling. 4.15.2 Påstande om fejl i udbetalinger og anmodninger om fornyet beregning skal indgives skriftligt. Hvis du (i det følgende kaldet “anmodende Partner”), indsender anmodningen, skal du på forhånd indhente (i.) en skriftlig accept fra den upline-Partner, som har modtaget den fejlbehæftede indbetaling, og (ii.) upline-Partnerens bemyndigelse til selskabet om at trække det fulde beløb fra den respektive uplines næste udbetaling, hvis den nye beregning viser, at der er sket en fejl i den oprindelige udbetaling. Selskabet er ikke ansvarligt for at genberegne udbetalte beløb for selvstændige Partnere, som ikke følger den trinvis procedure, der er beskrevet ovenfor.
4.9.8.1	Du må ikke blive ejer, funktionær, direktør, medarbejder, konsulent, kontrahent eller underkontrahent hos en anden konkurrerende virksomhed. (Se Afsnit 4.9 for definitionen af “Direkte salg”). Spørgsmål vedrørende din overholdelse af dette Afsnit 4.9.8.1 kan sendes til virksomheden på Presidential Ambassador-offentliggørelsesformularen, der er at finde på Mannatech.com under Ressourcer. Fastlæggelse af, om en Associates status hos en anden konkurrerende virksomhed er i overensstemmelse med dette Afsnit 4.9.8.1, vil blive foretaget ud fra virksomhedens eget skøn på baggrund af hver enkelt tilfælde.	4.10 Fornyerelser 4.10.1 Du vil bevare din status i en periode på et år fra din årsdag. Partnere skal forny deres konti inden for 90 dage efter årsdagens udløb. Partnerens årsdag er den oprindelige dato for hvervning i programmet. Ikke-fornyede partnere er ikke berettiget til at optjene provision eller deltage i Mannatechs-incidentprogrammer. For mere information, se kompensationsplanen i Mannatechs ressourcebibliotek. 4.10.2 Hvis positionen ikke fornyes, og der ikke er bestilt nogen produkter under positionen i 6 (seks) hele forretningsperioder, kan Enroleren overdrage positionen til en anden person i overensstemmelse med overdragelsespolitikken. 4.10.3 Partnere har ikke lov til at forny positioner uden udtrykkeligt samtykke fra den person eller enhed, som ejer de pågældende positioner.	4.12.2 Hvis kontoen ikke fornyes, og der ikke er bestilt nogen produkter med kontoen i seks (6) måneder, kan hververen overføre positionen til en anden person i overensstemmelse med salgs- eller positionsoverførselspolitikken. 4.12.3 Partnere må ikke forny konti uden samtykke fra den person eller enhed, der ejer positionen. 4.12.4 Du må kun bruge de fortrolige oplysninger til Mannatech-forretningsaktiviteter, og du skal returnere kopier af alle sådanne oplysninger til selskabet straks efter aftalens ophør, uanset årsagen til ophøret.	4.15.3 Kun fejl fra selskabets side genberegnes uden skriftlig bemyndigelse. 4.15.4 Selskabet forbeholder sig ret til at tilbageholde beløb, som du skylder selskabet og Mannatech Incorporated i fremtidige udbetalinger, herunder, men ikke begrænset til, eventuelle fejlbehæftede eller for store udbetalinger, profit på produkter eller pakker, som er returneret, refunderede beløb eller penge, som selskabet eller andre Partnere har til gode.
4.9.8.2	Som en Presidential Ambassador må du ikke promovere eller hoste information eller undervisningsmøder, offentligt modtage anerkendelse eller belønninger på scener eller optræde i reklamematerialer eller offentliggørelser for nogen anden konkurrerende virksomhed. Du må ikke forsøge at undergrave eller på anden måde omgå hensigten med disse regler igennem brug af “spøgelseskonti” forvaltningskonti ægtefæller livspartnere	4.11 Downline-rapporter Anmodninger om downline-rapporter skal indsendes på den relevante formular, indhentet fra selskabet. Du må kun anmode om downline-rapporter for din egen downline-organisation. Downline-rapporter repræsenterer selskabets fortrolige ejendom og forretningshemmeligheder. De stilles udelukkende til rådighed for dig med det formål, at du kan videregive oplysninger om dine forretninger relateret til selskabet. Oplysningerne i en downline-rapport er værdifulde for selskabet og dets ejendom. De skal opbevares fortroligt og må hverken direkte eller indirekte udbredes eller kopieres til tredjeparter eller andre Partnere. Du skal overholde alle restriktioner i paragraf 4.12 i dette dokument. Manglende overholdelse af fortrolighedsbestemmelserne vedrørende indholdet af en downline-rapport anses for at være misligholdelse og kan medføre opsigelse af aftalen og/eller regres, herunder fagedforbud, da alle parter erklærer sig indforstået med, at selskabet vil lide uoprettelig skade, hvis du udbreder fortrolige downline-oplysninger. Selskabet forbeholder sig i særdeleshed ret til at anvende fagedforbud eller andre retsmidler til at	4.12.5 Selskabet lider uoprettelig skade, hvis dets egne fortrolige oplysninger udbredes på en måde, der strider mod dets interesser. Selskabet forbeholder sig ret til at anvende fagedforbud eller andre retsmidler til at beskytte sine fortrolige oplysninger. 4.12.6 Selskabet afbryder din adgang til sine fortrolige oplysninger under behandlingen af eventuelle disciplinærsager mod Partnere og i tiden derefter.	5 AKTIVITETER, BESTILLING, RETURNERING AF PRODUKTER, REFUSION OG LEVERING
4.9.8.3			4.13 Kvalifikationsperiode 4.13.1 Kvalifikationsperioder slutter på sidste kalenderdag hver måned. 4.13.2 Avance og fortjeneste på under DKK 100 overføres til næste udbetalingsperiode eller indtil der er optjent DKK 100. 4.13.3 Udbetalingsopgørelser vil være tilgængelige på din Mannatech web konto. Der er også mulighed for at modtage disse pr. email, forudsat at en gyldig email adresse oplyses til kundeservice. 4.13.4 Fortjenester der indtjener mindre end DKK 100 på et kalenderår vil blive mistet efter et år. 4.13.5 Betalingsopgørelser vil være tilgængelige på forretningspartnerens web- konti. Der er en yderligere mulighed for at modtage informationen via e-mail.	5.1 Bestillingsmåder – vedrørende produkter, opgraderinger og reklamematerialer 5.1.1 Telefoniske bestillinger modtages mod kreditkortbetaling eller check. Kontakt selskabets kundeservice på telefon 80 88 95 29 for at bestille. Send ikke papirudgaven af ordren til selskabet pr. post, når du bestiller pr. telefon. 5.1.2 Ved faxbestillinger skal du faxe den udfyldte bestillingsblanket med kreditkortoplysninger. Send ikke den originale papirudgave af bestillingen til selskabet pr. post. 5.1.3 Hvis du bestiller pr. post, skal du indsende en udfyldt bestillingsblanket med kreditkortoplysninger.
				5.2 Postordrer Alle bestillinger sendt pr. post, som ikke er korrekt udfyldt eller underskrevet, returneres til dig. Bestillinger med utilstrækkelige betalingsoplysninger kan ikke behandles. Medmindre virksomheden meddeler om særlige ordninger, vil bonusværdien af ordren blive krediteret i den kvalifikationsperiode, hvor

	betalingen er modtaget og godkendt.				
5.3	Automatiske ordrer Uafhængige forretningspartnere				
5.3.1	Du kan deltage i det valgfri Automatiske ordrer-program. Du kan deltage i programmet efter tilmelding som forretningspartner. Du skal blot udfylde den automatiske ordre-formular (MOD 1801604) eller indgive din ordre pr. telefon på 80 88 95 29 og angive de produkter, der skal sendes til dig automatisk måned. Selskabet vil automatisk gennemføre betalingen fra dit betalingskort eller anden betalingsmulighed i overensstemmelse med ordrens pris, gældende afgifter samt forsendelse, indtil du giver Selskabet besked om at annullere den automatiske ordreaftale (AO, Automatic Order). Du skal angive en opdateret udløbsdato for dit betalings- eller kreditkort for at kunne modtage AO'er.	5.8	Moms		
		5.8.1	Produkter og leveringsomkostninger pålægges moms efter gældende lovgivning. Tallet ud for "Skyldigt beløb" på en Produktbestillingsblanket for Partnere (Associate Product Order Form) er inklusive moms i tilfælde, hvor der skal pålægges moms.		
5.3.2	Når påbegyndt, vil AO være gældende, indtil den opsiges af dig skriftligt eller ved at ringe 80 88 95 29 eller ved at bruge aflysning form på Automatic Order Form. Du kan annullere AO til enhver tid.	5.8.2	Hvis du ikke har oplyst et momsregistreringsnummer til selskabet, udsteder selskabet kun momsfakturaer fra ikrafttrædelsesdatoen efter advis fra dig om din momsregistrering.		
5.3.3	Du kan foretage ændringer af AMO'en via internet side.	5.9	Detailsalg af produkter		
5.3.4	Automatiske bestillinger behandles før den fastsatte dato, når der er tale om den sidste uge af Kvalifikationsperiode og i ferieperioder. Hurtig behandling sikrer rettidige kvalifikationer og leverancer. For at undgå forsinkelser skal alle automatiske ordrer oprettes eller ændres fem (5) dage inden udløbet af kvalifikationsperioden og/eller ferieuger	5.9.1	Din primære forpligtelse er at indhente ordrer fra privatkunder på selskabets produkter i overensstemmelse med Partneraftalen. Ejendomsretten til selskabets produkter overdrages direkte til dig, som herefter overdrager ejendomsretten direkte til alle efterfølgende købere. Du kan sælge selskabets produkter til detailpriser og oparbejde en fortjeneste på sådanne transaktioner. Du skal forsyne privatkunder med en korrekt udfærdiget kvittering på den formular, der er godkendt af selskabet.		
5.3.5	Selskabet skal skriftligt underrettes om alle ændringer og opsigelser senest fem (5) dage før datoen for AMO-generering, da ændringerne eller opsigelsen måske ellers først får virkning i den følgende Kvalifikationsperiode.	5.9.2			
5.3.6	Det er valgfrit at deltage i programmet, og deltagelse fritager dig ikke fra at overholde den nedenfor omtalte 70/30-regel (se paragraf 5.13).	5.9.3	Reserveret.		
		5.9.4	Du må ikke opkræve penge fra en privatkunde, før produkterne er leveret til vedkommende.		
5.4	Reserveret	5.9.5	Reserveret.		
5.5	Betalingsmåder	5.9.6	Vejledende udsalgspris		
	Godkendte betalingsformer omfatter fra Danmark kun betalings- og kreditkort godkendt af selskabet. Selskabet accepterer ikke ordrer afgivet pr. efterkrav.		Detailpriser fastsat af selskabet skal opfattes som vejledende udsalgspriser. Du er berettiget til at sælge produkterne til den pris, du ønsker.		
5.6	Afviste betalinger	5.9.7	Køb til eget brug		
	Alle pengebeløb, selskabet har til gode, vil blive modregnet i efterfølgende fortjenestebeløb eller udbetalinger.		Du har lov til at købe selskabets produkter til det eget forbrug.		
5.7	Kreditkort	5.10	Hamstring af produkter		
	Produkter og uddannelsesmaterialer kan købes via. kreditkort, som er godkendt af selskabet. Kreditkortindehaveren skal underskrive alle kreditkortordrer/betalinger, som modtages pr. post eller fax (herunder automatiske bestillinger og ændringer). Du må kun bruge kreditkort, som tilhører dig, og som du er en gyldig bruger til. Partnere, som ekspederer ordrer uden kortholderens samtykke, overtræder loven og bevirker, at deres aftale bringes til øjeblikkeligt ophør. Partnere, som forårsager et uberettiget krav på selskabet på grund af en ikke-	5.10.1	Mannatechs karriere- og kompensationsplan er baseret på produktsalg til private. Du behøver ikke have en lagerbeholdning af produkter til nye Partnere. Hamstring (overdrevene bestillinger af produkter blot med det formål at kvalificere sig til fortjeneste eller avancement inden for karriere- og kompensationsplanen) er ikke tilladt. Du bør kun bestille produkter til en forretningsperiode på fire uger med henblik på en rimelig opfyldelse af dine kunders og dit personlige behov. Hamstring repræsenterer manipulation af karriere- og kompensationsplanen og resulterer i konkurrenceforvridning mellem Partnerne.		
		5.10.2	Alle Partnere, som anmoder om refusion af et hamstret produkt, godtgøres i henhold til 70/30-reglen (se paragraf 5.13), samt underlægges disciplinærstraf og/eller opsigelse af Partneraftalen, hvis det konstateres, at de ikke overholder 70/30-reglen.		
		5.11	70/30% regel		
			Produktsalg: Selskabets karriere- og kompensationsplanen er baseret på salg af selskabets produkter til slutbrugere. Du skal opfylde personlige og downline organisationskrav		
			autoriseret transaktion, vil få bragt deres aftale til ophør øjeblikkeligt. Tvister vedrørende kreditkort skal forelægges selskabet senest et (1) år fra transaktionsdatoen.		
			til detailsalg (samt opfylde andre ansvarsområder defineret i aftalen) for at kvalificere dig til fortjeneste og avancement til højere præstationsniveauer. Du skal opfylde følgende krav til omsætning for at kvalificere dig til fortjeneste:		
			a) Du skal opfylde kravene til Personal Point Volume ("PPV") for at kunne bevare din status som angivet i karriere- og kompensationsplanen. Personal Point Volume omfatter udelukkende køb foretaget af dig personligt.		
			b) Du skal sælge mindst 70 % (halvfjerds procent) af tidligere engros-ordrer til detailkunder, før du genbestiller ("70/30-reglen"), medmindre den foregående ordre er af en størrelse, som svarer til et personligt forbrug, og du skal holde regnskab med alle salgstransaktioner, så du på selskabets anmodning kan fremvise kvitteringer på alle salg til privatkunder, samt overholde andre rimelige kontrolprocedurer, som selskabet måtte kræve fra tid til anden. Din forpligtelse over for selskabet om at overholde 70/30-reglen bygger på god tro, hvilket er afgørende for, at handelssystemet fungerer.		
			c) Du skal holde regnskab med alle salg til privatkunder i en periode på to år og på selskabets anmodning fremvise regnskabet. Selskabet fører regnskab, som dokumenterer dine Special kunde køb.		
		5.12	Forsendelse		
			Selskabet erstatter alle defekte produkter med de samme eller tilsvarende produkter senest 30 (tredive) dage efter købet, med henblik på kvalitetskontrol eller af andre årsager. Ingen produkter må dog returneres til selskabet uden forudgående accept. For at sikre, at erstatning eller refusion af produkter finder sted, skal du overholde følgende procedurer:		
			a) Du skal skriftligt over for selskabet redegøre for årsagen til, at du anmoder om erstatning eller refusion af produktet. Dokumentation for betaling og en kopi af følgesedlen til produktbestillingen skal medsendes. Selskabet kan ikke behandle returvarer, hvis tilbagesendelse ikke er accepteret. Ikke-accepterede returvarer vil blive destrueret uden erstatning eller godtgørelse.		
			b) Selskabet instruerer dig om, hvor du skal levere produkterne til lageropgørelse og kontrol, og sørger for eventuelle nødvendige forsendelsesetiketter til returneringen af produkter. Efter modtagelse og kontrol af produktet afsender selskabet et erstatningsprodukt.		
			c) Hvis en kunde eller Partner kræver en erstatning på grund af et defekt produkt, skal vedkommende indsende skriftlige oplysninger herom til selskabet.		
		5.13	Deltagelse i Karriere og Compensation plan er valgfri.		
			1. Forskellige incitamenter / programmer / awards / ture / særlige kampagner / kampagner osv (her efter "incitamenter") kan har specifikke afkast / restitution / udveksle kriterier. Sørg for, at læse retningslinjerne/regler for alle sådanne incitamenter.		
			2. oplagring at kvalificere sig til incitamenter er forbudt; dette er inklusive disse produkter, du køber under downline regnskaber. Associates tjene provision / bonus / incitamenter, etc, kan være		
			omfattet af oplagring (afsnit 5.10) eller 70% reglen (§ 5.11), når produkt ordre Bruges som kvalificering af incitamenter returneres. den Selskabet vil have den endelige afgørelse om, hvorvidt noget resultat købt med henblik på at kvalificere sig til provisioner / bonuser / incitamenter er berettiget til afkast / restitutioner. Ethvert produkt returnere / refusion for ordrer fra ens downline under incitaments programmer perioder (uanset betalingsmodtageren) er også omfattet af Firma godkendelse. På baggrund af virksomhedens beslutning, dette kan føre til nedsat afkast / restitution / udveksling beløb og / eller tab af provision / incitament / kvalifikationer mv		
		5.13.1	90 dages tilfredshedsgaranti for Uafhængige Partnere og Specialkunder for ordrer købt efter den 12 juni 2010.		
		5.13.1.1	Korporativ litteratur/Mannatech Promotionelle Materialer er ikke produkter i forhold til tilfredshedsgarantien. Mannatech godkender dog bytte af opdateret korporativ litteratur/Mannatech Promotionelle Materialer. Se venligst Mannatechs Byttepolicy 5.13.3.3		
		5.13.1.2	Alle returneringer skal have et Return Merchandise Authorisation (RMA) nummer tillagt dem, og dette kan fås ved at kontakte Kundeservice inden der returneres. Hvis ikke der anskaffes et Return Merchandise Authorisation nummer, og varerne sendes tilbage uautoriserede, vil produktet blive destrueret, og der vil ikke gives kompensation. For at returnere brugte produkter til refundering, skal man: Anskaffe et RMA, udfylde Return Authorisation Request formularen, og følge instrukserne der findes på Return Authorisation Request formularen. (Se Mannatech Online Dokumenter for Request formularen).		
		5.13.1.3	Du er ansvarlig for alle omkostninger forbundet med forsendelsen af varerne tilbage til Mannatech, medmindre Mannatech er til grund, i hvilket tilfælde Mannatech vil betale disse omkostninger.		
		5.13.1.4	Forretningspartneren skal godtgøre, at de produkter, der returneres, blev købt af dem ved at angive matchende ordrenumre fra deres oprindelige ordrer. Produkter, som returneres, der ikke matcher, giver ikke ret til refusion.		
		5.13.1.5	Returnerede emner til tilbagebetaling, der gav upline-partnere pret til incitamenter og/eller provisioner vil resultere i tab af kvalifikationer til disse. Selskabet vil fratække den udbetalte provision for returnerede eller tilbagebetalte produkter fra fremtidige provisionsbetalinger.		
		5.13.1.6	Du vil få mulighed for at undersøge og afvise produkter, som du bestiller fra os, efter de er blevet leveret til dig. Mannatech tilbyder en 90 dages garanti med at få pengene tilbage på alle dets produkter. Hvis du af en eller anden årsag ikke er tilfreds med produkterne, kan du annullere denne aftale ved at give os besked inden for 90 dage efter at have modtaget produkterne, hvorefter vi udsteder en refusion. Hvis du annullerer inden for 14 dage efter modtagelse af produkterne, vil din refusion inkludere leveringsomkostningerne (med undtagelse af eventuelle ekstra leveringsomkostninger, hvis du vælger en leveringsmetode, som er dyrere end vores almindelige leveringsomkostning). Hvis du annullerer kontrakten mere end 14 dage efter modtagelse af produkterne, men inden der er gået		

<p>30 dage fra din modtagelse af produkterne, skal du betale de leveringsomkostninger, som Mannatech har pådraget sig ifm. at sende produkterne til dig i første omgang. Hvad enten du annullerer inden for 14 dage efter modtagelse af produkterne eller mere end 14 dage efter modtagelse af produkterne, så vil du være ansvarlig for dine udgifter ifm. at returnere produkterne til os. Vi vil ikke refundere nogen leverings- eller forsendelsesomkostninger. Du er juridisk forpligtet til at passe på produkterne inden for rimelighedens grænser, mens de er i din besiddelse. Hvis du afviser produkterne af en anden årsag end beskadigelse af eller fejl ved produkterne, skal du betale omkostningerne forbundet med at returnere produkterne til os, og du vil være ansvarlig for deres sikkerhed under transporten. Hvis du afviser produkterne, fordi de er beskadigede eller fejlbehæftede, vil vi dække omkostningerne forbundet med at returnere produkterne til os. Hvis du returnerer produkterne af en anden årsag end beskadigelse af eller fejl ved produkterne, og de har lidt nogen form for værdireduktion som følge af anden håndtering, end hvad der er nødvendig for at fastslå produkternes beskaffenhed, karakteregenskaber og funktion, vil du blive opkrævet for den værdiforringelse, og omkostningen vil blive fratrukket din refusion. Vi vil refundere dig uden unødigt forsinkelse og ikke senere end 14 dage fra den dag, hvor du returnerer produkterne til os. Refusioner vil ske til din originale betalingsmetode, og ingen refusioner vil blive givet i kontanter. Vi kan tilbageholde din refusion, til vi har modtaget produkterne, eller du har fremlagt bevis på, at du har sendt produkterne tilbage, afhængigt af hvad der først indtræffer.</p>	5.13.1.7	Associates, der vender tilbage tilmelde pakker eller hvis produkt afkast over 500 kr vil blive anset af Mannatech at have frivilligt afsluttes.	5.13.1.9	Hvis det skønnes hensigtsmæssigt, skal du refundere til Selskabet enhver provision tjent i forbindelse med disse produkter og tillade, at Selskabet fratrukker i dine fremtidige provisioner det fulde beløb, der tilbagebetales til downline-partneren.	5.13.1.10	Hvis nogen af dine downline-partnere returnerer et produkt til virksomheden, og anmoder om en tilbagebetaling på grund af urigtige oplysninger og/eller andre påståede krænkelse af politikken, vil du være underlagt proceduren for håndhævelse af overensstemmelse.
5.13.1.11		Kun produkter personligt købt og modtaget af Specialkunde giver ret til refusion. Produkterne skal returneres til selskabet uanset, om det er uåbnede produkter, delvist brugte produkter eller tomme produktbeholdere.	5.13.2	Detailkunde returneringsprocedurer For at returnere brugte produkter til refundering skal man:	5.13.2.1	Hvis der købes direkte af Firmaet, vil Mannatech behandle returneringen direkte på vegne af Partneren. Følg procedurerne der findes i 5.13.1.
5.13.2.2		Hvis der købes fra en Partner, er Partneren bundet til at overholde Mannatechs Tilfredshedsgaranti. (se 2.21.8)	5.13.3 Produktbytte	5.13.3.1	Med hensyn ordrer købt, Mannatech vil bytte for samme værdi som helst uåbnet genlagring produkt (dvs. ikke udløbet eller inden for 90 dage udløb) i en periode på 90 dage. Fra samme dato vil Mannatech	
	5.13.3.2	Det påkræves at der oplyses det originale bestillingsnummer der bekræfter produkt- og/eller MPM købet før en Return Authorisation gives. Alt bytte udføres på en-til-en værdibasis.	5.13.3.3	Man er selv ansvarlig for alle udgifter der relaterer til at sende varerne tilbage til Mannatech, samt for prisen på tilbagesending af byttede varer til dig, med mindre fejlen er Mannatechs, i hvilket fald Mannatech vil betale disse udgifter.	5.13.4	Refunderinger til Uafhængig Partner efter Frivillig Afslutning – se sektion 1.7
	5.13.5	Fortjenester på refunderede produkter Alle refunderede produkter eller pakker til refundering der berettiger hvilken som helst Partner til kvalificering til indsatser og/eller fortjenester kan resultere i, efter Firmaets vurdering, tab af indsatskvalificering og hvilke som helst tjente Fortjenester. Hvis muligt, vil Firmaet fratrukke udbetalte fortjenester for refunderede produkter eller pakker fra enten det skyldte refunderingsbeløb, eller fra fremtidige fortjenestesudbetalinger.	5.14 Leveringsmåder	5.14.1.	Dine bestillinger leveres som forudbetalte standardleverancer. Regnet fra afsendelsesdatoen vil en ordre leveret på denne måde typisk ankomme fem-syv (5–10) arbejdsdage efter. Ordren leveres til den adresse, du har opgivet til selskabet. Ordre kan ikke leveres til postboks. Omkostningerne forbundet med forudbetalte standardleverancer er angivet på de enkelte bestillingsblanketter fra selskabet.	5.14.2
		Selskabet holder regnskab med de produkter, selskabet leverer til dig, med hensyn til, hvilke beløb du skylder. Regnskabet kan have form af en ordreformular med punktstilling, en faktura eller en kvittering. Selskabet skønner, om visse ordrer kun kan leveres den følgende dag.	5.14.2 Anbefalinger i forbindelse med fejlfinding	5.14.2.1	Der bør være en person klar på leveringsadressen til at modtage og kontrollere leverancen. Hvis det ikke er muligt, foreslås det, at leveringsadressen opgives som værende adressen på en ven eller slægting.	5.14.2.2
		Flere pakker afsendt samme dag ankommer ikke nødvendigvis samtidig. Hvis det er tilfældet, bør du kalkulere med yderligere nogle dage til modtagelse af restordren.	5.14.3 Reklamationer i forbindelse med fragt	5.14.3.1	Selskabets produkter er fejlfri, når fragtføreren modtager leverancen i selskabets forsendelsesafdeling (Company Distribution Centre).	5.14.3.2
		Selskabet skal underrettes om bortkomne leverancer (hele eller delvise) senest ti (10) dage efter det forventede ankomsttidspunkt.	5.14.3.3	Selskabet skal underrettes om skjulte skader, som konstateres, efter at fragtføreren har forladt modtagerens lokaliteter, senest ti (10) dage efter. Opbevar leverancen i originalemballagen.	5.19.3.4	Når du kontakter selskabet vedrørende reklamationer i forbindelse med fragten, iværksætter selskabet de fornødne procedurer og følger undersøgelsen til dens afslutning.
	6	LOVE, FORORDNINGER OG DISCIPLINÆRPROCEDURE	6.1 Ændring af forretningsbetingelser	Selskabet forbeholder sig specifikt ret til at foretage de ændringer, det finder nødvendige, i forretningsbetingelser, karriere- og kompensationsplanen prissætning og/eller forretningsselementer, ved skriftligt eller trykt avis til Partnere, via fax-on-demand, e-mail-kommunikation og/eller trykte materialer, som selskabet vælger at bruge som kommunikationsmidler for videregivelse af informationer til Partnere, f.eks.: Nyhedsbreve, ABC, Celebrate osv. Eventuelle ændringer af forretningsbetingelser og/eller karriere- og kompensationsplanen er bindende for alle Partnere fra og med offentliggørelsen af ændringerne, efter officielle bekendtgørelser i et af selskabets kommunikationsmidler.	6.2 Annullering af forretningsbetingelser	Hvis en bestemmelse i aftalen anses for at være ugyldig, ulovlig eller umulig at håndhæve, kan selskabet ændre eller slette den pågældende bestemmelse. Ændring eller sletning af en paragraf eller bestemmelse har ingen indvirkning på de resterende paragraffer og bestemmelser, som fortsat vil være fuldt ud gældende.
	6.3 Opgave	Intet i nærværende dokument forhindrer selskabet i at overdrage sine rettigheder og forpligtelser over for sine Partnere til en person, et firma eller et aktieselskab.	6.4 Love	6.4.1	Du må ikke give udtryk for, at selskabet er godkendt eller anbefalet af en offentlig myndighed.	6.4.2
	6.4.3	I dine bestræbelser på at skaffe ordrer på selskabets produkter skal du overholde alle gældende love, herunder, men ikke begrænset til, dansk markedsføringslov og reglerne i den danske forbrugerlovgivning med hensyn til oplysningspligt og fortrydelsesret. Du skal i alle tilfælde gøre det muligt for privatkunder at annullere deres bestillinger inden for fjorten (14) dage eller få godtgjort købet af de produkter, de har købt.	6.4.3.1	Tilbyde salg af, sælge, markedsføre eller distribuere firmaets produkter eller promotionelle materialer til lærere, administrative ledere eller andre ansatte i offentlige eller private skoler på skolens område, i skoletiden eller på tidspunkter hvor disse personer er på arbejde som ansatte på skolen; eller	6.4.3.2	Rekruttere lærere, administrative ledere, eller andre ansatte på private eller offentlige skoler, til enrolling
	6.4.3.3	Der er intet i dette regelsæt der udelukker lærere, ansatte eller administrative ledere fra at fungere som Mannatech Partnere i deres fritid.	6.4.4 Partnere der begår kriminalitet i forbindelse med Mannatech forretninger	6.4.4.1	Enhver Partner som dømmes for, eller erklærer sig skyldig i en kriminel handling der på nogen måde er relateret til, eller finder sted i sammenhæng med hans/hendes Mannatech forretning vil blive underlagt en disciplinær handling, der kan række til og med øjeblikkelig annullering.	6.4.4.2
	6.4.4.3	En Uafhængig Partner der sigtes med kriminelle aktiviteter der relaterer til hans/hendes Mannatech forretning kan, afhængigt af sigtelsens alvor, efter Mannatechs skøn, blive suspenderet med eller uden udbetaling af Fortjenester, mens der afventes afgørelse på eller frafald af sigtelsen.	6.4.4.4	Efter Mannatechs vurdering må suspenderede Uafhængige Partnere ikke: afholde møder, enrollere nye Partnere, sælge produkter, deltage i Mannatech begivenheder eller indsatser, eller på anden måde fungere på vegne af Mannatech så længe suspenderingen varer.	6.4.5	Enhver Partner, som findes skyldig i eller selv erklærer sig skyldig i en kriminel handling, der på nogen måde vedrører eller sker under driften af vedkommendes Mannatech-forretning, underkastes selskabets disciplinærprocedure og i yderste konsekvens evt. efterfølgende øjeblikkelig opsigelse af aftalen.
	6.4.6	Med henblik på nærværende forretningsbetingelser gælder det, at selskabet har den endelige afgørelse, mht. om en selvstændig Partner beskæftiger sig med drift af en Mannatech-forretning, tilbyder selskabets forretningsplan eller beskæftiger sig med salg af selskabets produkter.	6.5 Kontakt til offentlige myndigheder	Du må ikke kontakte nogen danske tilsynsmyndigheder på selskabets vegne. Du må ikke repræsentere selskabet, hvis du bliver kontaktet af danske tilsynsmyndigheder. Hvis du skulle blive kontaktet af danske tilsynsmyndigheder vedrørende selskabets anliggender, skal du tage kontakt til selskabets Juridiske afdeling.	6.6 Beskyttelse af Data	De oplysninger, du afgiver, vil blive behandlet uafhængigt af Mannatech Swiss International GmbH c / o Mannatech Limited og dets tilknyttede selskaber (samlet benævnt "Selskabet") og din upline-partner (samlet benævnt "vi" eller "os") for at lette dine ordrer og til generelle administrative, marketingsrelaterede, statistiske og ledelsesmæssige formål. For at gøre dette, kan vi videregive dine oplysninger til tilknyttede virksomheder, agenter og tredjeparter, som udfører funktioner på vores vegne. Nogle af de enheder, som dine oplysninger vil blive videregivet TIL, er

- beliggende uden for Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde ("EØS"). Nogle af disse lande har ikke nødvendigvis lovgivning, der beskytter dine oplysninger. Ved at udfylde denne formular, giver du samtykke til videregivelse af dine data til sådanne tredjeparter, uanset deres placering, til de formål, der er fastsat i denne meddelelse. Du kan anmode om nærmere oplysninger om disse tredjeparter ved at kontakte os på privacyofficer@mannatech.com. Du accepterer, at Selskabet kangive dine oplysninger til en alternativ upline-partner, hvis din nuværende upline-partner ophører med at være en Mannatech-forretningspartner. Du accepterer også at modtage meddelelser fra Selskabet og din upline-partner vedrørende Mannatech-produkter og forretningsmuligheder. Du kan hos os få en kopi af de oplysninger, der opbevares om dig, som er omfattet af Data Protection Act 1998. For dette kan vi opkræve et mindre gebyr. Du kan også kontakte os for at rette eventuelle unøjagtigheder med hensyn til dine oplysninger. Hvis du har nogen bekymringer efter underskrivelsen af denne formular, eller hvis du ønsker at blive fjernet fra nogen form for markedsføringslister, bedes du kontakte den dataansvarlige via privacyofficer@mannatech.com.
- 6.7 Partneres salg af ikke-godkendte produkter**
Der må kun promoveres og sælges produkter, som er anført i materialer udfærdiget af selskabet som værende godkendt til anvendelse i Danmark. Du må ikke give udtryk for, at du kan levere de af selskabets produkter, som ikke er godkendt til forhandling i Danmark.
- 6.8 Krav til regulativ træning**
Firmaet tilbyder fra tid til anden seminarer i forbindelse med regulativ træning ved korporativt sponsorerede begivenheder.
- 6.9 Overvågning af Møder**
Firmaet kan udføre anonym og tilfældig overvågning af Partner møder og/eller telekonferencer og kan optage disse uden varsel. Du må under alle omstændigheder følge reglerne i Mannatech's Forretningsbetingelser, når du arrangerer - eller er vært ved - uddannende mulighedsmøder.
- 6.10 Melding af overtrædelser**
Regeringen regulerer vores produkter, og dansk lovgivning bestemmer hvordan vi promoverer vores produkter. Firmaet er dedikeret til at overholde alle legale krav. Det er afgørende at alle Partnere ligeledes overholder dem. Vi er alle afhængige af hinanden. Én persons mangel på føjelighed kan resultere i problemer for alle parter. Derfor beder vi vore Partnere om at melde alle overtrædelser af vores firmaregler, som man skulle opdage, for at sikre at firmaet overholder alle krav på alle niveauer. Meldinger kan ske via www.mannatech.ethicspoint.com eller via telefon 00-00032-8483.
- 6.11 Konfliktløsning**
I tilfælde af problemer med eller klager over en anden Partner skal du først henvende dig til din upline for at få rådgivning.
- 6.12 Disciplinær procedure**
- 6.12.1 Påstande om overtrædelse af Partneraftalen. En police eller 'Sag' kan blive ført mod en Partner i firmaet med hvilken som helst af følgende som 'initiator' af sagen: en ansat i firmaet, en Partner af firmaet, og/eller en tredjepart, som har været påvirket af Partnerens handlinger. Initiatoren vil indlede processen ved at udfylde Føjelighedsklageformularen 1 ('F1'). F1 kan sendes via fax til 80 88 64 22, eller via hjemmesiden på www.mannatech.ethicspoint.com. Bemærk venligst, at når en F1 klage er blevet sendt, vil den blive meddelt til den omhandlede første upline Presidential og til den omhandlede upline Platinum Presidential. Behandlingen af en "problemstilling" skal indledes senest 6 (seks) måneder, efter at den er forekommet, medmindre der kan påvises god grund til en eventuel forsinkelse.
- 6.12.2 Alle henvisninger i disse forretningsbetingelser til "Lederen af kontrolfunktionen til overholdelse af forretningsbetingelser" (Director of Compliance) refererer til den direktør eller medarbejder, som er tildelt den pågældende titel, eller til dennes udpegede stedfortræder.
- 6.12.3 Lederen af kontrolfunktionen kan på basis af F1-formularen eller anden dokumentation vedrørende påstanden afgøre, at der ikke er tale om en krænkelse af selskabets regler. Initiativtageren vil modtage et svar med meddelelse herom, og der sker herefter ingen yderligere sagsbehandling.
- 6.12.4 Lederen af kontrolfunktionen kan afgøre, at der er grundlag for opretholdelse af påstanden, men at der ikke kræves en nærmere undersøgelse, hvorefter der bliver sendt en advarsel til den partner, der har overtrådt bestemmelserne, om at stoppe sine igangværende aktiviteter. Advarslen omfatter en aftale, som Partneren skal underskrive og returnere inden for den afmålte tid, og der sker herefter ingen yderligere sagsbehandling.
- 6.12.5 Hvis påstandene kræver en undersøgelse, så vil en Føjelighedsklageresponsformular (Responsformular) blive sendt til den Partner ('den omhandlede'), som muligvis har overtrådt de regler der er beskrevet i klagen. Responsformularen er designet til at gøre det muligt for den omhandlede at uddybe sagens fakta for Føjelighedsafdelingen. Efter Responsformularen er modtaget vil chefen for Føjelighedsafdelingen træffe en afgørelse omkring hvorvidt et regelbrud er sket, og om der skal handles. Hvis påstandene ikke holder, grundet manglende beviser, eller hvis der afgøres at der ikke er tale om regelbrud, så vil alle parter modtage et 'Ingen regelbrud' brev.
- 6.12.6 Den omhandlede skal udfylde og returnere Responsformularen inden for ti (10) arbejdsdage efter at være blevet bedt om det af chefen for Føjelighedsafdelingen. Det forventes at man har modtaget Responsformularen senest tre dage efter at det er blevet sendt af firmaet (syv [7] dage hvis det blev sendt internationalt).
- 6.12.7 Føjelighedskomiteen ('komiteen') vil bestå af mindst tre afdelingsledere der vælges af Føjelighedschefen. Følgende personer må ikke være en del af komiteen: et nuværende medlem af bestyrelsen eller lederen for Føjelighedsafdelingen. Ydermere så kan en person ikke være en del af komiteen hvis dette ville skabe en interessekonflikt.
- 6.12.9 Initiativtageren bærer den største bevisbyrde. Indklageren og Respondenten er ansvarlige for at sikre, at selskabet modtager vidneudsagn til fordel for de respektive parter.
- 6.12.10 Initiativtageren skal skriftligt underrette selskabet, hvis vedkommende ønsker at trække en klage tilbage.
- 6.12.11 Initiativtager og Respondent får hver især tildelt rimelig tid via en telefonkonference til at fremlægge deres respektive standpunkter over for Komiteen. Initiativtager og Respondent skal over for lederen af kontrolfunktionen angive det telefonnummer, hvor de kan kontaktes på det fastsatte tidspunkt, samt en skriftlig accept eller frafaldelse af deres nske om at fremsille deres standpunkt mundtligt.
- 6.12.12 Komiteen skal kun tage stilling til de skriftlige tilkendegivelser og de mundtlige fremstillinger af sagen i forbindelse med den påståede overtrædelse. Komiteens beslutning vedrørende stadfæstelse og/eller eventuelle disciplinære foranstaltninger træffes ved hjælp af en hemmelig flertalsafgørelse.
- 6.12.13 Med undtagelse af klargørelsen i 6.12.14 nedenfor, kan komiteen iværksætte en eller en kombination af følgende sanktioner:
- 6.12.13.1 En skriftlig advarsel, som tydeliggør meningen med og anvendelsen af en bestemt forretningsbetingelse, samt en påmindelse om, at yderligere overtrædelser vil medføre flere sanktioner.
- 6.12.13.2 Prøvetid, som kan omfatte et krav om, at en partner foretager afhjælpning, og en efterfølgende overvågning fra selskabets side for at sikre, at aftalebestemmelserne overholdes
- 6.12.13.3 Fratagelse af visse privilegier iht. partneraftalen, herunder, men ikke begrænset til, afgivelse af produktordrer, deltagelse i selskabets programmer, advancement inden for karriere-og kompensationsplanen eller deltagelse som sponsor (herunder deltagelse som international sponsor) i et bestemt tidsrum, eller indtil partneren har opfyldt bestemte betingelser.
- 6.12.13.4 Tilbagekaldelse eller nægtelse af en pris eller anerkendelse eller begrænsning af vedkommendes deltagelse i selskabssponsorerede aktiviteter i et bestemt tidsrum, eller indtil partneren har opfyldt bestemte betingelser.
- 6.12.13.5 Tilbageholdelse af avance- eller fortjeneste-beløb i et bestemt tidsrum, eller indtil partneren har opfyldt bestemte betingelser.
- 6.12.13.6 Idømmelse af bøder eller andre former for retmæssig bod.
- 6.12.13.7 Opsigelse af partneraftalen.
- 6.12.14 I sager, hvor det afgøres af Føjelighedskomiteen, at den Uafhængige Partner har påstået at Firmaets produkter kurerer, behandler, mildner eller forebygger en specifik sygdom (en "Sygdomspåstandsovertrædelse"), vil Føjelighedskomiteen specifikt afgøre hvorvidt Sygdomspåstandsovertrædelsen var isoleret og trivial.
- 6.12.14.1 Hvis Sygdomspåstandsovertrædelsen afgøres som værende isoleret og trivial, vil Føjelighedskomiteen iværksætte sanktioner der klargøres i 6.12.13 i en grad der gør den Uafhængige Partner opmærksom på alvoren ved overtrædelsen, og for at sikre fremtidig føjelighed inden for betingelserne der omhandler sygdomspåstande.
- 6.12.14.2 Med mindre Sygdomspåstandsovertrædelsen afgøres som værende isoleret og trivial, vil Føjelighedskomiteen iværksætte annulleringssanktionen, indføre en venteperiode på mindst 2 år inden den Uafhængige Partner kan ansøge om genindsættelse, og iværksætte en bestemmelse om, at den annullerede Partner permanent mister sin downline samt retten til nogen som helst compensation fra denne downline.
- 6.12.15 Komiteen afsiger sin afgørelse i en dispositionsmeddelelse. Director of Compliance sender Initiativtager og Respondent dispositionsmeddelelsen senest tre (3) hverdage efter dens udførelse.
- 6.13 Disciplinær appelprocedure**
- 6.13.1 Hvis du har været genstand for en disciplinærprocedure (enten som Initiativtager eller som Respondent), kan du anke den afgørelse fra Bedømmelseskomiteen for overholdelse af forretningsbetingelser, som er indeholdt i Meddelelse om konklusion, ved at indsende en skriftlig klage til selskabets juridiske rådgiver, som opridsrer dine begrundelser for, at disciplinærproceduren er irrelevant, og/eller medsender eventuel ny dokumentation, der ikke var tilgængelig på tidspunktet for komiteens gennemgang. Anken skal være modtaget senest den 30. kalenderdag, efter at du har modtaget den Meddelelse om konklusion, der informerer dig om disciplinærsagen (herefter kaldet "Ankeperioden"). Det antages, at du har modtaget Meddelelse om konklusion senest tre (3) arbejdsdage, efter at den er afsendt fra selskabet (dog syv (7) arbejdsdage, hvis den er sendt internationalt).
- 6.13.2 Alle komiteens sanktioner og anbefalinger får virkning umiddelbart efter modtagelse af Meddelelse om konklusion.
- 6.13.3 Appellen vil blive behandlet af en trepersoners (3) underkomite der består af Vice-Presidential niveau eller derover, hvoraf ingen er involveret i den oprindelige Føjelighedskomites behandlingsproces ('appelpanelet'). Appelpanelet må ikke bestå af følgende personer: et nuværende bestyrelsesmedlem eller formanden for Føjelighedsafdelingen. Ydermere, så må en person ikke fungere på appelpanelet hvis dette ville skabe en interessekonflikt. Efter en afstemning kan appelpanelet bekræfte Føjelighedskomiteens afgørelse, sende sagen tilbage til Føjelighedskomiteen, omstøde afgørelsen efter dets egen afgørelse, eller træffe en ny afgørelse baseret på beviserne.
- 6.13.4 Ankeudvalgets afgørelse skal formuleres skriftligt, og Lederen af kontrolafdelingen skal inden tre (3) arbejdsdage fra dens udfærdigelse fremsende afgørelsen til Initiativtager og Respondent. Det antages, at du har modtaget Ankeudvalgets afgørelse senest tre (3) arbejdsdage, efter at den er afsendt fra selskabet (dog syv (7) arbejdsdage, hvis den er sendt internationalt).
- 6.13.5 I tilfælde af, at Ankeudvalgets afgørelse afviger fra den Meddelelse om konklusion, der er afsendt fra Bedømmelseskomiteen, vil selskabet træffe de nødvendige foranstaltninger med henblik på at efterkomme Ankeudvalgets afgørelse.
- 6.13.6 Ankeudvalgets afgørelse er endelig og kan ikke underkastes yderligere evaluering.

6.14 Selskabets opsigelse af aftalen

- 6.14.1 I tilfælde af, at selskabet opsiges din aftale, underretter selskabet dig via anbefalet brev til den sidst kendte adresse.
- 6.14.2 Opsigelse af en selvstændig partners aftale får virkning på det tidligste tidspunkt, enten umiddelbart efter modtagelse af den Meddelelse om konklusion, som via anbefalet brev leveres til din sidst kendte adresse, eller når du modtager den faktiske opsigelse. Det antages, at du har modtaget Meddelelse om konklusion senest tre (3) arbejdsdage, efter at den er afsendt fra selskabet (dog syv (7) arbejdsdage, hvis den er sendt internationalt).
- 6.14.3 I tilfælde af aftalens opsigelse skal du øjeblikkeligt ophøre med at betegne dig selv som en selvstændig partner.
- 6.14.4 I tilfælde af opsigelse, som bygger på en Meddelelse om konklusion fra Bedømmelseskomiteén for overholdelse af forretningsbetingelser, Ankeudvalgets afgørelse eller andre handlinger iværksat af selskabet, forbeholder selskabet sig ret til at iværksætte en disciplinærprocedure, som i yderste konsekvens kan efterfølges af opsigelse af andre positioner ejet af husholdningen, aliasnavn eller DBA-navn, virksomhed, partnerskab, trust eller andre associerede positioner, i hvilke den selvstændige partner har kapitalinteresser.
- 6.14.5 Med forbehold for selskabets vurdering af alle potentielle krav gælder det, at når en position afsluttes, vil alle avance- og/eller fortjenestebeløb, der ellers ville tilfalde den opsagte position, blive oprullet til den næste kvalificerede position.
- 6.14.6 Firmaet forbeholder sig retten til at annullere en inaktiv position. En 'inaktiv position' defineres som en der har passeret sin fornyelsesdato, og ikke har været aktiv i seks (6) hele, sammenhængende Kvalifikationsperiode.

6.15 Konsekvenser af aftalens ophør

- 6.15.1 Fra og med aftalens ophør, uanset om der er tale om frivilligt ophør eller opsigelse fra selskabets side, har du ikke flere rettigheder eller nogen adkomst, krav eller kompensation knyttet til salget af produkter i din downline-organisation eller ret til flere fremtidige avance- og/eller fortjenestebeløb genereret af organisationen. Fra ovennævnte tidspunkt gælder følgende:
- 6.15.1.1 Du må ikke længere henvise til dig selv som en selvstændig Mannatech-partner.
- 6.15.1.2 Du har ikke ret til at sælge selskabets produkter.
- 6.15.1.3 Du skal ophøre med at anvende materialer, der er påført selskabets logo, varemærker eller servicemærke.
- 6.15.1.4 Du må kun fortsætte med at kommunikere med selskabet, hvis dette er påkrævet for at kunne videreføre og afslutte en anke af opsigelsen eller for at anmode om genindsættelse i medfør af paragraf 6.18 i disse forretningsbetingelser.
- 6.15.1.5 Du må i et tidsrum af tolv (12) måneder efter aftaleophør ikke være involveret i andre Mannatech Partner-forretninger, hverken direkte eller indirekte, og hverken økonomisk eller på nogen anden måde.
- 16.15.2 Hvis man annulleres på grund af en Sygdomspåstandsovertrædelse i overensstemmelse med 6.12.14.2, mister man permanent sin downline,

retten til kompensation fra den downline, og man skal vente mindst to år før man må ansøge om genindsættelse.

6.16 Skadesløsholdelse

Disse Forretningsbetingelser er gældende for forholdet mellem den selvstændige Partner og selskabet. Partnere, som i udførelsen af deres forretningsaktiviteter overtræder Forretningsbetingelser for partnere, sætter selskabets integritet og troværdighed på spil. Hvis en Partners handlinger anses for at være grov tilsidesættelse af bestemmelser i nærværende Forretningsbetingelser, forbeholder Selskabet sig ret til at iværksætte yderligere disciplinære sanktioner og i yderste konsekvens foretage opsigelse af vedkommendes partnerstatus. En opsigelse under sådanne omstændigheder får øjeblikkelig virkning ved selskabets meddelelse herom. Det antages, at du har modtaget varslet om opsigelse senest tre (3) arbejdsdage, efter at den er afsendt fra selskabet (dog syv (7) arbejdsdage, hvis den er sendt internationalt).

6.17 Genindsættelse efter opsigelse fra selskabets side

- 6.17.1 En selvstændig Partner (enkeltperson, juridisk person eller andet), som opsiges af selskabet (den "opsagte Partner") må først ansøge om genindsættelse som selvstændig Mannatech-Partner efter udløbet af en frist på 365 dage fra den dato, hvor opsigelsen trådte i kraft.
- 6.17.1.1 Uafhængige Partnere der er annulleret på grund af Sygdomspåstandsovertrædelse i overensstemmelse med 6.12.14.2 må ikke søge om genindsættelse før efter afslutningen af to hele år (730 dage) efter den effektive annulleringsdato.
- 6.17.2 Den opsagte Partner skal indsende en skriftlig anmodning om genindsættelse til selskabets juridiske rådgiver. Anmodningen skal indeholde årsagerne til ønsket om genindsættelse og skal ledsages af en fuldt udfærdiget og underskrevet Partneransøgning og -aftale (som anført i paragraf 1.31 i disse Forretningsbetingelser).
- 6.17.3 Anmodningen skal overvejes af Ankeudvalget (som fastlagt i paragraf 6.13.3 i disse forretningsbetingelser). Ankeudvalget vil via en fortrolig flertalsafgørelse enten godkende eller afvise anmodningen om genindsættelse.
- 6.17.4 Ankeudvalgets beslutning skal formuleres skriftligt, og Lederen af kontrolfunktionen skal sende den til den opsagte Partner senest tre (3) arbejdsdage, efter at den er udfærdiget. Det antages, at du har modtaget Ankeudvalgets afgørelse senest tre (3) arbejdsdage, efter at den er afsendt fra selskabet (dog v (7) arbejdsdage, hvis den er sendt internationalt).
- 6.17.5 Hvis anmodningen om genindsættelse afslås, skal den opsagte partner vente yderligere 365 dage, før vedkommende fremsætter en ny anmodning om genindsættelse.
- 6.17.6 Hvis anmodningen om genindsættelse godkendes, bliver den opsagte Partner en ny selvstændig Partner. Den selvstændige Partner vender ikke tilbage til den position, vedkommende bestred før aftalens ophør.
- 6.17.6.1 Hvis en Sygdomspåstandsovertrædelse var involveret, udelukkes den genindsatte Partner fra at blive genindsat i hans/hendes tidligere downline.

6.18 Skadesløsholdelse

Du erklærer dig herved indforstået med at holde selskabet skadesløs mht. alle former for krav, fordringer, ansvar eller tab, omkostninger eller udgifter, herunder, men ikke begrænset til, advokatsalærer, som skyldes eller påstås at skyldes dine aktiviteter. Den kendsgerning, at du er indehaver af en selskabskonto, betyder ikke, at du er bemyndiget til at handle eller indgå kontraktlige forpligtelser på vegne af selskabet.

6.19 Anvendelig ret

- 6.19.1 Alle uoverensstemmelser skal afgøres af de danske domstole. Københavns Byret er den anerkendte lokation, og dansk lov skal være gældende.

AFKALD: SELSKABET GIVER PÅ INTET TIDSPUNKT AFKALD PÅ SIN RET TIL AT INSISTERE PÅ OVERHOLDELSE AF DISSE REGLER ELLER AF GÆLDENDE LOVGIVNING VEDRØRENDE DRIFTEN AF EN FORRETNINGSVIRKSOMHED. DETTE GØR SIG GÆLDENDE I ALLE FORHOLD, BÅDE HVOR DET ER UDTRYKKELIGT ANGIVET, OG HVOR DET ER UNDERFORSTÅET. DET GÆLDER DESUDEN, AT HVIS SELSKABET PÅ NOGET TIDSPUNKT OG AF EN ELLER ANDEN ÅRSAG GIVER TILLADELSE TIL EN OVERTRÆDELSE AF REGLERNE, VIL EN SÅDAN TILLADELSE IKKE GÆLDE FREMTIDIGE OVERTRÆDELSER. DENNE BESTEMMELSE VEDRØRER BEGREBET "AFKALD", OG PARTERNE ERKLÆRER SIG INDFORSTÅET MED, AT SELSKABET UNDER INGEN OMSTÆNDIGHEDER GIVER AFKALD PÅ NOGEN AF SINE RETTIGHEDER, MED UNDTAGELSE AF DEN SKRIFTLIGE BEKRÆFTELSE, DER ER OMTALT OVENFOR.

Forretningsbetingelser For Danmark

Pr 9 JUNI 2015

Der er ændringer til følgende:

- 4.1.2. Ret til at vælge sponsorlinje
- 4.3.2. Sponsor- og Enroler-oplysninger
- 4.4.1., 4.4.2., & 4.4.3. Ændring af sponsorlinjen for selvstændige Partnere



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

mannatech.com

Alle rettigheder forbeholdt.

Kun til distribution i Danmark

MOD1290113.0717