

Progress is not essential to the human condition, progress is the human condition.

At LifeVantage, curiosity has our attention, science has our back and we recognize—and firmly believe—that your growth is the way of the future.

BELEID EN PROCEDURES

July 2016

HOOFDSTUK 1 – DOELEN VAN BELEID EN PROCEDURES

HOOFDSTUK 2 – INTRODUCTIE

- 2.1 – BELEID EN PROCEDURES OPGENOMEN IN DE ONAFHANKELIJK DISTRIBUTEUR OVEREENKOMST
- 2.2 – DOEL VAN HET BELEID
- 2.3 – WIJZIGINGEN IN DE OVEREENKOMST
- 2.4 – VERTRAGINGEN
- 2.5 – SCHEIDBAARHEID
- 2.6 – VERKLARING VAN AFSTAND
- 2.7 – BELANGRIJKE INFORMATIE

HOOFDSTUK 3 – EEN ONAFHANKELIJK DISTRIBUTEUR WORDEN

- 3.2 – VEREISTEN OM EEN ONAFHANKELIJK DISTRIBUTEUR TE WORDEN
- 3.3 – NIEUWE ONAFHANKELIJK DISTRIBUTEUR REGISTRATIE PER FAX OF INTERNET
- 3.4 – VERLENGING VAN EEN LIFEVANTAGE ONAFHANKELIJK DISTRIBUTEURSCHAP

HOOFDSTUK 4 – WERKEN MET EEN LIFEVANTAGE ONAFHANKELIJK DISTRIBUTEURSCHAP

- 4.1 – NALEVING VAN HET LIFEVANTAGE COMPENSATIEPLAN
- 4.2 – BEDRIJFSEENHEDEN
- 4.3 – MINDERJARIGEN
- 4.4 – EÉN LIFEVANTAGE ONAFHANKELIJK DISTRIBUTEURSCHAP PER PERSOON EN TWEE PER HUISHOUDEN
 - 4.4.1 – HANDELINGEN VAN GEZINSLEDEN OF BETROKKEN PERSONEN
- 4.5 – ONAFHANKELIJKE CONTRACTOR STATUS
- 4.6 – INSCHRIJVEN / PLAATSING OF SPONSORING
- 4.7 – WIJZINGEN AAN EEN LIFEVANTAGE ONAFHANKELIJK DISTRIBUTEURSCHAP
 - 4.7.1 – ALGEMEEN
 - 4.7.2 – TOEVOEGING VAN MEDE-AANVRAGER
 - 4.7.3 – WIJZIGING VAN INSCHRIJVER
 - 4.7.4 – WIJZIGING VAN PLAATSINGSSPONSOR
 - 4.7.5 – OPZEGGING EN NIEUWE AANVRAAG
- 4.8 – SAMENVOEGING MARKETINGORGANISATIE
- 4.9 – VERKOOP, OVERDRACHT, TOEWIJZING VAN EEN LIFEVANTAGE ONAFHANKELIJK DISTRIBUTEURSCHAP
- 4.10 – SCHEIDING VAN EEN LIFEVANTAGE ONAFHANKELIJK DISTRIBUTEURSCHAP
- 4.11 – OPVOLGING
- 4.12 – OVERDRACHT BIJ OVERLIJDEN ONAFHANKELIJK DISTRIBUTEUR
- 4.13 – OVERDRACHT BIJ INVALIDITEIT ONAFHANKELIJK DISTRIBUTEUR
- 4.14 – FOUTEN OF VRAGEN

HOOFDSTUK 5 – VERANTWOORDELIJKHEDEN VAN ONAFHANKELIJK DISTRIBUTEURS

- 5.1 – WIJZIGING VAN ADRES, TELEFOON OF E-MAIL
- 5.2 – DOORGAANDE ONTWIKKELINGSVERPLICHTINGEN
 - 5.2.1 – DOORGAANDE TRAINING
 - 5.2.2 – VERHOOGDE TRAININGSVERANTWOORDELIJKHEDEN
 - 5.2.3 – DOORGAANDE VERKOOPVERANTWOORDELIJKHEDEN
- 5.3 – ANTI-SMAAD
- 5.4 – DOCUMENTEN VERSTREKKEN AAN AANVRAGERS
- 5.5 – MELDEN SCHENDINGEN VAN HET BELEID
- 5.6 – BEDRIJFSCLAIMS

HOOFDSTUK 6 – BELANGENCONFLICTEN

- 6.1 – WERVINGSVERBOD
- 6.2 – ANDERE RECHTSTREEKSE VERKOPERS BENADEREN
- 6.3 – CROSS-SPONSORING
- 6.4 – VASTHOUDEN AANVRAGEN OF BESTELLINGEN
- 6.5 – STACKING

HOOFDSTUK 7 – COMMUNICATIE EN VERTROUWELIJKHEID BINNEN EEN LIFEVANTAGE ONAFHANKELIJK DISTRIBUTEURSCHAP

- 7.1 – DOWNLINE ACTIVITEITEN (GENEALOGIE RAPPORTEN)
- 7.2 – COMMUNICATIE EN GEGEVENSBESCHERMING

HOOFDSTUK 8 – RECLAME

- 8.1 – ALGEMEEN
- 8.2 – HANDELSMERKEN EN AUTEURSRECHT
- 8.3 – ONGEORLOOFDE CLAIMS EN VORDERINGEN
 - 8.3.1 – VERGOEDING
 - 8.3.2 – PRODUCTCLAIMS
 - 8.3.3 – INKOMSTEN CLAIMS
 - 8.3.4 – GEBRUIK VAN NAMEN EN GELIJKENISSEN VAN BEROEMDHEDEN
 - 8.3.5 – INTERACTIE MET WETENSCHAPPELIJKE ADVIESRAAD EN ANDERE BEDRIJFSCONSULTANTS
 - 8.3.6 – OVERHEIDSGOEDKEURING EN OVERIGE GOEDKEURING
- 8.4 – MASSAMEDIA
 - 8.4.1 – AANBIEDINGEN WAARBIJ GEBRUIK VAN MASSAMEDIA VERBODEN IS
 - 8.4.2 – MEDIA INTERVIEWS
- 8.5 – INTERNET
 - 8.5.1 – ALGEMEEN
 - 8.5.2 – ONAFHANKELIJK DISTRIBUTEUR WEBSITES
 - 8.5.3 – SOCIALE MEDIA EN ANDERE WEBSITES
 - 8.5.4 – GEBRUIK VAN DERDE PARTIJ INTELLECTUEEL EIGENDOM
 - 8.5.5 – RESPECTEREN VAN PRIVACY
 - 8.5.6 – PROFESSIONALISME
 - 8.5.7 – VERBODEN PUBLICATIES
 - 8.5.8 – NEGATIEVE ONLINE PUBLICATIES BEANTWOORDEN
 - 8.5.9 – OPZEGGEN VAN UW LIFEVANTAGE BEDIJF
 - 8.5.10 – E-MAIL
 - 8.5.11 – ONLINE ADVERTENTIES
 - 8.5.12 – ONLINE VEILING WEBSITES
 - 8.5.13 – ONLINE RETAILING
 - 8.5.14 – BANNER RECLAME
 - 8.5.15 – SPAM LINKING

- 8.5.16 – DIGITALE MEDIA INDIENING (BIJV. YOUTUBE, ITUNES, PHOTOBUCKET, ETC.)
- 8.5.17 – GESPONSORDE LINKS, BETAAL-PER-KLIK (PPC) ADVERTENTIES EN BETAALD ZOEKEN
- 8.6 – SPAM EN ONGEVRAAGDE FAXEN
- 8.7 – TELEMARKETING
- 8.8 – GEADVERTEERDE PRODUCTPRIJS

HOOFDSTUK 9 – REGELS EN RICHTLIJNEN

- 9.1 – IDENTIFICATIE
- 9.2 – INKOMSTENBELASTING
- 9.3 – VERZEKERING
- 9.3.1 – DEKKING BEDRIJFSONTPLOOIING
- 9.3.2 – DEKKING PRODUCTAANSPRAKELIJKHEID
- 9.4 – INTERNATIONALE MARKETING
- 9.4.1 – INTERNATIONALE MARKETING DEFINITIES
- 9.5 – NALEVING VAN WETTEN EN VERORDENINGEN
- 9.5.1 – LOKALE VERORDENINGEN
- 9.5.2 – NALEVING TOEPASSELIJKE WETTEN

HOOFDSTUK 10 – VERKOOP

- 10.1 – COMMERCIEËLE OUTLETS
- 10.2 – BEURZEN, EXPOSITIES EN ANDERE VERKOOPFORUMS
- 10.3 – VERKOOP OVERTOLLIGE VOORRAAD VERBODEN
- 10.4 – BONUS AANKOOP VERBODEN
- 10.5 – OPNIEUW VERPAKKEN EN LABELEN VERBODEN

HOOFDSTUK 11 – VERKOOPVEREISTEN

- 11.1 – PRODUCTVERKOOP
- 11.1.1 – VERKOOPVOLUME
- 11.1.2 – VOLDOEN AAN DE 70% VERKOOPREGEL
- 11.2 – GEEN BEPERKINGEN IN BEPAALDE GEBIEDEN
- 11.3 – 70% VERKOOPREGEL
- 11.4 – VERKOOPFACTUREN

HOOFDSTUK 12 – KORTINGEN, BONUSSEN EN COMMISSIES

- 12.1 – KORTINGEN, BONUSSEN EN COMMISSIE KWALIFICATIES
- 12.1.1 – KOSTEN CHEQUE VERWERKING
- 12.1.2 – KOSTEN CHEQUE VERVANGING
- 12.2 – AANPASSING AAN KORTINGEN, BONUSSEN EN COMMISSIES
- 12.2.1 – OPZEGGING BINNEN DE EERSTE 30 DAGEN
- 12.3 – NIET OPGEVRAAGDE COMMISSIES EN KREDIET
- 12.4 – BELONINGSREIZEN EN PRIJZEN
- 12.5 – RAPPORTEN
- 12.5.1 – DOWNLINE RAPPORTEN
- 12.5.2 – RAPPORT VERGOEDING

HOOFDSTUK 13 – PRODUCTGARANTIE, RUILINGEN EN TERUGKOOP INVENTARIS

- 13.1 – PRODUCTGARANTIE
- 13.2 – TERUGKOOP INVENTARIS
- 13.3 – UITZONDERINGEN OP HET RUILBELEID

SECTION 14 – DISPUTE RESOLUTION AND REMEDIES

14.1 – RECHTSMIDDELEN

14.2 – GRIEVEN EN KLACHTEN

14.3 – TOEPASSELIJK RECHT, JURISDICTIE, RECHTSGEBIED EN ADVOCAAJKOSTEN

14.4 – VOORLOPIGE VOORZIENING

HOOFDSTUK 15 – BESTELLEN

15.1 – DIRECT RETAIL KLANTEN EN VOORKEURSKLANTEN

15.2 – AANKOOP LIFEVANTAGE PRODUCTEN

15.3 – ALGEMEEN BESTELBELEID

15.4 – BELEID VERZENDING EN NABESTELLINGEN

15.5 – ORDERBEVESTIGING

15.6 – PRODUCT WEIGERING (INHOUDSOPGAVE AAN HET BEGIN VAN BELEID EN PROCEDURES)

HOOFDSTUK 16 – BETALING EN VERZENDING

16.1 – AANBETALINGEN

16.2 – ONVOLDOENDE FONDSEN

16.3 – BEPERKINGEN OP GEBRUIK CREDITKAARTEN DOOR DERDEN

16.4 – VERKOOP, TOEGEVOEGDE WAARDE, OMZET OF EQUIVALENTE BELASTING

HOOFDSTUK 17 – INACTIVITEIT EN OPZEGGING

17.1 – GEVOLGEN VAN OPZEGGING

17.2 – OPZEGGING WEGENS INACTIVITEIT

17.3 – ONVRIJWILLIGE OPZEGGING

17.4 – VRIJWILLIGE OPZEGGING

17.5 – NIET-VERLENGING

17.6 – GEVOLGEN VAN BEËINDIGING

HOOFDSTUK 18 – DEFINITIES

HOOFDSTUK 1 – DOEL VAN BELEID EN PROCEDURES

LifeVantage Nederland B.V. heeft de volgende richtlijnen opgesteld om het succes van het bedrijf en haar Onafhankelijke Distributeurs te stimuleren. Dit Beleid en Procedures biedt de volgende voordelen:

- 1) Het beschermt de rechten van alle Onafhankelijke Distributeurs door een kader te verstrekken waarbinnen elke Onafhankelijke Distributeur op een ethische, effectieve en veilige manier kan werken.
- 2) Het zorgt voor gelijke kansen voor alle LifeVantage Onafhankelijke Distributeurs.
- 3) Het definieert de contractuele relaties tussen LifeVantage en haar Onafhankelijk Distributeurs.
- 4) Het informeert Onafhankelijk Distributeurs met betrekking tot naleving en regelgeving. LifeVantage vereist dat alle Onafhankelijk Distributeurs dit Beleid en Procedures begrijpen en dat zij zich hier aan houden als we samenwerken om de LifeVantage producten en opportuniteit te promoten.

HOOFDSTUK 2 – INTRODUCTIE

2.1 – Beleid en Procedures opgenomen in de Onafhankelijk Distributeur Overeenkomst

Dit Beleid en Procedures (hier ook wel aangeduid als de “handleiding”), in de huidige vorm en van tijd tot tijd gewijzigd naar eigen goeddunken van LifeVantage Netherlands BV (“LifeVantage®” of het “Bedrijf”), zijn opgenomen in en vormen een integraal onderdeel van de LifeVantage Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst. In dit Beleid en Procedures, waar de term “Overeenkomst” wordt gebruikt, verwijst deze collec-

tief naar de LifeVantage Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst, dit Beleid en Procedures, het LifeVantage Compensatieplan en het Bedrijfseenheidformulier, voor zover van toepassing. Deze documenten zijn opgenomen door verwijzing in de LifeVantage Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst. Tenzij hierin anders gedefinieerd, hebben begrippen met een hoofdletter de betekenis zoals vermeld in Hoofdstuk 18 van deze handleiding. Het is de verantwoordelijkheid van elke Onafhankelijk Distributeur dat hij de meest recente versie van dit Beleid en Procedures leest, begrijpt, naleeft en ervoor zorgt dat hij zich hiervan bewust is en volgens deze versie te werk gaat. Bij inschrijving van een nieuwe Onafhankelijk Distributeur, is het de verantwoordelijkheid van de Inschrijver (hieronder nader omschreven) de meest recente versie van dit Beleid en Procedures en het LifeVantage Compensatieplan te verstrekken aan de aanvrager, voorafgaand aan zijn uitvoering van de Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst. Alle termen in dit document Beleid en Procedures zijn onderworpen aan de voorwaarden opgenomen in de Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst. In geval van een discrepantie tussen een bepaling van de Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst en dit Beleid en Procedures of het Compensatieplan, zal de Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst prevaleren.

2.2 – Doel van het Beleid

LifeVantage is een direct verkoopbedrijf dat producten verkoopt door middel van Onafhankelijke Distributeurs. Het is belangrijk dat alle Onafhankelijke Distributeurs begrijpen dat hun succes afhankelijk is van de integriteit van alle mensen die in LifeVantage producten handelen. Om de relatie tussen Onafhankelijke Distributeurs en LifeVantage duidelijk te definiëren, en om expliciete normen te stellen voor acceptabel zakelijk gedrag, heeft LifeVantage de Overeenkomst vastgesteld. LifeVantage Onafhankelijke Distributeurs zijn verplicht te voldoen aan alle in de Overeenkomst uitgezette voorwaarden en condities, evenals aan alle van toepassing zijnde wetten die hun bedrijf en hun gedrag bepalen. Het is zeer belangrijk dat alle Onafhankelijk Distributeurs de Overeenkomst lezen en deze naleven. Lees de informatie in deze handleiding zorgvuldig. Het verklaart en bepaalt de relatie tussen Onafhankelijke Distributeurs en het Bedrijf. Eventuele vragen met betrekking tot een beleid of regel dienen worden gericht aan LifeVantage.

2.3 – Wijzigingen in de Overeenkomst

Omdat geldende wetten, evenals het ondernemingsklimaat op gezette tijden veranderen, behoudt LifeVantage geheel naar eigen inzicht zich het recht voor de Overeenkomst (waaronder, zonder beperking, de Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst, het Beleid en Procedures en het Compensatieplan) te wijzigen, evenals de prijzen en het productaanbod. Het bedrijf zal een volledige kopie van de gewijzigde bepalingen verstrekken of ter beschikking stellen aan alle Onafhankelijke Distributeurs op één of meer van de volgende manieren: (1) publicatie op de officiële website van het Bedrijf; (2) elektronische mail (e-mail); (3) fax-on-demand; (4) voicemail-systeem; (5) opname in Bedrijfsbladen; (6) opname in productorders of bonuscheques; of (7) speciale mailingen van het Bedrijf. De meest actuele en besturende versie kan gevonden worden op www.LifeVantage.com. Het is de verantwoordelijkheid van alle Onafhankelijke Distributeurs om regelmatig www.LifeVantage.com te bekijken voor de meest recent gepubliceerde wijziging(en). Zodra de wijziging(en) gepubliceerd zijn, kan/kunnen de Onafhankelijk(e) Distributeur(s) ervoor kiezen de wijziging(en) te aanvaarden of af te wijzen. Als de Onafhankelijk Distributeur de wijzigingen afwijst, zal zijn Overeenkomst beëindigd worden en niet worden verlengd. Als de Onafhankelijk Distributeur doorgaat met het verkopen van Bedrijfsproducten, het inschrijven en/of accepteren van kortingen, commissies of bonussen van LifeVantage, zullen dergelijke handelingen als aanvaarding van eventuele wijzigingen beschouwd worden.

2.4 – Vertragingen

LifeVantage is niet verantwoordelijk voor vertragingen of tekortkomingen in de uitvoering van haar verplichtingen als uitvoering commercieel onuitvoerbaar wordt gemaakt door omstandigheden buiten haar redelijke controle. Dit omvat, zonder beperking, stakingen, arbeidsproblemen, rellen, oorlog, brand, overlijden, inperking van de aanvoerbron van een partij of overheidsdecreten of –instructies.

2.5 – Scheidbaarheid

Indien een bepaling van de Overeenkomst, in zijn huidige vorm of in gewijzigde vorm, ongeldig of onuitvoerbaar blijkt te zijn om welke reden dan ook, wordt alleen het ongeldige gedeelte/de ongeldige gedeeltes van de bepaling afgescheiden. De overige voorwaarden en bepalingen blijven volledig van kracht en moeten beschouwd worden alsof een dergelijke ongeldige of onuitvoerbare bepaling geen deel van de Overeenkomst vormt.

2.6 – Verklaring van Afstand

Het Bedrijf geeft nooit haar recht op aan te dringen op de naleving van de Overeenkomst en de van toepassing zijnde wetten die het gedrag van een Onafhankelijk Distributeur bepalen. Het nalaten van LifeVantage om recht of macht uit te oefenen in het kader van de Overeenkomst, of het niet aandringen op strikte naleving door een Onafhankelijk Distributeur met betrekking tot verplichtingen of bepalingen van de Overeenkomst, en gewoonte of praktijk van de partijen die in strijd zijn met de voorwaarden van de Overeenkomst, zullen geen verklaring van afstand inhouden met betrekking tot het recht van LifeVantage om exacte naleving van de Overeenkomst te eisen. Verklaring van afstand door LifeVantage kan alleen schriftelijk worden uitgevoerd door een bevoegde functionaris van het Bedrijf. Verklaring van afstand van LifeVantage van een bepaalde schending door een Onafhankelijk Distributeur heeft geen gevolgen voor de rechten van LifeVantage met betrekking tot eventuele latere inbreuk, ook zal het op geen enkele wijze gevolgen hebben voor de rechten en plichten van andere Onafhankelijke Distributeurs. Ook zullen vertragingen of het nalaten van de kant van LifeVantage om rechten uit te oefenen als gevolg van een schending gevolgen hebben voor de rechten van LifeVantage met betrekking tot die schending of een volgende. De bewering of het bestaan van een claim of oorzaak van rechtszaak van een Onafhankelijk Distributeur tegen LifeVantage zal geen verdediging inhouden van de handhaving van een voorwaarde of bepaling van de Overeenkomst van LifeVantage.

2.7 – Belangrijke informatie

Elke Onafhankelijk Distributeur is zich bewust van de belangrijke informatie met betrekking tot de rechten van de Onafhankelijk Distributeur om zonder reden, zoals beschreven in de Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst, de overeenkomst te mogen beëindigen.

SECTION 3 – EEN ONAFHANKELIJK DISTRIBUTEUR WORDEN

GEDRAGSREGELS

Elke Onafhankelijk Distributeur belooft:

- 1) Als Onafhankelijk Distributeur eerlijk, moreel en juridisch te handelen en zijn activiteiten als Onafhankelijk Distributeur als zodanig uit te voeren.
- 2) Zijn activiteiten eervol te houden om een goede indruk van hemzelf en LifeVantage te geven.
- 3) Goed over LifeVantage en haar concurrenten te spreken.
- 4) Het product aan te bieden in overeenstemming met wat beschreven is door LifeVantage, met verwijzingen naar gezondheidsclaims en voordelen.
- 5) Het compensatieplan eerlijk en volledig uit te leggen, zoals beschreven in het bedrijfsmateriaal van LifeVantage.
- 6) De privacy van anderen te respecteren en persoonlijke inkomsten en inkomsten van anderen privé te houden.
- 7) Zijn Inschrijver- en Upline verantwoordelijkheden serieus te nemen, inclusief, zonder beperking, het trainen, helpen en ondersteunen van degenen in hun downline.
- 8) Zich te houden aan de productgarantie en het ruilbeleid voor hemzelf en zijn klanten.
- 9) De professionele relaties tussen LifeVantage en haar adviseurs, ondersteuners of partners te respecteren, door op juiste wijze over hen te spreken, zoals beschreven in het LifeVantage beleid en geen contact met hen te zoeken.
- 10) Alle persvragen door te sturen naar LifeVantage.
- 11) Voor een gezonde afstand tussen andere Inschrijvers en Ingeschrevenen te zorgen om belangenconflicten te vermijden.
- 12) De Overeenkomst na te leven.
- 13) Het Onafhankelijk Distributeurschap professioneel uit te voeren om de LifeVantage opportuniteit voor iedereen te helpen beschermen

3.2 – Vereisten om een Onafhankelijk Distributeur te worden

Om een Onafhankelijk Distributeur van LifeVantage te worden moet elke aanvrager:

- 1) Ten minste achttien (18) jaar oud zijn;
- 2) Een LifeVantage Start Kit aanschaffen; en
- 3) Een volledig ingevulde en ondertekende Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst indienen •bij LifeVantage.
- 4) Bij inschrijving als bedrijf of rechtspersoon, anders dan een natuurlijke persoon, moet men ook over een geldig fiscaal identificatienummer beschikken, zoals een Fiscaal nummer, nationaal identificatienummer, belastingnummer, BTW nummer of gelijkwaardige identificatienummer, indien van toepassing

Het bedrijf behoudt zich het recht voor om aanvragen voor een nieuwe Onafhankelijk Distributeur of aanvragen tot verlenging naar eigen goeddunken te weigeren. De Overeenkomst en het particulier eigendom en onafhankelijk geëxploiteerde distributeurschap van de Onafhankelijk Distributeur (het “Onafhankelijk Distributeurschap”) is van kracht na aanvaarding van de Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst door het Bedrijf zoals beschreven in Hoofdstuk 2.

3.3 – Nieuwe Onafhankelijk Distributeur Registratie per fax of internet

Behalve online registratie of registratie op papier met een Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst, kan een aanvrager een volledig ingevulde Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst naar LifeVantage faxen. Onafhankelijke Distributeurs die zich per fax registreren dienen gebruik te maken van een creditkaart om de Start Kit te kopen en moeten zich ervan verzekeren dat ze alle pagina's van de Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst naar LifeVantage faxen. Het juiste faxnummer staat op de Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst.

3.4 – Verlenging van een LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap

De looptijd van de Overeenkomst is één (1) jaar na de datum van aanvaarding door LifeVantage. Er is een jaarlijkse heffing van € 23,75 nodig en dit bedrag zal ieder volgende jaar gefactureerd worden op de jaarlijkse vervaldag van de Overeenkomst. Zodra de jaarlijkse vergoeding is ontvangen, wordt de Overeenkomst verlengd, op voorwaarde dat de Onafhankelijk Distributeur een goede reputatie heeft en de Overeenkomst niet is opgezegd, zoals het hierin bepaalde.

SECTION 4 – WERKEN MET EEN LIFEVANTAGE ONAFHANKELIJK DISTRIBUTEURSCHAP

4.1 – Naleving van het LifeVantage Compensatieplan

Onafhankelijke Distributeurs moeten de voorwaarden van het LifeVantage Compensatieplan, zoals beschreven in officieel informatiemateriaal van LifeVantage, naleven. Onafhankelijke Distributeurs bieden de LifeVantage mogelijkheid niet aan via of in combinatie met enig ander systeem, programma of verkoopmethode dan zoals specifiek uiteengezet in het officieel informatiemateriaal van LifeVantage. Onafhankelijke Distributeurs zullen andere huidige of toekomstige Onafhankelijke Distributeurs niet aanmoedigen of verplichten deel te nemen aan LifeVantage op een manier die verschilt van het programma zoals uiteengezet in het officieel informatiemateriaal van LifeVantage. Onafhankelijke Distributeurs zullen andere huidige of toekomstige Onafhankelijk Distributeurs niet aanmoedigen of verplichten een Overeenkomst of contract te sluiten, anders dan de officiële LifeVantage Overeenkomst en contracten teneinde een LifeVantage Onafhankelijk Distributeur te worden. Evenzo mogen Onafhankelijke Distributeurs andere huidige of toekomstige Onafhankelijke Distributeurs niet verplichten of aanmoedigen een aankoop bij of betaling te doen aan een persoon of andere entiteit om deel te nemen aan het LifeVantage Compensatieplan, anders dan het soort aankopen of betalingen dat bekend staat als aanbevolen of vereist volgens het officiële informatiemateriaal van LifeVantage.

4.2 – Bedrijfseenheden

Een bedrijf, vennootschap met beperkte aansprakelijkheid, partnerschap, trust, of lokaal equivalent (gezamenlijk in dit hoofdstuk genoemd als een “Bedrijfseenheid”) kan een aanvraag doen om LifeVantage Onafhankelijk

Distributeur te worden door het indienen van een kopie van haar organisatorische documenten bij LifeVantage, samen met een volledig ingevuld Bedrijfseenheid Formulier. Als een Onafhankelijk Distributeur zich online heeft ingeschreven, moeten alle benodigde documenten en het bijbehorende Bedrijfseenheidsformulier binnen dertig (30) dagen na de online inschrijving bij LifeVantage zijn ingediend. (Als dit niet binnen de termijn van 30 dagen ontvangen is, wordt de Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst automatisch beëindigd.) Een LifeVantage Onafhankelijk Distributeur kan zijn status wijzigen onder dezelfde Inschrijver van individu naar partnerschap, bedrijf, trust of lokaal equivalent of van het ene soort entiteit naar het andere door een Naamwijzigingsformulier aan te vragen bij de LifeVantage Compliance afdeling. Het inschrijvingsformulier moet door alle aandeelhouders, partners, trustees, leden of eigenaars van de betrokken Bedrijfseenheid ondertekend zijn. Leden van de betrokken Bedrijfseenheid zijn hoofdelijk aansprakelijk voor alle schulden, aansprakelijkheid of andere verplichtingen aan LifeVantage. Een individu kan uitsluitend een tweede en derde positie hebben als deze verdiend zijn als “multiple Business Centers” zoals beschreven in het LifeVantage Compensatieplan.

4.3 – Minderjarigen

Een persoon die in zijn jurisdictie als minderjarig wordt erkend, kan geen LifeVantage Onafhankelijk Distributeur worden. Onafhankelijke Distributeurs mogen minderjarigen niet inschrijven of werven voor het LifeVantage programma.

4.4 – Eén LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap per Persoon en twee per Huishouden

Met uitzondering van het bepaalde in dit Hoofdstuk 4.4, kan een Onafhankelijk Distributeur in slechts één LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap een eigendomsbelang, wettelijk of billijk, hebben als eenmanszaak, partner, aandeelhouder, trustee, lid, eigenaar of begunstigde. Personen uit dezelfde familie-eenheid mogen niet meer dan twee (2) LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschappen (zie Hoofdstuk 6.5 “Stacking”) aangaan of hier belangen in hebben. Een “familie-eenheid” wordt gedefinieerd als partners (zoals hieronder nader omschreven) en afhankelijke kinderen die op hetzelfde adres wonen of werken. Om de integriteit van het LifeVantage Compensatieplan te behouden, moeten echtgenoten en echtgenotes of niet-gehuwde paren (gezamenlijk: “Partner(s)”) die aparte LifeVantage Onafhankelijk Distributeurs willen worden, elk een afzonderlijke Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst ondertekenen en zij moeten dezelfde Inschrijver hebben. Een partner kan worden “geplaatst” onder de Onafhankelijk Distributeur van zijn partner, mits ze dezelfde Inschrijver hebben. Een individu kan alleen een tweede en derde positie krijgen als deze wordt verdiend als “multiple Business Centers” zoals beschreven in het LifeVantage Compensatieplan.

4.4.1 – Handelingen van Gezinsleden of Betrokken personen

Als een direct gezinslid van een Onafhankelijk Distributeur aan een activiteit meedoet die, indien deze activiteit door de Onafhankelijk Distributeur zou worden uitgevoerd, een bepaling van de Overeenkomst zou schenden, zal een dergelijke activiteit als een schending door de Onafhankelijk Distributeur worden beschouwd en kan LifeVantage disciplinaire maatregelen tegen de Onafhankelijk Distributeur nemen op grond van de Overeenkomst. Evenzo, als een persoon die op enigerlei wijze met een Bedrijfseenheid geassocieerd is (gezamenlijk: “Betrokken Persoon”) de Overeenkomst schendt, wordt een dergelijke actie of worden dergelijke acties beschouwd als een schending van de eenheid, en kan LifeVantage disciplinaire maatregelen tegen de Bedrijfseenheid nemen.

4.5 – Onafhankelijke Contractor Status

Onafhankelijke Distributeurs zijn onafhankelijke contractanten, geen werknemers van het Bedrijf. Onafhankelijke Distributeurs zijn geen kopers van een franchise of een bedrijfsopportunity. De Overeenkomst tussen LifeVantage en haar Onafhankelijke Distributeurs creëert geen werkgevers-/werknemersrelatie, agentschap, partnerschap of joint venture tussen het Bedrijf en de Onafhankelijk Distributeur. LifeVantage kan naar eigen goeddunken notariële documenten verzoeken voor de uitvoering van alle wijzigingen in een LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap. Houd rekening met dertig (30) dagen na ontvangst van het verzoek door LifeVantage voor verwerking. Een Onafhankelijk Distributeur is verantwoordelijk voor het betalen van alle toepasselijke belastingen als gevolg van alle vergoedingen die hij als Onafhankelijk Distributeur verdient aan het Bedrijf. Een Onafhankelijk Distributeur heeft geen gezag (expliciet of impliciet) om het Bedrijf aan verplichtingen te binden. Elke Onafhankelijk Distributeur zal zijn doelen, uren en verkoopmethoden vaststellen, onder voorwaarde dat hij voldoet aan de voorwaarden van de Overeenkomst en alle toepasselijke wetten.

4.6 – Inschrijven/ Plaatsing of Sponsoring

Alle actieve Onafhankelijke Distributeurs met een goede reputatie kunnen zich inschrijven en anderen in het LifeVantage programma plaatsen (sponsors). Elke potentiële Direct Retail Klant, Voorkeursklant of Onafhankelijk Distributeur heeft het ultieme recht zijn eigen Inschrijving en Plaatsingssponsor te kiezen. Als twee Onafhankelijke Distributeurs beweren de Inschrijver en/of Plaatsingssponsor te zijn van dezelfde nieuwe Onafhankelijk Distributeur, Voorkeursklant of Direct Retail Klant, gaat het Bedrijf ervan uit dat de eerste aanvraag die door het Bedrijf werd ontvangen bepalend is.

4.7 – Wijzigingen aan een LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap

4.7.1 – Algemeen

Elke Onafhankelijk Distributeur moet LifeVantage onmiddellijk op de hoogte stellen van eventuele wijzigingen in de informatie in zijn Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst en/of Bedrijfseenheidformulier, indien van toepassing. Onafhankelijke Distributeurs kunnen hun bestaande Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst wijzigen door een schriftelijk verzoek om Naamwijziging, een correct uitgevoerde Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst en de nodige documenten in te dienen.

4.7.2 – Toevoeging van Mede-Aanvrager

Bij het toevoegen van een mede-aanvrager (of een individu, of een Bedrijfseenheid) aan een bestaand LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap, vereist het Bedrijf een schriftelijk verzoek, evenals een correct ingevulde Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst en handtekeningen. Om omzeiling te voorkomen van het gestelde in Hoofdstuk 4.9 (met betrekking tot overdracht en toewijzen van een LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap), dient de oorspronkelijke aanvrager de belangrijkste partij in de originele Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst aan te blijven. Als de oorspronkelijke Onafhankelijk Distributeur zijn relatie met het Bedrijf wil beëindigen, zal hij zijn Onafhankelijk Distributeurschap moeten overdragen of toewijzen in overeenstemming met Hoofdstuk 4.9. Als deze procedure niet gevolgd wordt, kan het Onafhankelijk Distributeurschap opgezegd worden door LifeVantage na terugtrekking van de oorspronkelijke Onafhankelijk Distributeur. Alle bonus- en commissiecheques zullen gestuurd worden naar het adres dat van de oorspronkelijke Onafhankelijk Distributeur bekend is. Houd er rekening mee dat wijzigingen die overeenkomstig Hoofdstuk 4.7.2 zijn toegestaan, geen wijziging van Inschrijver of Plaatsingssponsor bevatten. Wijzigingen van Inschrijver of Plaatsingssponsor worden behandeld in Hoofdstuk 4.7.3. Er zijn administratiekosten voor elke aangevraagde wijziging, die bij de schriftelijke aanvraag en de ingevulde Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst moeten worden gevoegd.

4.7.3 – Wijziging van Inschrijver

Om de integriteit van alle Marketingorganisaties te beschermen en het harde werk van alle Onafhankelijke Distributeurs veilig te stellen, ontmoedigt LifeVantage sterk veranderingen in Inschrijver of Plaatsingssponsors. Handhaving van de integriteit van de plaatsing is van cruciaal belang voor het succes van elke Onafhankelijk Distributeur en marketingorganisatie. Bijgevolg wordt de overdracht van een LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap van de ene naar de andere inschrijver zelden toegestaan. Verzoeken om verandering moeten worden ingediend door contact op te nemen met de afdeling Distributeur Support en moeten de reden voor de verandering bevatten. Elke wijziging zal naar goedgevoelen van het Bedrijf worden behandeld. Als de wijziging wordt goedgekeurd, wordt slechts één wijziging per inschrijver toegestaan. Een verandering van inschrijver wordt alleen in overweging genomen bij de volgende twee (2) omstandigheden:

4.7.3.1 – In gevallen van frauduleuze aansporing of onethisch sponsoring kan een Onafhankelijk Distributeur verzoeken dat hij overgeplaatst wordt naar een andere organisatie met zijn gehele Marketingorganisatie intact. Alle verzoeken om overplaatsing/verandering ontleend aan frauduleuze inschrijvingspraktijken worden per geval geëvalueerd.

4.7.3.2 – De Onafhankelijk Distributeur die overplaatsing/verandering beoogt, dient een correct ingevuld en volledig uitgevoerd Aanvraagformulier Wijziging Inschrijver in, met de schriftelijke goedkeuring van zijn Inschrijver en onmiddellijke vijf (5) Inschrijvers uit de Upline van de Onafhankelijk Distributeur. Kopieën van handtekeningen of handtekeningen per fax zijn niet aanvaardbaar. Aan de Onafhankelijk Distributeur die de overplaatsing aanvraagt, worden administratiekosten berekend ten behoeve van de administratieve lasten en de

verwerking van gegevens. Als de overgeplaatste Onafhankelijk Distributeur ook een van de Onafhankelijk Distributeurs in zijn Marketingorganisatie wil overplaatsen, moet elke Downline Onafhankelijk Distributeur een correct ingevuld Aanvraagformulier Wijziging Inschrijver naar LifeVantage terugsturen met de administratiekosten (dat wil zeggen, de overgeplaatste/veranderde Onafhankelijk Distributeur en elke Onafhankelijk Distributeur in zijn of haar Marketingorganisatie vermenigvuldigd met de administratiekosten zijn de kosten om een LifeVantage organisatie over te plaatsen.) Downline Onafhankelijke Distributeurs worden niet overgeplaatst met de overgeplaatste/veranderde Onafhankelijk Distributeur, tenzij aan alle eisen van dit Hoofdstuk 4.7.3.2 wordt voldaan. Overgeplaatste/veranderde Onafhankelijk Distributeurs moeten rekening houden met dertig (30) dagen na ontvangst van het Aanvraagformulier Wijziging Inschrijver voor verwerking door LifeVantage in afwachting van een beslissing.

4.7.4 – Wijziging van Plaatsingssponsor

Nieuw ingeschrevenen die nog niet onder een bepaalde Plaatsingssponsor zijn geplaatst op het moment van inschrijving, worden automatisch in de Front Line (zoals hieronder nader omschreven) geplaatst door hun Inschrijver. Als een Plaatsingssponsor voor het einde van de eerste dertig (30) dagen na inschrijving niet geselecteerd is, dan wordt de Inschrijver de Plaatsingssponsor en veranderingen daarna moeten door middel van een correct ingevuld en volledig uitgevoerd Aanvraagformulier Wijziging Plaatsingssponsor uitgevoerd worden, inclusief de schriftelijke goedkeuring van de onmiddellijke negen (9) Plaatsingssponsors Upline Onafhankelijke Distributeurs. De Onafhankelijk Distributeur die de verandering aanvraagt, moet administratiekosten betalen voor de administratieve lasten en gegevensverwerking. Veranderende Onafhankelijke Distributeurs moeten rekening houden met dertig (30) dagen nadat het Aanvraagformulier Wijziging Plaatsingssponsor bij LifeVantage is ontvangen in afwachting van een beslissing. Als de wijziging wordt goedgekeurd, wordt slechts één verandering van Plaatsingssponsor per Onafhankelijk Distributeur en Klant toegestaan.

4.7.5 – Opzegging en Nieuwe Aanvraag

Een Onafhankelijk Distributeur kan van Marketingorganisatie veranderen door vrijwillig zijn LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap op te zeggen en inactief te worden (dat wil zeggen: geen aankopen van LifeVantage producten voor wederverkoop, geen verkoop van LifeVantage producten, geen inschrijvingen, geen deelname aan LifeVantage functies of deelname aan enige andere vorm van Onafhankelijk Distributeur activiteiten, of andere handelingen namens het LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap) voor zes (6) opeenvolgende kalendermaanden. Na de inactieve periode van zes (6) opeenvolgende kalendermaanden, kan de voormalige Onafhankelijk Distributeur opnieuw een aanvraag doen onder een nieuwe Inschrijver. In uitzonderlijke omstandigheden zal LifeVantage overwegen af te zien van de zes (6) maanden wachttijd. Dergelijke verzoeken om af te zien dienen schriftelijk bij LifeVantage worden ingediend.

4.8 – Samenvoeging Marketingorganisatie

Als er een vacature ontstaat in een marketingorganisatie als gevolg van de beëindiging van een LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap, zal elke Afhankelijk Distributeur of Klant in het eerste niveau direct onder de beëindigde Onafhankelijk Distributeur, op de datum van de opzegging overgeplaatst worden naar het eerste niveau ("Front Line") van de Plaatsingssponsor van de beëindigde Onafhankelijk Distributeur (comprimeert één niveau binnen de Plaatsingssponsor structuur).

4.9 – Verkoop, Overdracht, Toewijzing van een LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap

Hoewel een LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap particulier eigendom is en onafhankelijk beheerd wordt, is de verkoop, overdracht of toewijzing van een LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap onderhevig aan bepaalde beperkingen. Als een Onafhankelijk Distributeur zijn LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap wil verkopen, moet aan de volgende criteria worden voldaan:

- 1) Als de koper is een actief LifeVantage Onafhankelijk Distributeur is, moet hij eerst zijn LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap beëindigen en ten minste zes (6) maanden wachten voordat hij in aanmerking komt voor een ander Onafhankelijk Distributeurschap.
- 2) De transactie moet door LifeVantage naar eigen goeddunken goedgekeurd worden.
- 3) De verkopende Onafhankelijk Distributeur moet een goede reputatie hebben en mag niet de voorwaarden van de Overeenkomst hebben geschonden om in aanmerking te komen een LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap te verkopen, over te dragen of toe te wijzen

- 4) De verkopend Onafhankelijk Distributeur moet LifeVantage schriftelijk en uiterlijk 30 dagen voorafgaand aan de verkoop van zijn LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap in kennis stellen van zijn intentie om zijn LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap te verkopen. Er kunnen geen wijzigingen in de lijn van inschrijving voortvloeien uit de verkoop of overdracht van een LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap.
- 5) De verkopend Onafhankelijk Distributeur moet een wachttijd van zes (6) maanden in acht nemen vanaf de datum van de verkoop, overdracht of toewijzing van zijn LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap om in aanmerking komen om zich opnieuw in te schrijven als LifeVantage Onafhankelijk Distributeur.

4.10 – Scheiding van een LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap

Soms exploiteren LifeVantage Onafhankelijke Distributeurs hun LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap als man en vrouw door middel van een Bedrijfseenheid. Op het moment dat een huwelijk eindigt, of een Bedrijfseenheid ontbonden wordt, moeten afspraken gemaakt worden om ervoor te zorgen dat een scheiding of opsplitsing van de Bedrijfseenheid mogelijk gemaakt kan worden om een negatieve invloed op de belangen en het inkomen van de upline of downline van andere Onafhankelijke Distributeurs van het distributeurschap te voorkomen. Als de scheidende partijen niet het belang van andere Onafhankelijke Distributeurs en het Bedrijf kunnen beschermen, kan LifeVantage de Overeenkomst onvrijwillig en onmiddellijk beëindigen en het Onafhankelijk Distributeurschap en de gehele Marketingorganisatie samenvoegen op grond van Hoofdstuk 4.8.

In geen geval zal de Downline van de scheidende of wettelijk gescheiden partners of een ontbonden Bedrijfseenheid verdeeld worden op basis van de verzoeken of wensen van de scheidende of wettelijk gescheiden partijen. Tegelijkertijd zal LifeVantage in geen geval commissie- en bonuscheques tussen de scheidende echtgenoten of wettelijk gescheiden paren of leden van de ontbindende Bedrijfseenheid verdelen. LifeVantage zal slechts één downline erkennen en slechts één commissiecheque per LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap per commissiecyclus afgeven. Commissiecheques worden afgegeven aan de persoon of Bedrijfseenheid van het Distributeurschap. Als partijen bij een echtscheiding of ontbinding niet in staat zijn om een geschil over de beschikking van commissies en eigendom van het Onafhankelijk Distributeurschap op te lossen, worden commissies uitbetaald aan het primaire lid op de rekening. Als een ex-partner of een voormalig Betrokken Persoon volledig alle rechten op zijn oorspronkelijke LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap heeft opgegeven, is hij daarna vrij zich gratis in te schrijven onder een Inschrijver naar keuze, mits hij voldoet aan de eisen voor wachttijd zoals beschreven in Hoofdstuk 4.7.4 . In een dergelijk geval zal de voormalige echtgenoot of partner echter geen rechten hebben op downline uit zijn vorige organisatie. De voormalige partner moet de nieuwe Marketingorganisatie op dezelfde wijze ontwikkelen als elke andere nieuwe Onafhankelijk Distributeur.

4.11 – Opvolging

Bij overlijden of arbeidsongeschiktheid van een Onafhankelijk Distributeur kan zijn Onafhankelijk Distributeurschap overgedragen worden aan zijn erfgenamen of opvolgers. Toepasselijke wettelijke documenten moeten aan het Bedrijf worden voorgelegd om te zorgen dat de overdracht correct verloopt. Daarom moet een Onafhankelijk Distributeur een advocaat raadplegen om hem te helpen bij het opstellen van een testament of ander testamentair middel of soortgelijke rechtsgeldige documentatie. Als een LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap wordt overgedragen door een testament of ander testamentair proces, zal de betrokken rechtsopvolger het recht verwerven om alle Financiële Uitkeringen (zoals gedefinieerd in Hoofdstuk 12) van de Marketingorganisatie van de overleden Onafhankelijk Distributeur te verkrijgen, op voorwaarde dat aan de volgende kwalificaties is voldaan. De erfgenaam of opvolger(s) in kwestie moeten:

- 1) Een Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst sluiten;
- 2) Voldoen aan de voorwaarden en bepalingen van de Overeenkomst;
- 3) Voldoen aan alle kwalificaties van de status van de overleden Onafhankelijk Distributeur;
- 4) Bonus- en commissiecheques van een LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap die overgedragen zijn overeenkomstig dit Hoofdstuk 4.11, worden uitbetaald in een enkele cheque aan de rechtsopvolger(s). Deze opvolger(s) moet(en) LifeVantage een officieel adres verstrekken waarnaar alle bonus- en commissiecheques zullen worden verzonden.
- 5) Als het Onafhankelijk Distributeurschap aan verschillende rechtsopvolgers wordt nagelaten, moeten deze een Bedrijfseenheid of soortgelijke juridische entiteit vormen, zoals van toepassing volgens het recht van de jurisdictie, waarbij een dergelijk rechtspersoon wordt gevormd, en moeten zij een federaal belastingbetalersnummer, identificatienummer, nationaal identificatienummer of ander gelijkwaardig identificatienummer aanschaffen, voor zover van toepassing. LifeVantage zal alle bonus- en

commissiecheques en een 'Form 1099' uitgeven aan elke Amerikaanse Onafhankelijk Distributeur, of andere belastingrapporten, zoals mogelijk vereist door de Amerikaanse Belastingdienst (de "IRS"), zoals bepaald in Hoofdstuk 9.2 hieronder.

4.12 – Overdracht bij Overlijden van een Onafhankelijk Distributeur

Om een testamentaire overdracht van een LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap te bewerkstelligen, moet de opvolger in kwestie het volgende aan LifeVantage verstrekken:

- 1) Een originele overlijdensakte;
- 2) Een notariële kopie van het testament of een ander document dat het recht van de opvolger van het LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap bepaalt; en
- 3) Een ingevulde en uitgevoerde Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst.

Als de opvolger in kwestie reeds een LifeVantage Onafhankelijk Distributeur is, kan het Bedrijf op schriftelijk verzoek van de opvolger in kwestie een uitzondering toestaan op de Eén Distributeur per Huishouden-regel.

4.13 – Overdracht bij Invaliditeit van een Onafhankelijk Distributeur

Om de overdracht van een LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap wegens arbeidsongeschiktheid te verwezenlijken, moet een wettelijk aangewezen vertegenwoordiger LifeVantage de volgende documenten verstrekken: (1) een notariële kopie van een aanstelling als trustee of andere wettelijk aangewezen vertegenwoordiger; (2) een notariële kopie van het trust document of andere documenten die het recht van de trustee om het LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap te beheren bepalen; en (3) een ingevulde Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst uitgevoerd door de trustee.

Als de vertegenwoordiger in kwestie reeds een LifeVantage Onafhankelijk Distributeur is, kan het Bedrijf op schriftelijk verzoek van de vertegenwoordiger in kwestie een uitzondering toestaan op de Eén distributeurschap per huishouden-regel.

4.14 – Fouten of Vragen

Als een Onafhankelijk Distributeur vragen heeft of meent dat er fouten zijn gemaakt met betrekking tot commissies, bonussen, Downline activiteitenverslagen of creditkaart kosten, moet de Onafhankelijk Distributeur binnen zestig (60) dagen na datum van de vermeende fout of het vermeende incident in kwestie LifeVantage schriftelijk in kennis stellen. LifeVantage is niet verantwoordelijk voor eventuele fouten, omissies of problemen die niet binnen zestig (60) dagen na de vermeende fout of het vermeende incident in kwestie aan het Bedrijf gemeld zijn.

SECTION 5 – VERANTWOORDELIJKHEDEN VAN ONAFHANKELIJK DISTRIBUTEURS

5.1 – Wijziging van Adres, Telefoon of E-mail

Om tijdige levering van producten, ondersteunende materialen en commissiecheques te waarborgen, is het van cruciaal belang dat de bestanden van LifeVantage actueel zijn. Adressen voor verzending zijn vereist, aangezien producten van LifeVantage niet naar een postbus worden geleverd. Onafhankelijke Distributeurs die gaan verhuizen moeten elke wijziging van adres, telefoonnummer of e-mail naar het kantoor van LifeVantage sturen t.a.v. de afdeling Distributeur Support. Als een Onafhankelijk Distributeur lid van het Autoship programma is, zal de Autoship automatisch worden bijgewerkt naar het nieuwe adres. Als er meer dan een adreswijziging of Autoship Overeenkomst bij LifeVantage is ingediend, krijgt de meest recente voorrang op eerdere mededelingen of Overeenkomsten. Houd rekening met dertig (30) dagen na de ontvangst van de aankondiging of Overeenkomst door LifeVantage voor verwerking.

5.2 – Doorgaande Ontwikkelingsverplichtingen

5.2.1 – Doorgaande Training

Succesvolle Onafhankelijk Distributeurs (de “Inschrijver”) die een nieuwe Onafhankelijk Distributeur inschrijven, voeren een bonafide ondersteuning en training uit om ervoor te zorgen dat zijn downline naar behoren de werkzaamheden uitvoert voor het LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap. Succesvolle Onafhankelijke Distributeurs hebben voortdurend contact en communicatie met de Onafhankelijke Distributeurs in hun downline organisaties. Voorbeelden van dit soort contacten en communicatie kunnen omvatten, maar zijn niet beperkt tot: nieuwsbrieven, schriftelijke correspondentie, persoonlijke ontmoetingen, telefonisch contact, voicemail, e-mail en het begeleiden van downline Onafhankelijk Distributeurs op LifeVantage vergaderingen, trainingen en andere functies. Succesvolle upline Onafhankelijk Distributeurs (de “Sponsors”) motiveren en trainen bovendien hun nieuwe Onafhankelijk Distributeurs in LifeVantage productkennis, effectieve verkooptechnieken, de LifeVantage Compensatie en de naleving van het Beleid en Procedures van het Bedrijf. Communicatie met en de training van downline Onafhankelijk Distributeurs mogen echter niet in strijd zijn met Hoofdstuk 8.1 (met betrekking tot de ontwikkeling van Onafhankelijke Distributeurs in hun downline organisaties) om zeker te stellen dat downline Onafhankelijke Distributeurs geen onjuiste product- of zakelijke claims doen, of zich bezighouden met illegaal of ongepast gedrag. Op verzoek van LifeVantage dient elke Onafhankelijk Distributeur in staat te zijn om gedocumenteerd bewijs te verstrekken aan LifeVantage van zijn voortdurende inspanningen als mentor en inschrijver.

5.2.2 – Verhoogde Trainingsverantwoordelijkheden

Naarmate Onafhankelijk Distributeurs zich ontwikkelen door middel van de verschillende niveaus van leiderschap, krijgen ze meer ervaring in verkooptechnieken, productkennis en begrip van het LifeVantage programma. Zij kunnen van tijd tot tijd worden opgeroepen om deze kennis te delen met minder ervaren mensen binnen hun organisatie.

5.2.3 – Doorgaande Verkoopverantwoordelijkheden

Ongeacht hun prestatieniveau, zijn succesvolle Onafhankelijk Distributeurs voortdurend en persoonlijk bezig met de bevordering van de verkoop door het genereren van nieuwe klanten, door middel van dienstverlening aan hun bestaande klanten en door middel van verkoop aan Retail- en Voorkeursklanten die geen Onafhankelijk Distributeurs zijn.

5.3 – Anti-Smaad

LifeVantage wil haar Onafhankelijk Distributeurs voorzien van de beste producten en het beste compensatieplan en de beste service in de industrie. Daarom waarderen wij uw opbouwende kritiek en opmerkingen. Al deze opmerkingen dienen schriftelijk te worden ingediend bij de afdeling Distributeur Support. Onafhankelijk Distributeurs mogen LifeVantage, andere LifeVantage Onafhankelijke Distributeurs, LifeVantage producten, het Compensatieplan of LifeVantage directeurs, functionarissen of werknemers echter niet in diskrediet brengen, vernederen of negatieve opmerkingen over hen maken.

5.4 – Documenten verstrekken aan Aanvragers

Een Inschrijver moet de meest recente versie van het Beleid en Procedures en het Compensatieplan aan de persoon/personen aanbieden die hij overweegt in te schrijven om Onafhankelijk Distributeur te worden, voordat een dergelijke kandidaat een Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst ondertekent. Extra exemplaren van het Beleid en Procedures zijn te vinden op de officiële LifeVantage website.

5.5 – Melden Schendingen van het Beleid

Onafhankelijke Distributeurs die zich bewust worden van een schending van het beleid door een andere Onafhankelijk Distributeur moeten een dergelijke schending direct via een schriftelijke melding onder de aandacht van de afdeling LifeVantage Compliance brengen. Details van de incidenten, zoals datums, het aantal voorvallen, betrokkenen en eventuele ondersteunende documentatie moeten in het rapport worden opgenomen.

5.6 – Bedrijfsclaims

Er kan geen aanspraak worden gemaakt of gesuggereerd worden dat een Onafhankelijk Distributeur voordelen heeft of speciale privileges ontvangt met betrekking tot het Bedrijf of op enigerlei wijze vrijgesteld is van dezelfde verplichtingen en eisen als alle andere LifeVantage Onafhankelijke Distributeurs.

SECTION 6 – BELANGENCONFLICTEN

Onafhankelijk Distributeurs kunnen deelnemen aan andere directe verkoop- of netwerkmarketing of meerlagige marketing ventures (gezamenlijk “Network Marketing Ventures”), en Onafhankelijk Distributeurs kunnen deelnemen aan verkoopactiviteiten in verband met niet-LifeVantage producten en diensten indien zij dat wensen. Als een Onafhankelijk Distributeur ervoor kiest deel te nemen aan een andere Network Marketing Venture, moeten Onafhankelijk Distributeurs om belangenconflicten en loyaliteiten te voorkomen, voldoen aan het volgende:

6.1 – Wervingsverbod

Tijdens de looptijd van de Overeenkomst, zal een Onafhankelijk Distributeur zich niet bezighouden met feitelijke werving of poging tot werving of inschrijving van een LifeVantage Onafhankelijk Distributeur voor andere Network Marketing Ventures, hetzij rechtstreeks, hetzij via een derde partij. Dit omvat, maar is niet beperkt tot, de presentatie of het assisteren bij de presentatie van een andere Network Marketing Venture aan een LifeVantage Onafhankelijk Distributeur of Klant, of impliciet of expliciet een LifeVantage Onafhankelijk Distributeur of Klant stimuleren deel te nemen een andere Network Marketing Venture.

- 1) Voor een periode van één (1) jaar na de Opzegging van een Onafhankelijk Distributeur Overeenkomst, is het de voormalige Afhankelijk Distributeur ten strengste verboden om LifeVantage Onafhankelijk Distributeurs, Voorkeursklanten of Direct Retail Klanten te werven voor een andere Network Marketing Venture die concurrerende producten verkoopt. Door ondertekening van de Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst, erkent de Onafhankelijk Distributeur dat het Bedrijf probeert haar legitieme zakelijke belangen te beschermen door dit verbod en dat een dergelijk verbod redelijk is in zijn omvang en duur.
- 2) Tijdens de duur van de Overeenkomst, mag een Onafhankelijk Distributeur niet:
 - a) Informatiemateriaal, tapes, cd's, dvd's of ander promotiemateriaal van welke aard dan ook, dat gebruikt wordt om LifeVantage Onafhankelijke Distributeurs, Voorkeursklanten of Direct Retail Klanten te werven, aanbieden of overdragen aan die Network Marketing Venture;
 - b) Concurrerende non-LifeVantage producten of diensten verkopen, te koop aanbieden, of promoten aan LifeVantage Onafhankelijke Distributeurs, Voorkeursklanten of Direct Retail Klanten (elk product in dezelfde algemene categorie als LifeVantage producten wordt als concurrerend beschouwd, bijv. voedingssupplementen in dezelfde algemene categorie als de voedingssupplementen van LifeVantage, en is derhalve een concurrerend product, ongeacht verschillen in kosten, kwaliteit, ingrediënten of voedingswaarde)
 - c) LifeVantage producten aanbieden of het LifeVantage Compensatieplan promoten, samen met niet-LifeVantage producten, diensten, businessplan, opportuniteit of beloningen;
 - d) Niet-LifeVantage producten, diensten, businessplan, mogelijkheden of beloningen aanbieden op een LifeVantage bijeenkomst, seminar, lancering, conventie of ander LifeVantage evenement, of onmiddellijk na afloop daarvan.

6.2 – Andere Rechtstreekse Verkopers Benaderen

LifeVantage moedigt Onafhankelijk Distributeurs niet aan om het verkoopteam van een andere direct verkoopbedrijf te benaderen om LifeVantage producten te verkopen of om een Onafhankelijk Distributeur voor LifeVantage te worden. Ook moedigt LifeVantage Onafhankelijk Distributeurs niet aan om leden van het verkoopteam van een ander directe verkoopbedrijf te werven of over te halen de voorwaarden van hun contract met dit andere bedrijf te schenden.

6.3 – Cross-Sponsoring

Werkelijke cross-sponsoring of pogingen tot cross-sponsoring zijn ten strengste verboden. “Cross-Sponsoring” wordt gedefinieerd als de inschrijving van een persoon of entiteit die al een huidige klant of Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst in het bestand van LifeVantage heeft, of die in de voorgaande zes (6) kalendermaanden een dergelijke overeenkomst binnen een andere sponsoring lijn heeft gehad. Het gebruik van de naam of handelsnaam van een partner of familielid, DBA, aangenomen naam, bedrijven, vennootschappen,

trusts, federale ID-nummers, BTW nummers of fictieve ID-nummers om dit beleid of een andere bepaling van de Overeenkomst te omzeilen is ten strengste verboden. Onafhankelijk Distributeurs mogen andere LifeVantage Onafhankelijk Distributeurs niet vernederen, in diskrediet te brengen of belasteren in een poging om een andere Onafhankelijk Distributeur over te halen deel uit te maken van de Marketingorganisatie van de eerste Onafhankelijk Distributeur. Ongeacht het voorgaande, zal dit beleid de overdracht van een LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap in overeenstemming met Hoofdstuk 4.9 niet verbieden. Als Cross-Sponsoring ontdekt wordt, moet dit onmiddellijk onder de aandacht van het Bedrijf worden gebracht. LifeVantage kan actie ondernemen tegen de Onafhankelijk Distributeur die van organisaties wisselde en/of die Onafhankelijke Distributeurs die Cross-Sponsoring aanmoedigden of daaraan deelnamen. LifeVantage kan ook de downline van de overtredende Onafhankelijk Distributeur geheel of gedeeltelijk verplaatsen naar zijn oorspronkelijke Downline organisatie, als het Bedrijf dat billijk en haalbaar acht. LifeVantage is echter niet verplicht om de downline organisatie van de cross-gesponsorde Onafhankelijk Distributeur te verplaatsen, en de uiteindelijke plaatsing van de organisatie vindt plaats binnen het eigen goeddunken van LifeVantage. Onafhankelijke Distributeurs doen afstand van alle claims en rechtszaken tegen LifeVantage die voortvloeien uit of in verband staan met de plaatsing van de downline organisatie van de cross-gesponsorde Onafhankelijk Distributeur.

6.4 – Vasthouden Aanvragen of Bestellingen

Onafhankelijke Distributeurs mogen inschrijvingen van nieuwe aanvragers en de aankoop van producten niet manipuleren. Alle Onafhankelijk Distributeur Aanvragen en Overeenkomsten en productbestellingen moeten binnen achtenveertig (48) uur vanaf het moment dat ze respectievelijk door een Onafhankelijk Distributeur worden onderkend of door een Retail klant geplaatst worden, gestuurd worden naar LifeVantage (zie Hoofdstuk 6.5 “Stacking”).

6.5 – Stacking

“Stacking” is ten strengste verboden. De term Stacking omvat: (1) het niet aan LifeVantage doorgeven of het meer dan twee (2) werkdagen na de uitvoering ervan vasthouden van een Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst (zie Hoofdstuk 6.4); (2) het schenden van de regel twee Onafhankelijk Distributeurschappen per Huishouden (zie Hoofdstuk 4.4); en/of (3) het inschrijven van fictieve personen of bedrijven in het LifeVantage programma (zie Hoofdstuk 10.4 “Bonus Kopen Verboden”).

SECTION 7 – COMMUNICATIE EN VERTROUWELIJKHEID BINNEN EEN LIFEVANTAGE ONAFHANKELIJK DISTRIBUTEURSCHAP

7.1 – Downline Activiteiten (Genealogie Rapporten)

Downline activiteitenverslagen zijn beschikbaar voor Onafhankelijke Distributeurs op de officiële website van LifeVantage. Toegang van de Onafhankelijk Distributeur tot zijn downline activiteitenverslagen is beveiligd met een wachtwoord. Alle Downline activiteitenverslagen en de daarin vervatte informatie zijn vertrouwelijk en bevatten bedrijfseigen informatie en zakelijke bedrijfsgeheimen en zijn exclusief eigendom van LifeVantage. Downline activiteitenverslagen worden strikt vertrouwelijk aan Onafhankelijk Distributeurs verstrekt en ter beschikking gesteld van Onafhankelijk Distributeurs met als enig doel het assisteren van Onafhankelijke Distributeurs bij het werken met hun respectieve downline Organisaties aan de ontwikkeling van hun LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap. Onafhankelijke Distributeurs moeten hun downline activiteitenverslagen gebruiken om hun downline Onafhankelijk Distributeurs te helpen, te motiveren en te trainen en om hun klanten te ondersteunen. De Onafhankelijk Distributeur en LifeVantage erkennen en gaan ermee akkoord dat behalve deze vertrouwelijkheidsovereenkomst of geheimhoudingsverklaring, LifeVantage geen Downline activiteitenverslagen aan de Onafhankelijk Distributeur zal verstrekken. Een Onafhankelijk Distributeur mag niet namens zichzelf of namens een andere persoon, partnerschap, vereniging, bedrijf of andere entiteit:

- 1) Direct of indirect informatie vervat in een downline activiteitenverslag aan derden openbaar maken;
- 2) Direct of indirect het wachtwoord of andere toegangscodes tot zijn downline activiteitenverslag bekend maken;
- 3) De informatie gebruiken om met LifeVantage te concurreren of voor andere doeleinden dan het bevorderen van zijn LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap;

- 4) Een in rapporten genoemd Onafhankelijk Distributeur, Voorkeursklant of Direct Retail Klant van LifeVantage op welke wijze dan ook te werven of te benaderen of een Onafhankelijk Distributeur, Voorkeursklant of Direct Retail Customer proberen te beïnvloeden of over te halen zijn zakelijke relatie met LifeVantage wijzigen;
- 5) Informatie uit een downline activiteitenverslag gebruiken of bekend maken aan een persoon, partnerschap, vereniging, bedrijf of andere entiteit. Op aanvraag van het Bedrijf zullen alle huidige of voormalige Onafhankelijke Distributeurs het origineel en alle kopieën van Downline activiteitenverslagen aan het Bedrijf terugzenden; en
- 6) Het is een schending van dit Beleid en procedures voor een Onafhankelijk Distributeur of een derde partij om toegang te krijgen tot deze gegevens via reverse engineering, toetsaanslag monitoren of op enige andere wijze.

7.2 – Communicatie en Gegevensbescherming

Onafhankelijk Distributeur gaat ermee akkoord dat LifeVantage of een partij die namens haar optreedt, contact met hem kan opnemen via e-mail of via de telefoonnummers of faxnummer die op uw aanvraag vermeld staan, of zoals bijgewerkt. U begrijpt dat uw toestemming geen voorwaarde van aankoop is. U stemt ermee in en gaat akkoord met het LifeVantage privacybeleid wanneer u deze Onafhankelijk Distributeur Overeenkomst ondertekent en indient. LifeVantage is verantwoordelijke voor de verwerking van persoonlijke gegevens (zoals gedefinieerd in het LifeVantage Privacybeleid) die u ons verstrekt als u een bestelling voor producten of diensten uit de Europese Unie plaatst. U gaat ermee akkoord dat LifeVantage, of een partij die namens haar optreedt (d.w.z. een derde partij), persoonlijke gegevens van u kan verzamelen, zoals uw naam, geboortedatum, geslacht, adres, postadres, telefoon- en faxnummers en creditkaartinformatie, en deze gegevens over kan dragen aan LifeVantage Corporation, gevestigd in de Verenigde Staten van Amerika, ten behoeve van de uitvoering van uw bestelling. LifeVantage Corporation kan uw persoonlijke gegevens verstrekken aan haar verzendpartners en creditkaartverwerkers teneinde uw bestelling te verwerken. U stemt ermee in en gaat akkoord met het overdragen door LifeVantage van de gegevens voor deze doeleinden.

Als u een kopie van uw persoonlijke gegevens wilt aanvragen of uw persoonlijke gegevens wilt corrigeren of bijwerken of uw persoonlijke gegevens wilt verwijderen, neem dan contact op met LifeVantage Netherlands door een e-mail te sturen of te bellen naar het onderstaande nummer:

LifeVantage Netherlands BV
Beech Avenue 54-62
1119PW Schiphol-Rijk
Nederland

NLsupport@lifestvantage.com

Fax: +31-85 88 1996

SECTION 8 – RECLAME

8.1 – General

Om de goede reputatie en gevestigde merken van LifeVantage en haar producten te beschermen en te promoten en om ervoor te zorgen dat de promotie van LifeVantage, de LifeVantage opportuniteit, het compensatieplan, en de LifeVantage producten in overeenstemming met het algemeen belang zijn en om elk onbeleefd, bedrieglijk, misleidend, onethisch of immoreel gedrag of praktijk te voorkomen, worden alle Onafhankelijk Distributeurs, met uitzondering van die met aanzienlijke ervaring en die de rang van Elite Pro 7 of hoger hebben (zie verderop in ditzelfde Hoofdstuk 8.1), aangemoedigd om de verkoop hulpmiddelen en het ondersteunend materiaal van LifeVantage te gebruiken. Het Bedrijf heeft haar producten, productlabels, Compensatieplan en promotiemateriaal zorgvuldig ontworpen om ervoor te zorgen dat de presentatie van elk aspect van LifeVantage eerlijk, waarheidsgetrouw en onderbouwd is en voldoet aan de uitgebreide en complexe juridische vereisten van alle toepasselijke wetten.

In het geval dat een ervaren Onafhankelijk Distributeur, die de rang van Elite Pro 7 of hoger gehaald heeft, aanvullend marketingmateriaal van welke aard dan ook produceert, waaronder, maar niet beperkt tot, advertenties van welk soort media dan ook, flyers, brochures, cd's, audio-opnamen, posters of spandoeken, vereist LifeVantage dat dit ter goedkeuring wordt voorgelegd aan de afdeling Compliance van het Bedrijf voordat dit kan worden gebruikt of openbaar gemaakt. Al dit voorgestelde materiaal kan gemaaild worden naar de Afdeling LifeVantage Compliance, 9785 South Monroe Street, Suite 300, Sandy, Utah 84070, of gefaxd naar +31 8588 1996, of per e-mail gestuurd naar NLcompliance@lifevantage.com. Tenzij de Onafhankelijk Distributeur specifieke schriftelijke toestemming ontvangt om dit materiaal te gebruiken, wordt het verzoek als afgewezen beschouwd. Ook behoudt LifeVantage zich het recht voor om naar eigen goeddunken eerder goedgekeurd materiaal van de Onafhankelijk Distributeur te bewerken of stop te zetten. Al dit materiaal mag niet verkocht worden en kan uitsluitend kosteloos worden aangeboden.

LifeVantage behoudt zich verder het recht voor om goedkeuring voor verkoopmiddelen, promotiemateriaal, reclame of ander materiaal in te trekken, en Onafhankelijk Distributeurs zien af van alle aanspraken op schadevergoeding of vergoeding voortvloeiend uit of in verband met een dergelijke ontbinding.

Onafhankelijk Distributeurs die Elite Pro 7 of hoger zijn mogen niet beweren dat documenten of materialen die zij geschreven of geproduceerd hebben goedkeuring ontvangen hebben van de Afdeling LifeVantage Compliance of dat "naleving goedgekeurd is", zelfs als ze toestemming voor hun marketingmateriaal ontvangen hebben van de Afdeling Compliance. Aangezien dit compliance-beleid van vitaal belang is voor de stabiliteit van LifeVantage op lange termijn en het behoud van de opportuniteit voor allen, is schending van dit beleid strikt verboden. Nalaten om goedkeuring voor aanvullende marketingmaterialen van welke aard dan ook te verkrijgen of het nalaten om het beleid te implementeren op welke wijze dan ook, kan resulteren in een van de handelingen zoals uiteengezet in Hoofdstuk 14.1, waaronder, zonder beperking, het volgende:

- 1) Formele waarschuwingsletter en/of onderzoeksperiode;
- 2) Uitstel van commissies;
- 3) Beëindiging van de Onafhankelijk Distributeur Overeenkomst; en
- 4) Mogelijke rechtszaak.

Alle Onafhankelijke Distributeurs die hun eigen reclame creëren op grond van dit Hoofdstuk 8.1 verklaren hierbij en garanderen het Bedrijf dat zij geen van de van toepassing zijnde lokale wetten zullen overtreden, waaronder, maar niet beperkt tot, de Trading Schemes Regulations 1997 (Nationale Handelsregelingen) van het Verenigd Koninkrijk, indien van toepassing. Dergelijke Onafhankelijk Distributeurs verklaren hierbij uitdrukkelijk dat al dit soort materiaal:

- 1) naam en adres van de promotor moet vermelden, of in geval van een regeling die door meer dan één persoon gepromoot wordt, de namen en adressen van alle promotors;
- 2) de goederen en diensten die aangekocht zijn volgens het [trading scheme] moet beschrijven; en
- 3) de volgende tekst moet bevatten: "Het is illegaal voor een promotor of deelnemer aan een handelsregeling om iemand te overtuigen een betaling te doen door voordelen te beloven van aansluiting door anderen aan een regeling" en "Laat u niet misleiden door beweringen dat hoge verdiensten gemakkelijk bereikt kunnen worden" hetgeen (i) niet aan het begin of het einde van de reclame moet verschijnen; (ii) voor zover de reclame informatie bevat met betrekking tot de inkomstenbronnen van deelnemers voor deelname aan de handelsregeling, moet dit samen met dergelijke informatie verschijnen en niet minder aandacht krijgen dan deze informatie; (iii) gemakkelijk leesbaar of hoorbaar zijn; en (iv) niet minder aandacht krijgen dan alle andere informatie in de reclame, afgezien van de kop van de advertentie. De voorwaarden in deze alinea 3 hebben de betekenis zoals gedefinieerd in de Trading Schemes Regulations 1997 van het Verenigd Koninkrijk.

Onafhankelijke Distributeurs gaan akkoord met het vrijwaren van het Bedrijf tegen eventuele verliezen die voortvloeien uit het overtreden van deze verplichting.

8.2 – Handelsmerken en Auteursrecht

Geen Onafhankelijk Distributeur mag gebruik maken van handelsnamen, merken, ontwerpen of symbolen van LifeVantage zonder voorafgaande schriftelijke toestemming. Met uitzondering van beperkte omstandigheden die hier specifiek besproken zullen worden, mogen Onafhankelijke Distributeurs bijvoorbeeld niet registreren of pro-

beren te registreren “LifeVantage”, “Protandim”, “LifeVantage TrueScience”, “The Nrf2 Synergizer”, “LFDN”, “McCord”; Dr. McCord “of een van LifeVantages handelsmerken, andere productnamen of afgeleide namen daarvan die verband houden met het Bedrijf, voor gebruik in een Internet-domeinnaam, Internet /zoekmachine adwords (zie Hoofdstuk 8.5.17 “Zoekmachines”), sociale pagina’s of blogs, e-mailadres, gebruikersnaam, teamnamen, telefoonnummers of andere adressen of titels of online aliansen die verwarring zouden kunnen veroorzaken of misleidend of bedrieglijk zouden kunnen zijn, in die zin dat ze individuen laten geloven of laten aannemen dat de communicatie van en eigendom is van LifeVantage. Onafhankelijk Distributeurs mogen geen door het Bedrijf opgenomen evenementen of toespraken te verkoop of distributie aanbieden zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van LifeVantage. Onafhankelijk Distributeurs mogen geen door het Bedrijf geproduceerde audio of digitale media presentaties reproduceren voor verkoop of ander gebruik.

De naam “LifeVantage”, “Protandim” en andere namen zoals mogelijk door LifeVantage aangenomen, zijn voorbeelden van eigen handelsnamen, handelsmerken en dienstmerken van het Bedrijf. Als zodanig zijn deze merken van grote waarde voor LifeVantage en zij worden uitsluitend aan Onafhankelijk Distributeur verstrekt voor het gebruik ervan op een uitdrukkelijk geautoriseerde manier. Gebruik van merken van LifeVantage voor een item dat niet door het Bedrijf geproduceerd is, wordt verboden, behalve als volgt:

Naam Onafhankelijk Distributeur
LifeVantage® Onafhankelijk Distributeur

E=Alle Onafhankelijke Distributeurs moeten zichzelf onder hun eigen naam melden als “LifeVantage Onafhankelijk Distributeur” in elke vorm van reclame. Geen enkele Onafhankelijk Distributeur mag reclames publiceren, gebruiken of vertonen met de naam of het logo van LifeVantage. Onafhankelijke Distributeurs mogen niet de telefoon beantwoorden met “LifeVantage”, “LifeVantage Corporation”, “LifeVantage Netherlands B.V.,” of de beller op enige andere wijze laten geloven dat hij de kantoren van LifeVantage heeft bereikt. Tegelijkertijd is het Onafhankelijk Distributeurs verboden gebruik te maken van de namen van personen of bedrijven, merken, ontwerpen of symbolen om hun LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap zonder schriftelijke toestemming van de eigenaar te promoten.

8.3 – Ongeoorloofde Claims en Vorderingen

8.3.1 – Schadeloosstelling

Een Onafhankelijk Distributeur is volledig verantwoordelijk voor al zijn mondelinge en schriftelijke verklaringen met betrekking tot LifeVantage producten en het Compensatieplan die niet uitdrukkelijk in officieel LifeVantage materiaal zijn opgenomen. Onafhankelijke Distributeurs gaan ermee akkoord om LifeVantage directeurs, functionarissen, medewerkers en agenten schadeloos te stellen, en ze te vrijwaren van alle aansprakelijkheid, waaronder, maar niet beperkt tot, uitspraken, civielrechtelijke sancties, terugbetalingen, advocaatkosten, gerechtelijke kosten of verloren zakelijke opportuniteiten door LifeVantage als gevolg van ongeoorloofde verklaringen of acties van de Onafhankelijk Distributeur. Deze bepaling zal blijven voortbestaan na de beëindiging van de Overeenkomst.

8.3.2 – Product Claims

Er kunnen geen beweringen, waaronder persoonlijke getuigenissen, gemaakt worden voor therapeutische, curatieve of gunstige eigenschappen van producten die worden aangeboden door LifeVantage, tenzij die producten zijn opgenomen in het officiële LifeVantage materiaal. In het bijzonder mogen Onafhankelijke Distributeurs niet beweren dat LifeVantage producten heilzaam zijn, of eigenschappen bevatten voor de behandeling, diagnose, vermindering of voorkoming van een ziekte of tekenen of symptomen van de ziekte, of dat zij de indruk wekken of een band impliceren tussen de producten die worden aangeboden door LifeVantage (of hun afgevaardigden) en gezondheid. Niet alleen zijn dergelijke beweringen schendingen van het beleid van LifeVantage, ook schenden ze eventueel van toepassing zijnde wet- en regelgeving, met inbegrip van, maar niet beperkt tot, de Europese Unie en de per land van toepassing zijnde eisen (zoals, bij wijze van voorbeeld, Richtlijn 2001/83 / EG en de nationale uitvoeringswetgeving, Verordening (EG) nr. 1223/2009 of Verordening (EG) nr. 1924/2006), evenals de nationale, regionale of plaatselijke (gemeentelijke of anderszins) wet- en regelgeving.

Een Onafhankelijk Distributeur die in welke vorm dan ook getuigenissen met betrekking tot productervaring aanbiedt, moet voorzichtig zijn bij het bekend maken van zijn relatie met LifeVantage, dat wil zeggen, “LifeVantage® Onafhankelijk Distributeur,” eerlijk zijn in de getuigenis van zijn persoonlijke ervaring en bevestigen dat hij niet beweert dat zijn ervaring het gebruikelijke resultaat is zoals dat door de consument wordt ervaren.

8.3.3 – Inkomsten Claims

In hun enthousiasme om potentiële Onafhankelijke Distributeurs in te schrijven, kunnen sommige Onafhankelijke Distributeurs zo nu en dan in de verleiding komen om inkomsten claims te maken of indrukken van verdiensten te wekken om de inherente kracht van netwerken en van LifeVantage in het bijzonder aan te tonen. Dit is contraproductief, omdat Onafhankelijke Distributeurs heel snel teleurgesteld kunnen worden als hun resultaten niet zo uitgebreid of snel zijn als de resultaten van anderen. Bij LifeVantage zijn wij er stellig van overtuigd dat de LifeVantage inkomsten potentieel groot genoeg zijn om zeer aantrekkelijk te zijn, zonder de verdiensten van anderen te vermelden. Bovendien zijn er wetten en regels die bepaalde soorten inkomsten claims en getuigenissen van personen die zich bezighouden met netwerkmarketing regelen zelfs verbieden. Terwijl Onafhankelijke Distributeurs van mening kunnen zijn dat het nuttig is om kopieën of cheques te tonen om hun eigen verdiensten of de verdiensten van anderen bekend te maken, hebben dergelijke benaderingen juridische gevolgen die een negatieve invloed kunnen hebben op zowel LifeVantage als op de Onafhankelijk Distributeur die de bewering doet, tenzij door de wet vereiste passende informatie tegelijkertijd met de inkomsten claim of indruk van verdiensten verstrekt wordt. Omdat LifeVantage Onafhankelijke Distributeurs niet over de gegevens beschikken die nodig zijn om te voldoen aan de wettelijke eisen voor het maken van het inkomsten claims, mag een Onafhankelijk Distributeur, bij de presentatie en bespreking van de LifeVantage opportuniteit of het Compensatieplan aan een potentiële Onafhankelijk Distributeur, geen omzetprognoses of inkomsten claims maken of zijn LifeVantage inkomen bekend maken (met inbegrip van het tonen van cheques, kopieën van cheques, bankafschriften of fiscale gegevens). Voorbeelden van hypothetische inkomsten die gebruikt worden om de werking van het Compensatieplan uit te leggen en die uitsluitend op wiskundige prognoses gebaseerd zijn, kunnen aan potentiële Onafhankelijke Distributeurs getoond worden, mits de Onafhankelijk Distributeur die zulke hypothetische voorbeelden gebruikt aan de potentiële Onafhankelijk Distributeur(s) duidelijk maakt dat dergelijke inkomsten hypothetisch zijn en de Onafhankelijk Distributeur een kopie van het meest recente door het Bedrijf opgestelde inkomstengrafiek aanbiedt. Totdat LifeVantage een officieel inkomen bekend maakt, mogen Onafhankelijk Distributeurs geen gebruiken maken van voorbeelden van hypothetische inkomsten bij de promotie van hun LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap.

8.3.4 – Gebruik van Namen en Gelijkenissen van Beroemdheden

Namen of gelijkenissen van beroemdheden mogen niet door Onafhankelijk Distributeurs in samenwerking met LifeVantage gepubliceerd worden zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van LifeVantage.

8.3.5 – Interactie met Wetenschappelijke Adviesraad en andere Bedrijfsconsultants

LifeVantage heeft een unieke positie in de markt door haar speciale relatie met veel vooraanstaande deskundigen op het gebied van wetenschap, marketing, public relations (“PR”), en zakelijke en juridische deskundigen. Ten behoeve van het behoud van deze relaties voor het belang van alle Onafhankelijk Distributeurs en het Bedrijf, moeten Onafhankelijk Distributeurs: (1) zich strikt aan het advertentiebeleid van het Bedrijf houden; en (2) zich onthouden van elk contact met leden van de raad van bestuur van het Bedrijf, de raad van bestuur van LifeVantage Corporation, Wetenschappelijke Adviesraad of andere consultants of adviseurs van het Bedrijf, zonder de uitdrukkelijke voorafgaande schriftelijke toestemming van het Bedrijf.

8.3.6 – Overheidsgoedkeuring of Bekrachtiging

Regelgevende overheidsinstanties geven geen goedkeuring of bekrachtiging aan directe verkoopbedrijven of netwerkmarketing bedrijven of programma's. Daarom mogen Onafhankelijk Distributeur niet impliceren dat LifeVantage of haar Compensatieplan is “goedgekeurd”, “onderschreven” of anderszins bekrachtigd door een overheidsinstelling

8.4 – Massamedia

8.4.1 – Aanbiedingen waarbij gebruik van Massamedia Verboden is

Tenzij anders specifiek hierin toegestaan, mogen Onafhankelijk Distributeur geen gebruik maken van enige vorm van mediareclame of andere massacommunicatie reclame om de producten of de opportuniteit te promoten. Dit geldt ook voor nieuwsberichten of promotionele stukken in tv-programma's, nieuwsuitzendingen, entertainment shows, internet advertenties, enz. De producten mogen slechts gepromoot worden door persoonlijk contact of informatiemateriaal dat door het Bedrijf of door Onafhankelijke Distributeurs in overeenstemming met dit Beleid en Procedures geproduceerd en gedistribueerd wordt. Onafhankelijk Distributeurs kunnen advertenties plaatsen met algemene opportuniteiten in rechtsgebieden waar dit soort reclame is toegestaan, maar alleen in overeenstemming met het Beleid en Procedures van het Bedrijf en in overeenstemming met de toepasselijke wetgeving. Voor alle duidelijkheid, elke Onafhankelijk Distributeur die voornemens is een algemene opportuniteit reclame te publiceren in zijn rechtsgebied, moet eerst schriftelijke toestemming van LifeVantage verkrijgen waarin staat dat een dergelijke handeling wettelijk is toegestaan.

8.4.2 – Media Interviews

Onafhankelijke Distributeurs mogen de Producten of de opportuniteit niet promoten door middel van interviews met de media, artikelen in publicaties, nieuwsberichten, persberichten en andere openbare informatie, handels- of sectorinformatiebronnen zonder de uitdrukkelijke schriftelijke toestemming van het Bedrijf. Dit geldt ook voor particulier of betaald lidmaatschap of publicaties van “gesloten groepen”. Onafhankelijke Distributeurs mogen niet namens het Bedrijf met de pers spreken en zij mogen niet doen alsof zij door het Bedrijf gemachtigd zijn namens haar te spreken. Alle contacten met of vragen van de media moeten onmiddellijk doorverwezen worden naar de afdeling Marketingcommunicatie van het Bedrijf.

8.5 – Internet

8.5.1 – Algemeen

Ongeacht de naleving van het Beleid en Procedures zoals hier uiteengezet, zijn alle LifeVantage Onafhankelijke Distributeurs persoonlijk verantwoordelijk voor hun online publicaties en alle andere online activiteiten die betrekking hebben op LifeVantage. Dus zelfs als een LifeVantage Onafhankelijk Distributeur geen eigenaar is van een blog of een sociale media site, als een LifeVantage Onafhankelijk Distributeur berichten publiceert op een dergelijke site die betrekking hebben op LifeVantage of die naar LifeVantage herleid kunnen worden, is de LifeVantage Onafhankelijk Distributeur verantwoordelijk voor de publicatie en moet hij handelen op een manier die de reputatie en het imago en het aanzien in de gemeenschap van LifeVantage opbouwt, versterkt en verbetert. LifeVantage Onafhankelijke Distributeurs zijn ook verantwoordelijk voor publicaties op externe websites die eigendom zijn van de LifeVantage Onafhankelijk Distributeur of die hij bewerkt of beheert.

LifeVantage Onafhankelijke Distributeurs moeten hun volledige naam bekend maken op alle relevante sociale media profielen die betrekking hebben op LifeVantage en haar producten of zaken, en zij moeten zich duidelijk bekend maken als “LifeVantage Onafhankelijk Distributeur.” Anonieme publicaties of het gebruik van een alias is verboden.

LifeVantage Onafhankelijke Distributeurs moeten ongepaste conversaties, opmerkingen, afbeeldingen, video's, audio, applicaties of andere content die niet geschikt voor minderjarigen, profaan, discriminerend of vulgair is voorkomen. Bepaling van wat ongepast is, is naar goeddunken van LifeVantage en het beledigen van LifeVantage Onafhankelijk Distributeurs van LifeVantage zal disciplinaire maatregelen tot gevolg hebben. LifeVantage Onafhankelijke Distributeurs mogen geen gebruik maken van blog spam, spamdexing of andere methoden van massale replicatie om reacties op een website, blog of forum achter te laten. Reacties die LifeVantage Onafhankelijk Distributeurs creëren of online publiceren, moeten nuttig, uniek en relevant zijn en betrekking hebben op het blog artikel.

Als algemene regel kunnen LifeVantage Onafhankelijke Distributeurs geen geografische verwijzingen gebruiken in de paginanamen / -titels of URL's van hun LifeVantage-gerelateerde sociale media of externe websites. Ter verduidelijking en om twijfel te voorkomen, mogen Onafhankelijke Distributeurs, behalve voor een standaard URL of een goedgekeurde wijziging van een standaard URL, geen gebruik maken van de termen “LifeVantage”, “Protandim” of afleidingen daarvan, in een extern website-adres of gerelateerde URL (bijv. www.jillsellsProtandim.com of www.blogspot.lifevantageofstlouis.com).

Elke externe website die “LifeVantage” of “Protandim,” of andere LifeVantage producten en programmanamen, of afleidingen daarvan in de URL bevat, moet worden overgedragen aan LifeVantage of op verzoek van LifeVantage gesloten/beëindigd worden. In geen geval mag de LifeVantage Onafhankelijk Distributeur dit soort domeinnaam aan derden verkopen zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van LifeVantage.

8.5.2 – Onafhankelijk Distributeur Websites

Als een Onafhankelijk Distributeur een Internet webpagina wil gebruiken om zijn Onafhankelijk Distributeurschap te promoten, kan hij dit uitsluitend doen via het gerepliceerde websiteprogramma van het Bedrijf, met gebruik van het officiële LifeVantage sjabloon. Met dit programma kunnen Onafhankelijk Distributeurs op internet adverteren en een home page ontwerp gebruiken dat gepersonaliseerd kan worden met de contactgegevens van de Onafhankelijk Distributeur. Deze websites geven de Onafhankelijk Distributeur een professionele en door het Bedrijf goedgekeurde aanwezigheid op het internet. Online verkoop mag alleen gegenereerd worden op basis van een gerepliceerde website van een Onafhankelijk Distributeur van LifeVantage.

Een Onafhankelijk Distributeur mag geen gebruik maken van “blinde” advertenties op het internet die product claims of inkomsten claims maken die uiteindelijk geassocieerd worden met LifeVantage producten, de LifeVantage opportuniteit of het LifeVantage Compensatieplan.

8.5.3 – Sociale Media en Andere Websites

Niet gerepliceerde externe websites, in het bijzonder sociale media websites, zijn sites om relaties op te bouwen. Hoewel het opbouwen van relaties een belangrijk onderdeel van het verkoopproces uitmaakt, mogen externe websites, waaronder, zonder beperking, sociale media websites niet gebruikt worden als een direct middel voor het genereren van omzet en het uitleggen van de LifeVantage inkomstenmogelijkheden of producten.

8.5.3.1 – De Officiële LifeVantage Public Facebook (of soortgelijke) Pagina’s

LifeVantage heeft een officiële openbare Facebookpagina, die zij gebruikt om potentiële klanten en investeerders uit te nodigen om het bedrijf te bestuderen. Het is niet bedoeld om gebruikt te worden door Onafhankelijke Distributeurs van LifeVantage om producten te verkopen of hun bedrijf te promoten of om te communiceren met andere distributeurs of consumenten. Als zodanig, mogen LifeVantage Onafhankelijke Distributeurs geen informatielinks publiceren op de openbare LifeVantage Facebook-pagina, noch mogen ze prijzen, promoties, marketingmateriaal, verkoop, reclame, of aankondigingen met betrekking tot hun bedrijven publiceren. LifeVantage behoudt zich het recht voor om berichten die op de officiële Facebookpagina van het Bedrijf geplaatst worden naar eigen goeddunken te verwijderen.

8.5.3.2 – Gesloten Onafhankelijk Distributeur Facebook (of soortgelijke) Pagina’s

LifeVantage zal ook een gesloten Facebookgroep creëren voor gebruik door het Bedrijf en Onafhankelijke Distributeurs. Onafhankelijk Distributeur kunnen ook een gesloten groep creëren en kunnen een dergelijke groep gebruiken om onderling te onderwijzen en informatie over LifeVantage, haar producten, wetenschap en bedrijfsmogelijkheden te bespreken en te verspreiden. Onafhankelijke Distributeurs kunnen zich alleen bij deze groepen aansluiten met toestemming van LifeVantage, en alle inhoud en discussies zullen beschermd zijn met een wachtwoord en niet openbaar toegankelijk. Geen enkele Onafhankelijke Distributeur mag toegang verlenen tot of informatie verspreiden uit deze groepen.

8.5.3.3 – Ander Internet Gebruik

Onafhankelijk Distributeurs mogen internet, sociale netwerk sites, blogs, sociale media en aanvragen, en andere sites waarvan de inhoud gebaseerd is op gebruikersparticipatie en door gebruikers gegenereerde inhoud, forums, message boards, blogs, wiki’s en podcasts voor het volgende gebruiken:

- 1) Om voorlopige informatie over LifeVantage of hun betrokkenheid bij LifeVantage mee te delen;
- 2) Om gebruikers door te sturen naar hun door LifeVantage gerepliceerde website; en
- 3) Om alleen door LifeVantage geproduceerd zakelijk materiaal te publiceren dat door LifeVantage goedgekeurd is voor publicatie en afkomstig is uit de door LifeVantage goedgekeurde “Internet Gereedschapskist”

Dergelijk gebruik is toegestaan onder voorbehoud dat het (1) ondergeschikt is aan het primaire gebruik van de website of het forum, (2) geen onjuiste of misleidende informatie over LifeVantage, haar producten of zakelijke mogelijkheden bevat, en (3) in overeenstemming is met het overige beleid hierin uiteengezet, met inbegrip van, maar niet beperkt tot, het beleid met betrekking tot het gebruik van handelsmerken, handelsnamen en andere intellectuele eigendomsrechten van LifeVantage.

8.5.4 – Gebruik van Derde Partij Intellectueel Eigendom

Als een LifeVantage Onafhankelijk Distributeur gebruik maakt van de merken, handelsnamen, dienstmerken, auteursrecht of intellectueel eigendom van een derde partij in een online publicatie, is het zijn verantwoordelijkheid ervoor te zorgen dat hij over de juiste licentie beschikt om dit intellectuele eigendom te gebruiken en dat hij de juiste licentiekosten betaalt. Naar alle derde partij intellectueel eigendom moet correct worden verwezen als eigendom van de derde partij, en de Onafhankelijk Distributeur moet zich houden aan de beperkingen en voorwaarden die de eigenaar van het intellectuele eigendom op het gebruik van haar eigendom plaatst.

8.5.5 – Respecteren van Privacy

LifeVantage Onafhankelijke Distributeurs moeten altijd de privacy van anderen respecteren in hun publicaties. Ze mogen zich niet bezighouden met roddel of geruchten over een individu, bedrijf of concurrerende producten of diensten. LifeVantage Onafhankelijke Distributeurs mogen de namen van andere personen of entiteiten niet vermelden in hun publicaties, tenzij zij schriftelijke toestemming hebben van de persoon of entiteit die het onderwerp van hun publicatie is.

8.5.6 – Professionalisme

LifeVantage Onafhankelijke Distributeurs moeten ervoor zorg dragen dat hun publicaties waarheidsgetrouw en accuraat zijn. Hiertoe dienen zij de feiten te controleren van al het materiaal dat ze online publiceren. Ook moeten zij hun publicaties zorgvuldig controleren op spelling, interpunctie en grammaticale fouten. Het gebruik van beledigende taal is verboden.

8.5.7 – Verboden Publicaties

LifeVantage Onafhankelijke Distributeurs mogen geen publicaties of links plaatsen naar publicaties of ander materiaal dat:

- 1) Expliciet seksueel, obscene of pornografisch is;
- 2) Beledigend, profaan, hatelijk, bedreigend, schadelijk, lasterlijk, smadelijk, intimiderend of discriminerend (ongeacht op dit basis van ras, etniciteit, geloofsovertuiging, godsdienst, geslacht, seksuele geaardheid, lichamelijke beperking of anders is) is;
- 3) Grafisch gewelddadig, met inbegrip van gewelddadige beelden van videogames;
- 4) Neigt naar onrechtmatige gedragingen;
- 5) Zich bezig houdt met persoonlijke aanvallen op individuen, groepen of entiteiten; of
- 6) Intellectuele eigendomsrechten van het Bedrijf of een derde partij schendt.

8.5.8 – Negatieve Online Publicaties beantwoorden

LifeVantage Onafhankelijke Distributeurs mogen niet discussiëren met iemand die een negatieve publicatie over hen, andere LifeVantage Onafhankelijke Distributeurs of LifeVantage plaatst. Zij moeten negatieve berichten melden bij het Bedrijf t.a.v. nlcompliance@lifevantage.com. Beantwoording van dergelijke negatieve berichten geeft alleen stof tot discussie met iemand die een wrok koestert en die niet dezelfde hoge normen heeft als LifeVantage, en daarom de reputatie en goodwill van LifeVantage schaadt.

8.5.9 – Opzeggen van uw LifeVantage Business

Als het bedrijf van een LifeVantage Onafhankelijk Distributeur om wat voor reden dan ook wordt opgezegd, moet hij stoppen met het gebruik van de naam LifeVantage, en alle LifeVantage merken, handelsnamen, servicemerken en andere intellectuele eigendomsrechten, en alle producten van deze merken en intellectueel eigendom, in alle publicaties en op alle externe websites die hij gebruikt. Als een Onafhankelijk Distributeur

van LifeVantage iets publiceert op een sociale mediasite waarop hij zichzelf eerder geïdentificeerd heeft als een onafhankelijke LifeVantage vertegenwoordiger, moet hij duidelijk bekend maken dat hij geen Onafhankelijk LifeVantage Vertegenwoordiger meer is.

8.5.10 – E-mail

Onafhankelijke Distributeur moeten de volgende disclaimers gebruiken in alle e-mail correspondentie over LifeVantage of LifeVantage opportuniteit of programma:

De afzender van deze e-mail is een Onafhankelijk Distributeur van LifeVantage en als zodanig een onafhankelijke contractant van LifeVantage. Onafhankelijke Distributeurs zijn geen werknemers van LifeVantage. Mocht u vragen hebben over het bedrijf, neem dan contact op met Distributeur Support op telefoonnummer + 31-8588 1995 of per fax op +31 8588 1996 of per e-mail op NLsupport@lifevantage.com.

Vertrouwelijk Bericht

Dit e-mailbericht (inclusief bijlagen) bevat informatie die vertrouwelijk en/of wettelijk beschermd kan zijn. Tenzij u de beoogde ontvanger bent, mag u het bericht niet gebruiken, kopiëren, en de inhoud ervan of de inhoud van de bijlagen bij deze e-mail aan niemand bekend maken. Als u dit e-mailbericht ten onrechte heeft ontvangen, informeer dan de afzender hierover via e-mail en verwijder het bericht. Ongeoorloofde bekend maken en/of gebruik maken van de informatie in deze e-mail kan leiden tot burgerlijke en strafrechtelijke aansprakelijkheid.

8.5.11 – Online Advertenties

LifeVantage Onafhankelijke Distributeurs mogen geen online advertenties (inclusief, maar niet beperkt tot Craigslist) gebruiken om specifieke LifeVantage producten, productbundeling of de opportuniteit te vermelden, te verkopen of in detailhandel te verkopen.

8.5.12 – Online Veiling Websites

LifeVantage producten en programma's mogen niet op eBay, Amazon, Alibaba of andere online veilingen vermeld worden, noch mogen Onafhankelijke Distributeurs een derde partij inroepen of bewust toestaan of in staat stellen LifeVantage producten te verkopen op eBay of andere online veilingen.

8.5.13 – Online Retailing

Onafhankelijke Distributeurs mogen geen LifeVantage producten vermelden of verkopen in retail winkels of e-handel websites, waaronder Amazon.com en dergelijke (met uitzondering van hun eigen Gerepliceerde Website). Bovendien mogen Onafhankelijke Distributeurs niet (1) een derde partij inschakelen of bewust toestaan LifeVantage producten in online retail winkels of e-handel websites te verkopen of (2) producten verkopen aan een derde partij waarvan de Onafhankelijk Distributeur reden heeft om aan te nemen dat deze dergelijke producten zal verkopen in een online retail winkel of e-handel website. Onafhankelijke Distributeurs kunnen de dan geldende productafbeeldingen en beschrijvingen verkrijgen van het tabblad Extra in hun Virtuele Kantoor, die Onafhankelijk Distributeurs alleen op hun Gerepliceerde website mogen tonen.

8.5.14 – Banner Reclame

Onafhankelijke Distributeurs kunnen banner reclame publiceren op hun websites van derden (zoals hieronder beschreven); op voorwaarde dat zij echter alleen gebruik maken van LifeVantage goedgekeurde sjablonen en afbeeldingen uit het tabblad Extra in het Virtuele Kantoor, en geen prijzen, kortingen of aanbiedingen van LifeVantage producten op een dergelijke advertentie vermelden. Elke LifeVantage-gerelateerde banner reclame op deze websites moeten terugkoppelen naar hun Gerepliceerde LifeVantage websites.

8.5.15 – Spam Linking

Spam linking wordt gedefinieerd als meerdere opeenvolgende inzendingen van dezelfde of vergelijkbare inhoud in blogs, wiki's, gastenboeken, websites of andere openbaar toegankelijke online prikborden of forums en is niet

toegestaan. Dit omvat blog spamming, blog commentaar spamming en/of spamdexing. Eventuele opmerkingen van een Onafhankelijk Distributeur op blogs, forums, gastenboeken, enz., moet uniek, informatief en relevant zijn.

8.5.16 – Digitale Media Indiening (bijv. YouTube, iTunes, PhotoBucket, enz.)

Onafhankelijk Distributeurs mogen geen LifeVantage gerelateerde video's, audio of foto's uploaden, indienen of publiceren op welke website dan ook.

8.5.17 – Gesponsorde Links, Betaal-Per-Klik (PPC) Advertenties en Betaalde Zoekopdrachten

Gesponsorde links of Betaal-per-Klik Advertenties (PPC) zijn aanvaardbaar zoals hierin beschreven. De doel-URL en de weergegeven URL moeten hetzelfde zijn. De bestemming van de PPC moet de externe website zijn, niet de Gerepliceerde Website van de Onafhankelijk Distributeur, en de website mag geen URL bevatten waardoor de gebruiker zou kunnen geloven dat hij wordt doorgeleid naar een LifeVantage Corporate website, of een URL die op welke manier dan ook ongeschikt of misleidend is. Onafhankelijke Distributeurs kunnen geen gebruik maken van handelsnamen, handelsmerken of andere auteursrechten van LifeVantage bij het indienen van Google Adwords, MSN Bing, trefwoorden, enz. op Internet zoekmachines (zie Hoofdstuk 8.2 "Handelsmerken en Auteursrechten").

8.6 – Spam en Ongevraagde Faxen

Met uitzondering van het bepaald in dit Beleid en Procedures, mogen Onafhankelijke Distributeurs geen ongevraagde faxen, massa e-mail distributie, ongevraagde e-mail of "spamming" verzenden met betrekking tot de activiteiten van hun LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap. De termen "ongevraagde faxen" en "ongevraagde e-mail" betekenen de overdracht via telefoon, fax of e-mail, respectievelijk, van materiaal of informatie die LifeVantage, haar producten, haar compensatieplan of enig ander aspect van het Bedrijf adverteert of promoot, en die aan welke persoon dan ook worden overgedragen, behalve dat deze voorwaarden geen fax of e-mail bevatten: (1) aan ontvangers met voorafgaande uitdrukkelijke uitnodiging of toestemming van die ontvanger; of (2) aan personen met wie de Onafhankelijk Distributeur een gevestigde zakelijke of persoonlijke relatie onderhoudt, in beide gevallen zoals toegestaan door de toepasselijke wetgeving. De term "gevestigde zakelijke of persoonlijke relatie" betekent een voorgaande of bestaande relatie gevormd door een vrijwillige communicatie in twee richtingen tussen een Onafhankelijk Distributeur en een persoon, op basis van: (1) een onderzoek, toepassing, aankoop of transactie door de persoon met betrekking tot de producten die worden aangeboden door deze Onafhankelijk Distributeur; of (2) een persoonlijke of familierelatie, welke relatie niet eerder door de partijen beëindigd is.

8.7 – Telemarketing

De Informatiecommissaris, evenals andere toepasselijke lokale overheden, hebben elk voorschriften die praktijken met betrekking tot telemarketing beperken. Veel autoriteiten hebben een "niet bellen" voorschrift als onderdeel van hun telemarketing wetten. Hoewel LifeVantage Onafhankelijk Distributeurs niet als "telemarketeers" in de traditionele zin van het woord beschouwd worden, definiëren deze overheidsvoorschriften in grote lijnen de term "telemarketeer" en "telemarketing", zodanig dat als een Distributeur per ongeluk iemand opbelt wiens telefoonnummer vermeld staat in een "niet bellen" register, hij mogelijk de wet overtreedt. Deze voorschriften moeten bovendien niet lichtvaardig worden opgenomen, zij kunnen per overtreding belangrijke sancties en boetes met zich meebrengen.

Daarom mogen Onafhankelijke Distributeurs zich niet bezighouden met telemarketing tijdens de uitvoering van hun LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap. De term "telemarketing" houdt in het voeren van één of meer telefoongesprekken aan een persoon of entiteit om de aankoop van een LifeVantage product of dienst tot stand te brengen, of om die persoon of entiteit te werven voor de LifeVantage opportuniteit. "Cold calls" naar potentiële klanten of Onafhankelijke Distributeurs die producten of diensten van LifeVantage of de LifeVantage opportuniteit promoten, worden beschouwd als telemarketing en zijn verboden. Bovendien mogen Onafhankelijke Distributeurs niet gebruik maken van een automatisch telefoonkiessysteem of van willekeurige telefoonlijsten om hun werkzaamheden voor hun Onafhankelijk Distributeurschap uit te voeren. De term "automatisch telefoonkiessysteem" houdt in apparatuur dat in staat is om: (1) telefoonnummers die gebeld worden op te slaan of te produceren met behulp van een generator van willekeurige nummers of volgnummers; en (2) deze nummers te bellen. Voorts erkennen Onafhankelijke Distributeurs deze richtlijnen voor telemarketing en gaan ze akkoord zich hier aan te houden.

8.8 – Geadverteerde Productprijzen

LifeVantage kan Onafhankelijke Distributeurs van tijd tot tijd adviesprijzen bieden voor de verkoop van de Producten. Dit zijn de prijzen die LifeVantage de Onafhankelijke Distributeurs aanraadt om hun Producten tegen te verkopen. Onafhankelijke Distributeurs gaan ermee akkoord dat alle reclame met betrekking tot de prijs van de Producten eerlijk zal zijn en geen misleidende verklaringen zal bevatten. Elke schending van deze verplichting met betrekking tot misleidende prijzen door een Onafhankelijk Distributeur, betekent een schending van de Overeenkomst en kan leiden tot strafmaatregelen, waaronder, maar niet beperkt tot, een van de in Hoofdstuk 14 beschreven acties.

SECTION 9 – REGELS EN RICHTLIJNEN

9.1 – Identification

Alle Onafhankelijke Distributeurs zijn verplicht hun sofinummer, Werkgeversnummer, nationaal identificatienummer, BTW nummer of gelijkwaardig door de overheid uitgegeven identificatienummer, indien van toepassing, aan LifeVantage te verstrekken op de Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst. Bij inschrijving zal het Bedrijf een uniek Onafhankelijk Distributeur Identificatienummer(DIN) verstrekken aan de Onafhankelijk Distributeur, waarmee hij geïdentificeerd zal worden. Dit nummer zal gebruikt worden om orders te plaatsen en Financiële Verdelingen te volgen.

9.2 – Inkomstenbelasting

Elke Onafhankelijk Distributeur is verantwoordelijk voor het betalen van alle toepasselijke belastingen op inkomsten die als Afhankelijk Distributeur gegenereerd worden. Als een LifeVantage Onafhankelijk Distributeur vrijgesteld van belasting is, moet het fiscaal identificatienummer, het nationaal identificatienummer, het BTW nummer of een andere gelijkwaardige identificatienummer, voor zover van toepassing, aan LifeVantage worden verstrekt. LifeVantage heeft in alle gevallen het recht om enige en alle belastingen van welke aard dan ook in te houden zoals verplicht volgens de toepasselijke wetten, ongeacht of deze geheven worden op federaal, nationaal, of lokaal (gemeentelijke of anderszins) niveau (een “politieke eenheid”), en zal belasting voor toegevoegde waarde, verkoop, omzet of equivalente belasting verder toevoegen aan de gefactureerde of te factureren bedragen, zoals vereist door alle toepasselijke wetten van elke politieke eenheid die rechtsbevoegdheid heeft om dit van LifeVantage te eisen. LifeVantage zal aan elke niet-Amerikaanse Onafhankelijk Distributeur uitsluitend die fiscale rapporten en/of soortgelijke fiscale rapportage verstrekken met betrekking tot het rechtsgebied waarin LifeVantage gevestigd is, maar alleen indien en in de mate waarin dit verplicht is door een van toepassing zijnde wet- of regelgeving, en zal verder alleen fiscale rapporten en/of soortgelijke fiscale rapportage verstrekken met betrekking tot het rechtsgebied waarin deze niet-Amerikaanse Onafhankelijk Distributeur gevestigd is, indien en voor zover LifeVantage daartoe verplicht is door een toepasselijke wet- of regelgeving.

9.3 – Verzekering

9.3.1 – Dekking Bedrijfsontplooiing

Een LifeVantage Onafhankelijk Distributeur kan een verzekering regelen voor zijn Onafhankelijk Distributeurschap. Wij wijzen erop dat een huisverzekering geen bedrijfsgerelateerde ongevallen of diefstal of schade aan inventaris of zakelijke apparatuur dekt. Elke Onafhankelijk Distributeur dient contact op te nemen met zijn verzekeringsagent om er zeker van te zijn dat zijn relevante eigendommen beschermd zijn. In de Verenigde Staten kan dit vaak gedaan worden door een eenvoudige “Business Pursuit” goedkeuring, vastgehecht aan de polis van de huisverzekering.

9.3.2 – Dekking Productaansprakelijkheid

LifeVantage houdt een verzekering aan om het Bedrijf en de Onafhankelijk Distributeurs te beschermen tegen claims voor productaansprakelijkheid. De verzekering van LifeVantage breidt de dekking uit tot Onafhankelijke Distributeurs, zolang zij LifeVantage producten op normale wijze op de markt brengen en in overeenstemming met het beleid van het Bedrijf en de toepasselijke wet- en regelgeving. De productaansprakelijkheid dekking van LifeVantage mag haar dekking niet uitbreiden tot claims of zaken die ontstaan als gevolg van wangedrag van een Onafhankelijk Distributeur bij de marketing van de producten.

9.4 – Internationale Marketing

Onafhankelijke Distributeurs zijn alleen in landen waar LifeVantage bevoegd is om zaken te doen, zoals vermeld in het Officiële LifeVantage Materiaal of op de website van het Bedrijf, bevoegd om LifeVantage producten te verkopen en Direct Retail Klanten, Voorkeursklanten of Onafhankelijke Distributeurs in te schrijven. Alvorens echter LifeVantage gerelateerde activiteiten uit te voeren in een geautoriseerd land, dient een Onafhankelijk Distributeur eerst de LifeVantage Internationale Inschrijving Aanvraag volledig in te vullen en in te dienen bij de Afdeling Compliance. Zodra deze aanvraag is ontvangen en goedgekeurd, zoals blijkt uit schriftelijke toestemming van een medewerker van de Afdeling Compliance, kan de Onafhankelijk Distributeur zijn werkzaamheden aanvangen in ieder geautoriseerd land in overeenstemming met de toepasselijke bepalingen en voorwaarden van dat land. Toelaatbaar gedrag en activiteiten in ongeoorloofde en/of Not-For-Resale markten wordt beschreven in Hoofdstuk 9.4.1 hieronder.

9.4.1 – Internationale Marketing Definities

9.4.1.1 – Ongeautoriseerde Markten (Pre-Market) - Voorafgaand aan de officiële opening in een land, zijn toegestane activiteiten door Onafhankelijke Distributeurs beperkt tot het verstrekken van visitekaartjes en het uitvoeren, organiseren van of deelnemen aan vergaderingen met niet meer dan vijf (5) deelnemers, met inbegrip van de Onafhankelijk Distributeur. Andere deelnemers moeten persoonlijke kennissen of kennissen van kennissen zijn. Deze vergaderingen moeten gehouden worden in een huis of een openbare instelling en mogen niet in een hotelkamer plaatsvinden.

Verboden gedrag met betrekking tot pre-Market opening voor Onafhankelijke Distributeurs in alle markten omvat, maar is niet beperkt tot:

9.4.1.1.1 – Alle cold calling technieken (personen benaderen die geen vroegere persoonlijke kennissen van de contact zoekende Onafhankelijk Distributeur zijn) zijn ten strengste verboden in ongeautoriseerde markten

9.4.1.1.2 – Het op enige wijze importeren of de invoer mogelijk maken van producten, diensten of productmonsters van het Bedrijf, of deze op enige wijze verkopen, schenken of distribueren;

9.4.1.1.3 – Het plaatsen van elke vorm van reclame of het distribueren van elke vorm van promotiemateriaal met betrekking tot het Bedrijf, haar producten of de opportuniteit, met uitzondering van officieel LifeVantage materiaal dat specifieke toestemming heeft verkregen voor verspreiding in ongeopende markten zoals aangesteld door het Bedrijf;

9.4.1.1.4 – Een Overeenkomst aanvragen of hierover onderhandelen met het oog op het betrekken van een burger of inwoner van een ongeopende markt bij de opportuniteit, een specifieke inschrijver of een specifieke lijn van sponsoring. Verder mogen Onafhankelijke Distributeurs burgers of inwoners van ongeopende markten niet aanmelden in een Geautoriseerd Land of door middel van de Distributeur Overeenkomst formulieren bij een Geautoriseerd Land, tenzij de burger of inwoner van de ongeopende markt op het moment van aanmelding vaste woonplaats en wettelijke toestemming heeft om te werken in het Geautoriseerde Land. Het is de verantwoordelijkheid van de Onafhankelijk Distributeur om voor controle van verblijfsvergunning en de vereisten voor de werkvergunning zorg te dragen. Lidmaatschap of deelname aan, of eigendom van een vennootschap, partnerschap of andere juridische entiteit in een Geautoriseerd Land zorgt niet voor een verblijfsvergunning of werkvergunning. Als een deelnemer aan een distributeurschap geen verificatie van ingezetenschap en geen werkvergunning kan overleggen op verzoek van het Bedrijf, kan het Bedrijf naar eigen verkiezing de Distributeur Overeenkomst van meet af aan nietig verklaren;

9.4.1.1.5 – Het accepteren van geld of andere vergoedingen, of betrokkenheid bij een financiële transactie met een potentiële Onafhankelijk Distributeur, hetzij persoonlijk, hetzij via een agent, voor doeleinden die betrekking hebben op producten van het Bedrijf of de opportuniteit, met inbegrip van huur, leasing of aankoop ten behoeve van het promoten of uitvoeren van zaken met betrekking tot het Bedrijf;

9.4.1.1.6 – Het promoten, in staat stellen of uitvoeren van elke soort activiteit die de beperkingen zoals beschreven in het Beleid en Procedures van het Bedrijf overschrijdt, of die het Bedrijf, naar eigen goeddunken, in tegenspraak acht met de bedrijfs- of ethische belangen van het Bedrijf in internationale expansie.

9.4.1.2 – Niet-voor-Wederverkoop (“NFR”)

Landen waar ingezetenen van het land toestemming hebben producten voor persoonlijk gebruik alleen op een “niet-voor-wederverkoop” basis in te voeren, maar waar de wederverkoop van die producten verboden is.

9.5 – Naleving van Wetten en Verordeningen

9.5.1 – Lokale Verordeningen

Er zijn wetten die bepaalde thuisbedrijven bepalen. In de meeste gevallen zijn deze verordeningen niet van toepassing op LifeVantage Onafhankelijke Distributeurs, vanwege de aard van hun Afhankelijk Distributeurschap. Onafhankelijke Distributeurs moeten echter die wetten die wel op hen van toepassing zijn naleven. Als een overheidsfunctionaris een Onafhankelijk Distributeur meedeelt dat een verordening op hem van toepassing is, zal de Onafhankelijk Distributeur beleefd en coöperatief en onmiddellijk een afschrift van de verordening sturen naar de Afdeling Compliance van LifeVantage. In de meeste gevallen zijn er uitzonderingen op de verordening die van toepassing kunnen zijn op LifeVantage Onafhankelijke Distributeurs.

9.5.2 – Naleving Toepasselijke Wetten

Onafhankelijke Distributeurs moeten voldoen aan alle toepasselijke wet- en regelgeving bij het uitvoeren van hun Onafhankelijk Distributeurschap, inclusief, maar niet beperkt tot, alle bepalingen van toepasselijke gegevensbescherming en privacy wetten.

SECTION 10 – VERKOOP

10.1 – Commerciële Outlets

LifeVantage moedigt de retail en verkoop van haar producten door middel van persoonlijke contacten sterk aan. Als de producten echter in een retail omgeving worden verkocht, raden we onze Onafhankelijke Distributeurs aan om de producten tegen onze adviesprijs te verkopen.

10.2 – Beurzen, Exposities en Andere Verkoopforums

Onafhankelijke Distributeurs kunnen LifeVantage producten tentoonstellen op beurzen en professionele exposities. Alvorens het indienen van een voorschot aan de evenement promotor, moeten Onafhankelijke Distributeurs schriftelijk contact opnemen met de afdeling Compliance voor voorwaardelijke goedkeuring, aangezien het beleid van LifeVantage slechts deelname van één LifeVantage Onafhankelijk Distributeur per evenement toestaat. De definitieve goedkeuring zal verleend worden aan de eerste Onafhankelijk Distributeur die een officiële aankondiging van het evenement, een kopie van het zowel door de Onafhankelijk Distributeur als de vertegenwoordiger van het evenement getekende contract en een ontvangstbewijs waarin staat dat een borg voor de stand betaald is, indient. Goedkeuring wordt alleen voor het opgegeven evenement verleend. Eventuele verzoeken om aan toekomstige evenementen te mogen deelnemen, moeten opnieuw bij de afdeling Compliance worden ingediend. LifeVantage behoudt zich verder het recht voor om vergunning te weigeren voor elk evenement dat zij niet geschikt acht voor de promotie van haar producten, diensten of de LifeVantage opportuniteit. Er zal geen goedkeuring worden verleend voor ruilbeurzen, rommelmarkten, vlooiemarkten en boerenmarkten, omdat deze evenementen niet bevorderlijk zijn voor het professionele imago dat LifeVantage wenst uit te beelden.

10.3 – Verkoop Overtollige Voorraad Verboden

Onafhankelijk Distributeurs zijn niet verplicht om de inventaris van producten of verkoopmiddelen op te maken. Voor Onafhankelijk Distributeurs die dit wel doen, is het wellicht eenvoudiger om aan klanten te verkopen en een Marktorganisatie op te bouwen, als gevolg van de kortere reactietijd bij het uitvoeren van bestellingen van klanten of bij het voldoen aan de behoeften van een nieuwe Onafhankelijk Distributeur. Elke Onafhankelijk Distributeur moet wat dit betreft zijn eigen beslissing nemen. Om ervoor te zorgen dat Onafhankelijke Distributeurs niet belast worden met overtollige voorraad die ze niet kunnen verkopen, mag deze inventaris worden teruggegeven aan LifeVantage bij Opzegging door de Onafhankelijk Distributeur op grond van de voorwaarden in Hoofdstuk 13. LifeVantage verbiedt ten strengste de aankoop van producten in onredelijke hoeveelheden met

als eerste doel om in aanmerking te komen voor commissies, bonussen of promotie in het compensatieplan. Onafhankelijke Distributeurs mogen niet meer inventaris aankopen dan zij redelijkerwijs in een maand kunnen doorverkopen of consumeren, noch mogen zij anderen aanmoedigen om dit te doen.

10.4 – Bonus Aankoop Verboden

Bonus aankoop is strikt en absoluut verboden. “Bonus buying” omvat, maar is niet beperkt tot de directe of indirecte betrokkenheid van: (1) de inschrijving van personen of entiteiten zonder kennis en/of uitvoering van een Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst door deze personen of entiteiten; (2) de frauduleuze inschrijving van een persoon of entiteit als Onafhankelijk Distributeur, Voorkeursklant of Direct Retail Klant; (3) de inschrijving of poging tot inschrijving van niet-bestaande personen of entiteiten als Onafhankelijke Distributeurs, Voorkeursklanten of Direct Retail Klanten (zie Hoofdstuk 6.5 “Stacking”); (4) het gebruik van een creditkaart door of namens een Onafhankelijk Distributeur, Voorkeursklant of Direct Retail Klant als de Onafhankelijk Distributeur, Voorkeursklant of Direct Retail Klant niet de rekeninghouder van deze creditkaart is; en (5) de aankoop van LifeVantage producten namens een andere Onafhankelijk Distributeur of Klant of onder de DIN van een andere Onafhankelijk Distributeur of klant-ID, om in aanmerking te komen voor commissies, bonussen of financiële beloningen.

10.5 – Opnieuw Verpakken en Labelen Verboden

Onafhankelijke Distributeurs mogen op geen enkele wijze de labels op LifeVantage producten, informatie, materiaal of programma's opnieuw verpakken, benoemen, vullen of wijzigen. LifeVantage producten mogen alleen in hun originele en volledige verpakking verkocht worden. Het opnieuw labelen en opnieuw verpakken zou van toepassing zijnde wetten schenden, wat kan leiden tot ernstige strafrechtelijke sancties. Onafhankelijke Distributeurs moeten zich er ook van bewust zijn dat burgerlijke aansprakelijkheid zou kunnen ontstaan wanneer, als gevolg van het opnieuw verpakken en opnieuw te labelen van producten, de persoon die het product/de producten gebruikt, letsel oploopt of beschadiging aan eigendommen ondervindt.

SECTION 11 – VERKOOPVEREISTEN

11.1 – Productverkoop

Het LifeVantage compensatieplan is gebaseerd op de verkoop van LifeVantage producten aan eindverbruikers. Onafhankelijke Distributeurs moeten voldoen aan de eisen voor persoonlijke en Downline Organisatie retail verkoop (evenals aan de eisen voor het nakomen van verantwoordelijkheden zoals beschreven in de Overeenkomst) om in aanmerking te komen voor kortingen, bonussen, provisies en promotie naar hogere prestatie-niveaus. Er moet aan de volgende verkoopvoorwaarden worden voldaan willen Onafhankelijke Distributeurs in aanmerking komen voor commissies:

11.1.1 – Verkoopvolume

Onafhankelijke Distributeurs moeten voldoen aan de eisen van het Persoonlijke Verkoopvolume (“PV”) en het Organisatorisch Verkoopvolume (“OV”) om te voldoen aan de vereisten in verband met een bepaalde rang, zoals gespecificeerd in het LifeVantage Compensatieplan. PV omvat aankopen door de Onafhankelijk Distributeur en de Direct Retail Klanten, met dat verschil dat volume van persoonlijk ingeschreven Voorkeursklanten ook wordt opgenomen in het PV van een Onafhankelijk Distributeur, ten behoeve van de promotie in rang. Alle Onafhankelijke Distributeurs zijn ook verplicht tot een persoonlijke maandelijkse Autoship bestelling om te voldoen aan de maandelijkse eisen zoals gespecificeerd in het Compensatieplan. Het OV bevat het totaal PV van alle Onafhankelijke Distributeurs in zijn Marketingorganisatie, plus het PV van de Onafhankelijk Distributeur.

11.1.2 – Voldoen aan de 70% Verkoopregel

De Onafhankelijk Distributeur moet voldoen aan de 70% Verkoopregel zoals beschreven in Hoofdstuk 11.3 hieronder.

11.2 – Geen Beperkingen in Bepaalde Gebieden

Er wordt aan niemand exclusieve gebieden toegekend.

11.3 – 70% Verkoopregel

Door een nieuwe productbestelling te plaatsen, wordt een Onafhankelijk Distributeur geacht verklaard te hebben dat hij ten minste 70% van alle in vorige bestellingen aangekochte producten verkocht of verbruikt heeft. Elke Onafhankelijk Distributeur die kortingen, bonussen of commissies ontvangt en aanvullende producten bestelt, stemt ermee in om de documenten die de naleving van dit beleid aantoont, waaronder het bewijs van de retail verkoop, voor een periode van ten minste vier (4) jaar te bewaren. Een Onafhankelijk Distributeur stemt ermee in deze documenten op verzoek van het Bedrijf ter beschikking aan het Bedrijf te stellen. Niet-naleving van deze verplichting of een onjuiste afschildering van de verkochte of geconsumeerde hoeveelheid teneinde te promoveren in het Compensatieplan, vormt een schending van de Overeenkomst en is reden voor beëindiging. Bovendien geeft een schending van deze verplichting het Bedrijf het recht om van de Onafhankelijk Distributeur betaalde provisies terug te vorderen over de periode waarin deze documenten niet bewaard zijn of waarin de bepaling is overtreden.

SECTION 12 – KORTINGEN, BONUSSEN EN COMMISSIES

12.1 – Kortingen, Bonussen en Commissie Kwalificaties

Een Onafhankelijk Distributeur moet actief zijn en de Overeenkomst naleven om in aanmerking te komen voor kortingen, bonussen en commissies (“Financiële Uitkeringen”). Zolang een Onafhankelijk Distributeur voldoet aan de voorwaarden van de Overeenkomst, zal LifeVantage Financiële Uitkeringen aan een dergelijke Onafhankelijk Distributeur doen toekomen in overeenstemming met het Compensatieplan. Er is een tarief van € 1,50 vergoeding voor alle bankdeposito's.

12.1.1 Aanpassing aan Kortingen, Bonussen en Commissies

Onafhankelijke Distributeurs ontvangen kortingen voor PV bij meer dan 200 PV en Financiële Uitkeringen op basis van de werkelijke verkoop van producten aan eindverbruikers. Als een product naar LifeVantage wordt geretourneerd voor een ruiling, worden de Financiële Uitkeringen toegeschreven aan het/de geretourneerde product(en) en in mindering gebracht op de maand waarin de terugbetaling wordt gegeven, en elke betaalperiode daaropvolgend, tot de commissie is teruggewonnen van de Onafhankelijke distributeurs die de Financiële Uitkeringen op de verkoop of aankoop van de terugbetaalde producten ontvingen.

12.1.2. Opzegging binnen de eerste 30 dagen

Als een Onafhankelijk Distributeur ervoor kiest om de Overeenkomst binnen de eerste dertig (30) dagen na inschrijving op te zeggen, en er ook voor kiest om de producten die ze hebben besteld terug te sturen, zal een terugstorting gedaan worden voor het volledig betaalde bedrag met aftrek van alle verzendkosten, administratiekosten, kortingen, bonussen of commissies die zijn uitgegeven en in overeenstemming met Hoofdstuk 12.2 “Aanpassing op Kortingen, Bonussen en Commissies.”

12.2 Niet Opgevraagde Commissies en Kredieten

Onafhankelijke Distributeurs moeten korting-, commissie- en bonuscheques verzilveren binnen zes maanden na de uitgiftedatum. Een cheque die na zes (6) maanden niet verzilverd is, is ongeldig. Als een cheque ongeldig is gemaakt, zal LifeVantage proberen de Onafhankelijk Distributeur die een onverzilverde cheque heeft, een maandelijkse schriftelijke kennisgeving te sturen naar zijn laatst bekende adres waarin het bedrag van de cheque bekend wordt gemaakt en zij zal de Onafhankelijk Distributeur adviseren een verzoek te doen om de cheque opnieuw te laten uitschrijven. Er is een tarief van € 1,50 voor bankdeposito's.

12.3 Beloningsreizen en Prijzen

Van tijd tot tijd kan het Bedrijf beloningsreizen en andere prijzen aan gekwalificeerde Onafhankelijk Distributeurs aanbieden. Deze prijzen of reizen kunnen gebaseerd zijn op titel en op hoge prestaties van de Afhankelijk Distributeur en worden alleen aangeboden aan die persoon/personen die op een gekwalificeerde overeenkomst Onafhankelijk Distributeur vermeld staan en kunnen bestaan uit vliegtickets en een hotelkamer voor twee personen die hiervoor in aanmerking komen. Beloningsreizen of prijzen mogen niet bewaard worden voor latere

acceptatie en hebben geen contante waarde. Er zal geen betaling of krediet worden gegeven aan degenen die geen reizen willen of kunnen maken of die geen prijzen willen of kunnen accepteren. Niettegenstaande andersluidende bepalingen hierin, en hoewel het Bedrijf deze beloningsreizen geheel of gedeeltelijk kan betalen, gaat de Onafhankelijk Distributeur ermee akkoord het Bedrijf te vrijwaren van elke claim, letsel, verlies of andere schade die voortvloeit uit deze reis van de Onafhankelijke Distributeur en/of diens gasten. De Onafhankelijk Distributeur mag geen aanspraak maken of vertrouwen op een verzekeringspolis van het Bedrijf om kosten en uitgaven voor enig letsel, verlies of andere schade aan de Onafhankelijk Distributeur en /of gasten van de Onafhankelijk Distributeur te dekken.

Het Bedrijf is mogelijk wettelijk verplicht om de reële waarde van beloningsreizen, etc. in het belastingrapport van de Onafhankelijk Distributeur aan het eind van het jaar op te nemen. De Onafhankelijk Distributeur is aansprakelijk voor alle toepasselijke belastingen en stemt ermee in het Bedrijf te vrijwaren van fiscale claims met betrekking tot deze beloningsreizen en prijzen.

Als ontdekt wordt dat de Onafhankelijk Distributeur een verkeerde voorstelling van zaken heeft gegeven of de Overeenkomst heeft geschonden bij het in aanmerking komen voor deze beloningsreizen en prijzen, kan het Bedrijf de Onafhankelijk Distributeur belasten voor kosten die het Bedrijf heeft moeten betalen of voor voordelen of prijzen die de Onafhankelijk Distributeur heeft ontvangen. Het Bedrijf behoudt zich het recht voor om naar eigen goeddunken deelname te weigeren om welke reden zij nodig acht.

12.4 Rapporten

Uitsluitend ten behoeve van dit Hoofdstuk 12.5, betekent “LifeVantage” de eenheid, haar gelieerde ondernemingen en al haar werknemers, functionarissen, directeuren, onafhankelijke contractanten, Onafhankelijk Distributeurs, Klanten en agenten.

12.4.1 Downline Rapporten

De Onafhankelijk Distributeur begrijpt dat LifeVantage regelmatig informatie aanbiedt aan elk van haar Onafhankelijke Distributeurs. Dit omvat, maar is niet beperkt tot, rapporten van online of telefonische Downline activiteiten, zoals persoonlijk verkoopvolume en groepsverkoopvolume en downline sponsoring-activiteiten (de “Informatie”).

12.4.2 Rapport Vergoeding

Onafhankelijke Distributeurs gaan ermee akkoord nooit een claim van welke aard dan ook tegen LifeVantage, met inbegrip van haar functionarissen, directeuren, werknemers en onafhankelijke contractanten in te dienen die op welke manier dan ook verband houdt met de presentatie, samenstelling, ontwikkeling, publicatie en verspreiding door LifeVantage van informatie met inbegrip van, maar niet beperkt tot, een claim voor verloren winsten, bonussen, commissies en gemiste kansen. Deze Overeenkomst breidt zich aan de kant van elke Onafhankelijk Distributeur uit tot alle handelingen of nalatigheden door LifeVantage zoals, maar niet beperkt tot, onnauwkeurigheid, onvolledigheid, ongemak, vertraging of verlies van het gebruik van de Informatie. Dit Hoofdstuk 12.5.2 is echter niet van toepassing op claims die kunnen ontstaan als gevolg van een opzettelijke fout of roekeloze veronachtzaming van de rechten van Onafhankelijk Distributeurs van de kant van LifeVantage.

SECTION 13 – PRODUCTGARANTIE, RUILING EN TERUGKOOP INVENTARIS

13.1 – Productgarantie

Product- en marketingmateriaal dat binnen dertig (30) dagen na de aankoop geretourneerd wordt, zal een terugbetaling van 100% krijgen, minus verzend- en administratiekosten. Alleen ongeopende producten komen in aanmerking voor terugbetaling, tenzij ze kapot zijn. Producten moeten in verkoopbare en bewaarbare toestand geleverd worden om in aanmerking te komen voor terugbetaling. Met Verkoopbaar wordt bedoeld dat het product nog in de originele verpakking moet zitten, met zegels en verpakking intact. Alle ruilingen moeten over een Return Merchandise Authorization (“RMA”) beschikken, uitgegeven door Distributeur Support. Onafhankelijke Distributeurs en Klanten zijn verantwoordelijk voor het terugsturen van de producten binnen tien (10) werkdagen na ontvangst van de RMA, anders komt het product niet voor ruiling in aanmerking.

13.2 – Terugkoop inventaris

Een Onafhankelijk Distributeur die aftreedt en wiens ontslag schriftelijk ingediend moet worden, kan in de laatste twaalf (12) maanden voorafgaand aan het ontslag aangekochte producten of marketingmateriaal terugsturen, met inachtneming van de 70% Verkoop Regel (zie Hoofdstuk 11.3 hierboven), en onder voorbehoud van dezelfde bepalingen uiteengezet in Hoofdstuk 13.1 hierboven met betrekking tot herverkoopbaarheid en RMA's. Bij de naleving van alle toepasselijke voorschriften, zal een volledige restitutie, verminderd met een 10% restocking- en verzend- en administratiekosten worden uitgegeven door het Bedrijf. Elk product dat verlopen is of dat binnen drie (3) maanden de vervaldatum bereikt, zal niet in aanmerking komen voor terugbetaling. Houd rekening met maximaal twintig (20) dagen vanaf het moment dat het product ontvangen is voor verwerking van de terugbetaling.

13.2.1 – Als een zending geweigerd wordt, ongeacht of het een Autoship of een net geplaatste bestelling is, zal LifeVantage een bedrag van € 30,00 berekenen als tarief voor weigeren van verzending via de betalingsmethode in het bestand.

13.3 – Uitzonderingen op het Ruilbeleid

SECTION 14 – GESCHILBESLECHTING EN RECHTSMIDDELEN

14.1 – Rechtsmiddelen

Any breach of the Agreement, including these Policies and Procedures, or any illegal, fraudulent, deceptive or unethical business conduct by an Independent Distributor may result, at LifeVantage's discretion, in one or more of the following actions:

Elke schending van de Overeenkomst, met inbegrip van dit Beleid en Procedures, of elk illegaal, frauduleus, misleidend of onethisch gedrag door een Onafhankelijk Distributeur kan, naar goedgevonden van LifeVantage, leiden tot een of meer van de volgende acties:

- 1) Uitgifte van een schriftelijke waarschuwing of aanmaning;
- 2) Uitgifte van een schrijven dat de Onafhankelijk Distributeur aanmaant om onmiddellijk corrigerende maatregelen toe te passen;
- 3) Verlies van recht op een of meer bonus- en commissiecheques; geheel of gedeeltelijk;
- 4) Het inhouden van de Financiële Uitkeringen van een Onafhankelijk Distributeur (zoals beschreven in Hoofdstuk 12) gedurende de periode waarin LifeVantage gedrag onderzoekt dat naar verluidt in strijd is met de Overeenkomst;
- 5) Opschorting van de Overeenkomst voor een of meer betaalperiodes;
- 6) Opzegging van de Overeenkomst;
- 7) Annulering van de Onafhankelijk Distributeur Overeenkomst van een gezinslid of een Betrokken Persoon, die samenwerkt met de overtredende Onafhankelijk Distributeur;
- 8) Elke andere maatregel die door de Overeenkomst uitdrukkelijk is toegestaan, en die LifeVantage nodig acht te implementeren en gepast acht als rechtsmiddel voor ongevallen die gedeeltelijk of uitsluitend veroorzaakt zijn door schending van de Onafhankelijk Distributeur; of
- 9) De aanvang van een gerechtelijke procedure voor de geldige of andersoortige genoegdoening of beide.

14.2 – Grieven en Klachten

Als een Onafhankelijk Distributeur een grief of een klacht heeft jegens een andere Onafhankelijk Distributeur met betrekking tot een handeling of gedraging in relatie tot hun respectieve LifeVantage Onafhankelijk Distributeurschap, dient de klagende Onafhankelijk Distributeur eerst het probleem te melden bij zijn Inschrijver, die de zaak moet beoordelen en proberen op te lossen met de upline Inschrijver van de andere partij. Als de zaak niet opgelost kan worden, moet deze schriftelijk gemeld worden aan de Afdeling Distributeur Support van het Bedrijf. De Afdeling Distributeur Support zal de feiten bekijken en proberen tot een oplossing te komen.

14.3 – Toepasselijk Recht, Jurisdictie, Rechtsgebied en Advocaatkosten

14.3.1 – De interpretatie en handhaving van deze Overeenkomst wordt bepaald door en moet gelezen en geïnterpreteerd worden in overeenstemming met de wetten van Engeland en Wales, zonder verwijzing naar tegenstrijdige juridische principes.

14.3.2 – De partijen zijn het erover eens dat persoonlijke jurisdictie voor alle geschillen die voortvloeien uit of in verband staan met deze Overeenkomst uitsluitend bij de rechtbanken in Engeland en Wales behandeld kunnen worden, en hierbij onderwerpen beide partijen zich aan, en zien af van, voor zover toegestaan door de wet, alle bezwaren tegen persoonlijke jurisdictie in deze rechtbanken voor een dergelijk doel.

14.3.3 – Elke partij zal verantwoordelijk zijn voor zijn eigen advocaatkosten en alle andere kosten en uitgaven inzake de oplossing van een geschil, ongeacht de uitkomst.

14.4 – Voorlopige Voorziening

De Onafhankelijk Distributeur erkent dat de afspraken zoals beschreven in deze Overeenkomst met betrekking tot de bescherming van vertrouwelijke en/of geheime informatie van LifeVantage redelijk en noodzakelijk zijn om de legitieme belangen van LifeVantage te beschermen. De Onafhankelijk Distributeur erkent verder dat zijn schending van dergelijke afspraken LifeVantage onherstelbare schade kan toebrengen, waarvan de hoeveelheid en de omvang zeer moeilijk in te schatten of vast te stellen zou zijn. Daarom stemt de Onafhankelijk Distributeur ermee in dat LifeVantage het recht heeft, zonder de noodzaak van het storten van een borgsom of andere vorm van zekerheid, op de uitgifte van een voorlopige voorziening om te eisen dat de Onafhankelijk Distributeur deze afspraken niet schendt of dreigt te schenden. In ieder geval zal een voorlopige voorziening niet het exclusieve rechtsmiddel zijn waar LifeVantage over beschikt.

SECTION 15 – BESTELLEN

15.1 – Directe Retail Klanten en Voorkeursklanten

Onafhankelijke Distributeurs worden aangemoedigd om Direct Retail Klanten Programma's en Voorkeursklanten Programma's van LifeVantage bij hun klanten te promoten. Het Direct Retail Klant Programma en het Voorkeursklant Programma stellen beide soorten klanten in staat hun producten rechtstreeks bij LifeVantage aan te kopen. Klanten kunnen gewoon het gratis ordernummer van LifeVantage bellen om hun bestellingen te plaatsen, die op hun creditkaart in rekening gebracht kan worden. LifeVantage zal de bestelde producten rechtstreeks naar de klant sturen. Om ervoor te zorgen dat de Onafhankelijke Distributeurs de betreffende commissies ontvangen, kunnen Direct Retail Klanten en Voorkeursklanten geen bestelling plaatsen zonder een Onafhankelijk Distributeur ID-nummer. Voorkeursklanten moeten zich ook inschrijven voor het Autoship programma van LifeVantage, waarbij de Voorkeursklant zich zal aanmelden om automatisch elke maand een vooraf gekozen pakket LifeVantage producten thuis bezorgd te krijgen (ter verduidelijking van het verschil tussen Direct Retail Klanten en Voorkeursklanten, verwijzen wij u naar hun respectieve definities onder Hoofdstuk 18 "Definities").

15.2 – Aankoop LifeVantage Producten

Elke Onafhankelijk Distributeur mag zijn producten rechtstreeks van LifeVantage kopen onder zijn Onafhankelijk Distributeur Nummer. Als een Onafhankelijk Distributeur producten koopt van een andere Onafhankelijk Distributeur of een andere bron, zal de aankopende Onafhankelijk Distributeur niet het Persoonlijk Koopvolume ontvangen dat met deze aankoop gepaard gaat.

15.3 – Algemeen Bestelbeleid

In geval van bestellingen per mail met een ongeldige of onjuiste betaling, zal LifeVantage proberen telefonisch of per e-mail contact op te nemen met de Onafhankelijk Distributeur of klant om te proberen een andere betaling te verkrijgen. Als deze pogingen na vijf (5) werkdagen niet gelukt zijn, wordt de bestelling onverwerkt getourneerd. Er worden geen betaling-bij-levering of C.O.D. bestellingen aanvaard. LifeVantage onderhoudt geen minimum bestelvereisten. Bestellingen voor producten en verkoopmiddelen kunnen worden gecombineerd.

15.4 – Beleid Verzending en Nabestellingen

LifeVantage zal elk onderdeel van een bestelling dat in voorraad is prompt verzenden. Als een besteld item echter niet op voorraad is, zal een nabestelling worden gedaan en deze zal verzonden worden zodra LifeVantage de aanvullende inventarisatie ontvangt. Onafhankelijke Distributeurs zal het bedrag in rekening gebracht worden en zij zullen Persoonlijk Verkoopvolume op nabestellingen ontvangen, tenzij op de factuur vermeld staat dat het product niet meer leverbaar is. LifeVantage zal Onafhankelijke Distributeurs, Voorkeursklanten en Direct Retail Klanten op de hoogte stellen als items worden nabesteld en deze naar verwachting niet binnen dertig (30) dagen na de datum van de bestelling verzonden kunnen worden. Er zal ook een geschatte verzenddatum verstrekt worden. Nabestelde artikelen kunnen op verzoek van een Voorkeursklant, een Direct Retail klant of een Onafhankelijk Distributeur geannuleerd worden. Direct Retail Klanten, Voorkeursklanten en Onafhankelijk Distributeurs kunnen terugbetaling, krediet op rekening, of vervanging van het product aanvragen bij een geannuleerde nabestelling. Indien terugbetaling wordt aangevraagd, wordt het Persoonlijk Verkoopvolume van de Onafhankelijk Distributeur verminderd met het bedrag van de terugstorting in de maand waarin de terugbetaling geschiedt.

15.5 – Orderbevestiging

Een Onafhankelijk Distributeur en/of ontvanger van een bestelling moet bevestigen dat het ontvangen product overeenkomt met het product op de verzendfactuur en onbeschadigd is. Als LifeVantage niet binnen dertig (30) dagen na verzending op de hoogte wordt gebracht van afwijkingen of schade door verzending, vervalt het recht van een Onafhankelijk Distributeur op het aanvragen van correctie.

15.6 – Product weigering

Een bestellingstransactie wordt als compleet beschouwd wanneer de bestelling is betaald en de levering is voldaan. Wij behouden ons het recht om de beslissende uitslag van de bestelling te bepalen indien deze condities niet binnen negentig (90) dagen vanaf de datum van de bestelling zijn voldaan, en U ontheft ons van verdere verplichtingen of aansprakelijkheid.

SECTION 16 – BETALING EN VERZENDING

16.1 – Aanbetalingen

Er mag geen geld worden betaald of aanvaard door een Onafhankelijk Distributeur voor een verkoop aan een persoonlijke Retail Klant, behalve op het moment van levering van het product. Onafhankelijke Distributeurs mogen geen gelden accepteren van Retail Klanten als aanbetaling voor toekomstige leveringen.

16.2 – Onvoldoende Fondsen

Het is de verantwoordelijkheid van elke Onafhankelijk Distributeur om ervoor te zorgen dat er voldoende fondsen of krediet beschikbaar is in zijn account om de maandelijkse Autoship-bestelling te dekken. LifeVantage is niet verplicht om contact op te nemen met Onafhankelijke Distributeurs met betrekking tot geannuleerde bestellingen wegens onvoldoende geld of krediet. Dit soort orderannulering kan ertoe leiden dat een Onafhankelijk Distributeur geen producten ontvangt of niet aan de eisen voor zijn Persoonlijk Verkoopvolume voor die maand kan voldoen.

16.3 – Beperkingen op Gebruik Creditkaarten door Derden

Onafhankelijke Distributeurs mogen andere Onafhankelijke Distributeurs of Klanten geen toestemming verlenen om hun creditkaarten te gebruiken.

16.4 – Verkoop, Toegevoegde Waarde, Omzet of Equivalente Belasting

Op grond van haar bedrijfsvoering is LifeVantage verplicht om omzetbelasting en alle andere belastingen van welke aard dan ook te heffen, hetzij toegevoegde waarde, omzet of equivalente belastingen, zoals verplicht door alle toepasselijke wetten, hetzij Amerikaanse, niet-Amerikaanse, en hetzij geheven op Federaal, nationaal of

lokaal (gemeentelijke of anderszins) niveau (een “politieke eenheid”), die bevoegd is om dit van LifeVantage te eisen, en zal bovendien alle door Onafhankelijke Distributeurs, Voorkeursklanten of Direct Retail Klanten gedane aankopen belasten of toevoegen aan uw gefactureerde bedragen of te factureren bedragen en de belastingen afdragen ten laste van de respectieve staten. Dienovereenkomstig zal LifeVantage omzetbelasting en alle andere belastingen van welke aard dan ook, hetzij met toegevoegde waarde, omzetbelasting of equivalente belastingen, innen en afdragen, zoals vereist namens Onafhankelijke Distributeurs, op basis van de adviesprijs van de producten, volgens de geldende belastingtarieven in de politieke eenheid waarvoor de zending bestemd is. Als een Onafhankelijk Distributeur een actueel certificaat van vrijstelling van omzetbelasting en verkoopbelasting of enig ander toepasselijke certificaat van belastingvrijstelling of bewijs of bewijs van omzetbelasting of equivalente belasting heeft ingediend, en LifeVantage dit aanvaard heeft, zal deze belasting niet worden toegevoegd aan de factuur, voor zover en in welke mate toegestaan door de van toepassing zijnde wet- of regelgeving, en in dat geval ligt de verantwoordelijkheid voor het innen en overboeken van dergelijke belastingen aan de bevoegde autoriteiten bij de Onafhankelijk Distributeur. Vrijstelling van de betaling van omzetbelasting of andere equivalente belastingen, zoals hierboven beschreven, is alleen van toepassing op bestellingen die worden verzonden naar een politieke eenheid waarvoor de juiste documenten voor belastingvrijstelling of een bewijs van de omzet of een gelijkwaardige fiscale registratie zijn ingediend en aanvaard. Toepasselijke belastingen of andere gelijkwaardige belastingen zoals hierboven beschreven worden geheven op bestellingen die rechtstreeks naar de politieke eenheid verzonden worden, al naar gelang de situatie. Vrijstelling van omzetbelasting of andere gelijkwaardige belastingvrijstelling zoals hierboven beschreven die door LifeVantage aanvaard is zal echter niet met terugwerkende kracht zijn vanwege de aard en gevolgen.

SECTION 17 – INACTIVITEIT EN OPZEGGING

17.1 – Gevolgen van Opzegging

Zolang een Onafhankelijk Distributeur actief blijft en voldoet aan de voorwaarden van de Overeenkomst, met inbegrip van dit Beleid en Procedures, zal LifeVantage Financiële Uitkeringen betalen (zoals beschreven in Hoofdstuk 12) aan een dergelijke Onafhankelijk Distributeur in overeenstemming met het Compensatieplan. Financiële Uitkeringen vormen de gehele beloning voor de inspanningen en activiteiten van de Onafhankelijk Distributeur met betrekking tot het genereren van omzet (met inbegrip van de opbouw van een downline organisatie). Als een Onafhankelijk Distributeur zijn Overeenkomst niet verlengt (alle methoden hiertoe worden gezamenlijk aangeduid als “Opzegging”), heeft de voormalige Onafhankelijk Distributeur geen recht, titel, aanspraak op of belang bij de Marketingorganisatie die hij beheerde, ook heeft hij geen aanspraak op commissies of bonussen op de door de Marketingorganisatie gegenereerde verkoop. Een Onafhankelijk Distributeur wiens Onafhankelijk Distributeurschap opgezegd is, zal permanent alle rechten als Onafhankelijk Distributeur verliezen.

Dit omvat het recht om LifeVantage producten te verkopen en het recht op het ontvangen van toekomstige commissies, bonussen of andere inkomsten die voortvloeien uit de verkoop en andere activiteiten van de voormalige Marketingorganisatie van de Onafhankelijk Distributeur. In geval van opzegging gaan de Onafhankelijke Distributeurs akkoord met het afzien van alle rechten die ze mogelijk hebben, met inbegrip van, maar niet beperkt tot, eigendomsrechten van hun vroegere Marketingorganisatie en van alle bonussen, commissies of andere beloningen verkregen uit de verkoop en andere activiteiten van hun vroegere Marketingorganisatie.

Na de opzegging door een Onafhankelijk Distributeur van zijn Overeenkomst, zal de voormalige Onafhankelijk Distributeur zich niet voordoen als LifeVantage Onafhankelijk Distributeur en zal hij geen recht hebben op het verkopen van LifeVantage producten. Een Onafhankelijk Distributeur wiens Overeenkomst is opgezegd zal slechts commissies en bonussen ontvangen over de laatste volledige loonperiode waarin hij actief was voorafgaand aan opzegging (minus eventuele bedragen die ingehouden worden tijdens onderzoek voorafgaand aan een onvrijwillige opzegging). Onafhankelijke Distributeurs kunnen opnieuw solliciteren als een nieuwe Onafhankelijk Distributeur in overeenstemming met Hoofdstuk 4.7.5 “Opzegging en Nieuwe Aanvraag.”

17.2 – Opzegging wegens Inactiviteit

Een Onafhankelijk Distributeur is verantwoordelijk voor het leiden van zijn Marketing organisatie volgens het juiste voorbeeld in persoonlijke productie of verkoop voor eindgebruikers. Zonder dit juiste voorbeeld en leiderschap zal de Onafhankelijk Distributeur zijn recht verliezen om commissies te ontvangen die door zijn Marketing-

organisatie uit omzet gegenereerd worden. Onafhankelijke Distributeurs die persoonlijk minder dan € 100 in Persoonlijk Volume voor een bepaalde loonperiode genereren. Als een Onafhankelijk Distributeur voor een periode van twaalf (12) opeenvolgende kalendermaanden zijn Persoonlijk Volume niet gehaald heeft, zal zijn Overeenkomst worden opgezegd wegens inactiviteit. Als de Onafhankelijk Distributeur een autoship heeft op het moment van opzegging, zal de Onafhankelijk Distributeur opnieuw ingedeeld worden als eindgebruiker. Zijn autoship zal niet onderbroken worden en hij kan zijn autoship blijven aankopen tegen groothandelsprijzen. LifeVantage zal Onafhankelijke Distributeurs ten minste 30 dagen voorafgaand aan de nieuwe indeling in kennis stellen dat zij opnieuw worden ingedeeld. De opzegging gaat in op de dag volgend op de laatste dag van de twaalfde maand van inactiviteit. Onafhankelijke Distributeurs kunnen opnieuw solliciteren als nieuwe Onafhankelijk Distributeur in overeenstemming met Hoofdstuk 4.7.5 “Opzegging en Nieuwe Aanvraag.”

17.3 – Onvrijwillige Opzegging

Het schenden door een Onafhankelijk Distributeur van een van de voorwaarden van de Overeenkomst kan leiden tot sancties of maatregelen zoals vastgesteld in Hoofdstuk 14.1, met inbegrip van de onvrijwillige opzegging van zijn Overeenkomst. Tenzij anders is bepaald in de kennisgeving van opzegging, wordt opzegging van kracht op de datum waarop de schriftelijke kennisgeving wordt gemaaild, gefaxt of afgeleverd via een snelkoerier naar het laatst bekende adres (of faxnummer) van de Onafhankelijk Distributeur of zijn advocaat, of wanneer de Onafhankelijk Distributeur feitelijke opzegging ontvangt, wat het eerste plaatsvindt. Terugname, als dit al verleend wordt, moet proactief en volledig discretionair zijn van de kant van het Bedrijf.

17.4 – Vrijwillige Opzegging

Een Onafhankelijk Distributeur heeft het recht om de Overeenkomst op elk moment op te zeggen. Opzegging moet schriftelijk worden ingediend bij het hoofdadres van het Bedrijf: LifeVantage Netherlands BV Beech Avenue 54-62 1119PW Schiphol-Rijk Nederland, of door een verzoek per e-mail in te dienen bij NLsupport@lifestage.com, telefoon +31-858881995, of fax +31 8888 1996. De schriftelijke kennisgeving moet de handtekening, de gedrukte naam, adres en Onafhankelijk Distributeur IDN van de Onafhankelijk Distributeur bevatten. Als een Onafhankelijk Distributeur echter niet op goede voet met het Bedrijf staat op het moment dat LifeVantage de opzegging ontvangt, kunnen de gevolgen van een onvrijwillige opzegging van kracht worden (zie Hoofdstuk 14). Onafhankelijke Distributeurs kunnen opnieuw solliciteren als nieuwe Onafhankelijk Distributeur in overeenstemming met Hoofdstuk 4.7.5 “Opzegging en Nieuwe Aanvraag.”

17.5 – Niet-Verlenging

Een Onafhankelijk Distributeur kan vrijwillig zijn Onafhankelijk Distributeur Overeenkomst opzeggen door binnen dertig (30) dagen na de vervaldag een schriftelijke kennisgeving te versturen. Het Bedrijf kan er ook voor kiezen de Overeenkomst niet te verlengen bij de vervaldag van de Overeenkomst.

17.6 – Gevolgen van Beëindiging

Bij beëindiging van de Overeenkomst, indien en voor zover de Richtlijn 86/653 / EEG van de Raad van 18 december 1986 inzake de coördinatie van de wetgevingen van de lidstaten inzake zelfstandige handelsagenten (zoals van tijd tot tijd gewijzigd) (“EG-richtlijn”) van toepassing is, en op voorwaarde dat de agent kennis geeft van zijn voornemen, zoals vereist in het kader van de EG-richtlijn, zal de agent het recht hebben om te worden vergoed, zoals bepaald in artikel 17 van de EG-richtlijn, tenzij een van de omstandigheden genoemd in artikel 18 van de EG-richtlijn van toepassing is. Voor alle duidelijkheid zal de agent geen recht hebben op enige schadevergoeding op grond van de EG-richtlijn bij beëindiging van de Overeenkomst.

SECTION 18 – DEFINITIES

Aanvaarding – De aanvaarding van het aanbod van LifeVantage om Onafhankelijk Distributeur te worden door het invullen van een Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst en deze bij LifeVantage te bezorgen. “Aanvaarding” vindt plaats als LifeVantage een Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst ontvangt van iemand die besloten heeft om Onafhankelijk Distributeur te worden.

Actieve of Actief Onafhankelijk Distributeur – Een Onafhankelijk Distributeur die voldoet aan de minimale eisen voor Persoonlijk Volume, zoals beschreven in het LifeVantage Compensatieplan, en waardoor hij in aanmerking komt om kortingen, bonussen en commissies te ontvangen.

Actieve Rang – De huidige rang van een Onafhankelijk Distributeur, zoals bepaald door het LifeVantage Compensatieplan, voor een willekeurige kalendermaand. Om als “actief” te worden beschouwd met betrekking tot een bepaalde rang, moet een Onafhankelijk Distributeur voldoen aan de voorschriften in het LifeVantage Compensatieplan voor zijn respectieve rang. (Zie de definitie van “rang” hieronder.)

Overeenkomst – De overeenkomst tussen het Bedrijf en elke Onafhankelijk Distributeur die de Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst, het LifeVantage Beleid en Procedures, het LifeVantage Compensatieplan, de Autoship Overeenkomst en het Bedrijfseenheidformulier (indien van toepassing) bevat, allen in hun actuele vorm of zoals van tijd tot tijd door LifeVantage naar eigen goeddunken gewijzigd. Deze documenten worden gezamenlijk aangeduid met en bestaan uit de “Overeenkomst”.

Autoship, Autoship Overeenkomst – Het optionele LifeVantage programma dat automatisch producten verstuurt naar Onafhankelijke Distributeurs. De Autoship Overeenkomst is opgenomen in de “Overeenkomst” en is te vinden als onderdeel van de Onafhankelijk Distributeur of Voorkeursklant Aanvraag en Overeenkomst.

Schending – “Schending “,”Verzuim “en” Overtreding “ betekenen een werkelijke of vermeende overtreding of schending van een onderdeel van de Overeenkomst.

Business Centrum/Centra – Aanvullende posities van Onafhankelijk Distributeur die toegestaan worden in het oorspronkelijke Onafhankelijk Distributeurschap

Opzegging – De beëindiging van een Onafhankelijk Distributeurschap. Opzegging kan vrijwillig of onvrijwillig plaatsvinden, door middel van niet-verlenging of inactiviteit.

Commissionabel Volume – Alle LifeVantage producten waarop Financiële Uitkeringen worden betaald. Start Kits en verkoop hulpmiddelen bevatten geen Commissionabel Volume.

Bedrijf – LifeVantage Netherlands B.V.

Klant – Direct Retail Klant of Voorkeursklant. Klanten kunnen uitsluitend producten kopen voor persoonlijk gebruik en mogen producten niet doorverkopen. Een Onafhankelijk Distributeur is geen Klant en mag niet als zodanig optreden.

Direct Retail Klant (soms aangeduid als Retail Klant) – Een klant die rechtstreeks van LifeVantage aankoopt tegen retail prijzen en die geen Onafhankelijk Distributeur is. Een Onafhankelijk Distributeur is geen Direct Retail Klant en mag niet als zodanig optreden.

Downline – Het netwerk van Onafhankelijke Distributeurs en Klanten die in een Afhankelijk Distributeurschap bestaan. Onafhankelijke Distributeurs begrijpen dat (1) Onafhankelijke Distributeurs niet beschikken over eigendomsrecht, titel of belang in een downline individu, entiteit, organisatie of in enig materiaal dat door LifeVantage gegenereerd wordt of gecreëerd door Onafhankelijke Distributeurs of een andere persoon of entiteit in de mate dat het bestaat, geheel of gedeeltelijk, uit alle informatie over LifeVantage downlines of een deel van de Overeenkomst; (2) het exclusieve eigendomsbelang van een Onafhankelijk Distributeur met betrekking tot downlines is het contractueel recht om commissies te ontvangen zoals uiteengezet in de Overeenkomst; en (3), dat LifeVantage de enige eigenaar is van alle downline rechten, titels, belangen en materialen.

Downline Activiteitenrapport – Een maandelijks rapport dat gegenereerd wordt door LifeVantage en kritieke gegevens bevat met betrekking tot de identiteit van Onafhankelijk Distributeurs, Klanten, Verkoopinformatie en inschrijvingsactiviteiten van elke Marketingorganisatie van Onafhankelijke Distributeurs. Dit rapport bevat vertrouwelijke en geheime handelsinformatie, die eigendom is van LifeVantage. Het is uitsluitend eigendom van LifeVantage.

Downline Aftakking – Elk van de personen die onmiddellijk onder een Onafhankelijk Distributeur en zijn respectieve Marketingorganisaties ingeschreven staan, vertegenwoordigen een “aftakking” in de Onafhankelijk Distributeur Marketing organisatie.

Eindgebruiker – Een persoon die LifeVantage producten koopt voor persoonlijke consumptie in plaats van ze door te verkopen aan iemand anders.

Ingeschreven Personen – De Onafhankelijke Distributeurs en Klanten die ingeschreven staan als LifeVantage Onafhankelijk Distributeur of Klanten van een andere Onafhankelijk Distributeur, al naar gelang de situatie.

Inschrijver – De Onafhankelijk Distributeur die een nieuwe Onafhankelijk Distributeur of Klant inschrijft bij LifeVantage. De Inschrijver kan de nieuwe Onafhankelijk Distributeur of Klant onder hemzelf “plaatsen”, of onder een andere nieuwe in aanmerking komende downline. De persoon waar de nieuwe Onafhankelijk Distributeur of Klant onder wordt geplaatst, is de “plaatsingssponsor” van de nieuwe Onafhankelijk Distributeur. Dezelfde Onafhankelijk Distributeur kan “Inschrijver” en “Plaatsingssponsor” zijn van een nieuwe Onafhankelijk Distributeur. Zie de definitie van “Plaatsingssponsor” hieronder.

Groepsverkoop Volume (GV) – De commissionabele waarde van de LifeVantage producten gegenereerd door een Marketingorganisatie van een Onafhankelijk Distributeur. Groepsverkoop Volume omvat geen Persoonlijk Verkoopvolume (PV) van de Onafhankelijk Distributeur. (Onafhankelijk Distributeur Start Kits en niet-product verkoopmiddelen genereren geen Groepsverkoop Volume.)

Huishouden – Gezinshoofden en afhankelijke familieleden die in hetzelfde huis wonen.

Onafhankelijk Distributeur – Een onafhankelijke aannemer die de officiële LifeVantage Onafhankelijk Distributeur Aanvraag en Overeenkomst ingevuld en ondertekend heeft en wiens Distributeur Overeenkomst door LifeVantage aanvaard is. Een Onafhankelijk Distributeur moet aan bepaalde kwalificaties voldoen en is verantwoordelijk voor de training, motivatie, ondersteuning en ontwikkeling van de Onafhankelijk Distributeurs in zijn Marketingorganisatie. Onafhankelijke Distributeurs hebben het recht LifeVantage producten te kopen tegen groothandelsprijzen, kunnen klanten en nieuwe Onafhankelijke Distributeurs inschrijven en deelnemen aan het Compensatieplan. Voorkeursklanten en Direct Retail Klanten zijn geen Onafhankelijke Distributeurs.

Niveau – De downline-lagen van Onafhankelijke Distributeurs in een Marketingorganisatie van een bepaalde Onafhankelijk Distributeur. Deze term verwijst naar de relatie van een Onafhankelijk Distributeur met een bepaalde upline Onafhankelijk Distributeur, bepaald door het aantal Onafhankelijke Distributeurs tussen hen, die verbonden zijn door sponsoring. Als A bijvoorbeeld de sponsor van B is, B de sponsor van C, C de sponsor van D en D de sponsor van E, dan zit E in het vierde niveau van A.

Marketingorganisatie – de Onafhankelijke Distributeurs en Klanten die ingeschreven of gesponsord zijn onder een bepaalde Onafhankelijk Distributeur of Klant.

Officieel LifeVantage Materiaal – Informatiemateriaal, audio of digitale opnames en ander materiaal dat door LifeVantage ontworpen, afgedrukt, gepubliceerd en uitgedeeld is aan Onafhankelijke Distributeurs.

Organisatorisch Verkoopvolume (OV) – De commissionabele waarde van LifeVantage producten gegenereerd door de Marketingorganisatie van een Onafhankelijk Distributeur, inclusief het Persoonlijk Verkoopvolume (PV) van de Onafhankelijk Distributeur.

Persoonlijke Productie – Het verkopen van producten aan een eindgebruiker voor persoonlijk gebruik.

Persoonlijk Verkoopvolume (PV) – De commissionabele waarde van in een kalendermaand verkochte producten: (1) door het Bedrijf aan een Onafhankelijk Distributeur; en (2) door het Bedrijf aan de persoonlijk door de Onafhankelijk Distributeur ingeschreven Direct Retail Klanten en Voorkeursklanten.

Plaatsing (soms aangeduid met Sponsor or Plaatsingssponsor) – Een Onafhankelijk Distributeur of Klant onder wie de Inschrijver een nieuwe Onafhankelijk Distributeur of Klant plaatst.

Voorkeursklant – Een klant die een LifeVantage Voorkeursklant Aanvraag en Overeenkomst voltooid heeft en producten rechtstreeks van LifeVantage aankoopt tegen groothandelsprijzen. Voorkeursklanten nemen deel aan het LifeVantage Autoship programma en ontvangen iedere maand automatisch een selectie van LifeVantage producten. Klanten mogen alleen product kopen voor persoonlijk gebruik en mogen de producten niet doorverkopen. Een Onafhankelijk Distributeur is geen Voorkeursklant en mag niet als zodanig optreden.

Rang – De “titel” die een Onafhankelijk Distributeur gehaald heeft volgens het LifeVantage Compensatieplan.

Werven – Ten behoeve van het LifeVantage Beleid inzake Belangenconflicten (Hoofdstuk 6), werkelijke benadering of pogingen tot benadering, inschrijving, aanmoediging of inspanning om een andere LifeVantage Onafhankelijk Distributeur of Klant, Direct of Retail, op wat voor manier dan ook te beïnvloeden, rechtstreeks of via een derde partij, om zich in te schrijven in of deel te nemen aan een andere meerlagige marketing, netwerk marketing of rechtstreekse verkoop opportuniteit. Dit gedrag houdt werven in, ook als de handelingen van de Onafhankelijk Distributeur een reactie zijn op een informatieverzoek van een andere Onafhankelijk Distributeur of Klant.

Opnieuw Bewaarbaar en Herverkoopbaar – Producten en verkoopmiddelen, mits aan elk van de volgende factoren is voldaan: (1) ze zijn ongeopend en ongebruikt; (2) de verpakking en labeling is niet gewijzigd of beschadigd; (3) het product en de verpakking bevinden zich in een dergelijke staat dat het commercieel redelijk haalbaar is om de goederen tegen volle prijs te verkopen; (4) de producten zijn binnen dertig (30) dagen na aankoopdatum teruggestuurd naar LifeVantage; (5) de vervaldatum van het product is nog niet verstreken; en (6) het product bevat actuele LifeVantage labeling. Elk product waarvan op het moment van verkoop duidelijk wordt aangegeven dat het niet te ruilen is, uit de handel wordt genomen of een seizoensgebonden product is, is niet herverkoopbaar.

Retail Winst – Het verschil tussen de groothandelsprijs (zoals hieronder gedefinieerd) van producten en de verkoopprijs die een Onafhankelijk Distributeur ontvangt voor de producten als ze doorverkocht worden.

Samenvoeging – De manier waarop een vacature wordt ingevuld in een marketingorganisatie die van een Onafhankelijk Distributeur of Voorkeursklant is geweest wiens Overeenkomst is opgezegd

Start Kit – Een selectie van LifeVantage trainingsmateriaal en zakelijk ondersteuningsmateriaal dat elke nieuwe Onafhankelijk Distributeur verplicht is aan te schaffen. Deze aankoop kan in sommige landen optioneel zijn.

Voorgestelde Detailhandelprijs (SRP) – De door LifeVantage voorgestelde prijs aan Onafhankelijk Distributeurs om een bepaald product of materiaal aan retail klanten aan te bieden.

Upline – De Onafhankelijk(e) Distributeur(s) boven een bepaalde Onafhankelijk Distributeur in een sponsorschapslijn of inschrijvingslijn naar het Bedrijf toe. Omgekeerd gezegd, het is de lijn sponsors of inschrijvers die een bepaalde Onafhankelijk Distributeur of klant met het Bedrijf verbindt.

Groothandel of Groothandelsprijs – De prijs van producten die aan het bedrijf wordt betaald door de Onafhankelijk Distributeur of Voorkeursklanten. De groothandelsprijs wordt ook wel de Onafhankelijk Distributeur Prijs genoemd. Alle commissies en bonussen worden uitbetaald op commissionabel volume van LifeVantage producten.

