

# Riktlinjer och förfaranden





## ETIKREGLER FÖR ÅTERFÖRSÄLJARE

Som en oberoende återförsäljare för Vi (VIP, Vi Independent Promoter) samtycker jag till att upprätthålla Vi:s integritet. Jag ska vara ärlig och rättvis i alla mina affärer när jag agerar som VIP.

Jag ska utföra alla mina yrkesaktiviteter på ett sätt som förbättrar mitt personliga rykte och jag ska upprätthålla det positiva rykte som Vi har skapat.

Jag ska vara aktningsfull mot varje person som jag kontaktar i min verksamhet med Vi. Jag inser att eventuellt trakasseri eller otillbörlig behandling av personer kan vara skäl för avaktivering och/eller att återförsäljaravtalet sägs upp.

Jag ska uppfylla mitt ledarskapsansvar som sponsor, bland annat utbilda och stödja återförsäljarna i min organisation.

Jag ska inte förtala Vi:s produkter eller Vi:s Incitamentsprogram, eller medverka i någon annan bedräglig eller olaglig verksamhet medan jag representerar Vi.

Jag ska endast göra sådana utfästelser om produkterna som är bevisade och godkända av Vi.

Jag ska driva min oberoende Vi-verksamhet på ett sådant sätt att andra företags produkter och professionalism respekteras.

Jag kommer inte att utlova kredit hos Vi, acceptera någon summa pengar som tillhör Vi eller binda Vi vid någon skyldighet eller ansvar gentemot tredje part.

Jag inser att nätverksmarknadsföring är ett spännande sätt att ta ett stort sortiment av produkter och tjänster till marknaden, och att Vi vill främja personligt oberoende och sann ekonomisk frihet.

Jag ska alltid ha i åtanke att det bara är genom service till både kunder och återförsäljare som verklig framgång kommer till stånd.

## I. DEFINITIONER OCH KRAV FÖR ATT BLI EN OBEROENDE ÅTERFÖRSÄLJARE FÖR VI (VIP)

### Definitioner:

I dessa Riktlinjer och förfaranden: (a) om du bor i Sverige när du skriver under det här avtalet betyder "Vi" Vi Germany GmbH, vars säte är c/o Leopoldstraße 256, 80807 München.

### Myndig:

Alla personer som ansöker om att bli VIP måste vara arton (18) år eller äldre och ha fast bostad i landet.

### VIP-avtal:

Alla som är VIP måste skicka in ett VIP-avtal för att registrera sig hos Vi och för att ta emot provisioner.

Dessa Riktlinjer och förfaranden, VIP-avtalet och Vi:s Incitamentsprogram utgör avtalsvillkoren mellan en VIP och Vi.

Vid eventuell konflikt eller tvetydighet mellan dokumenten, är proceduren följande:

- först Riktlinjer och förfaranden, sedan
- VIP-avtalet, sedan
- Vi:s Incitamentsprogram

### Identifikationskrav:

Varje VIP får ett unikt återförsäljarnummer (Promoter Identification Number) som används för att spåra alla transaktioner och all kommunikation med Vi.

En VIP måste vara en verklig person (detta gäller inte en VIP som är ett aktiebolag eller handelsbolag). Varje försök från en VIP att förfälska dokument eller registrera sig som en uppdiaktad person eller registrera en uppdiaktad VIP kommer att medföra disciplinära åtgärder däribland uppsägning av återförsäljaravtalet.

### Sekretess:

Alla VIP måste hålla Vi:s verksamhet och affärer strikt konfidentiella och får aldrig under VIP-avtalets giltighet eller vid någon tidpunkt direkt eller

indirekt avslöja för någon tredje part eller i annat syfte än för Vi använda information som inom rimlig bedömning av någon som är engagerad i branschen skulle anses vara konfidentiell. Utan begränsning av det allmängiltiga i vad som sagts ovan ska med konfidentiell information inbegripas information om kunders eller potentiella kunders identitet, information om prissättning eller tidsrymden för avtal, information om befintliga eller potentiella leverantörer, marknader, marknadsplaner, program, krav, strategier, koncept, idéer, produkter, apparater, anordningar, material, teknik, know-how, data, processer, uppfinningar, utvecklingsprojekt, formler, blandningar, applikationer, tillverkningsmetoder liksom liknande konfidentiell information om tredje parter som Vi har samtyckt till att hålla konfidentiell.

## II. OLIKA TYPER AV VIP

### Oberoende VIP

En enskild VIP är någon som endast verkar i sitt eget namn.

### Aktiebolag eller handelsbolag:

För att bli ny VIP som ett aktiebolag eller handelsbolag eller för att ändra status, måste man fylla och skicka in dokumentet "Corporation Enrolment Information" tillsammans med ansökan om oberoende återförsäljare. Det inkluderar, i förkommande fall, att skicka in kopior av registreringsbevis, bolagsordning och alla registrerade bolagsnamn samt namn och bostadsadress för alla kompanjoner och delägare till Vi. Alla namn på varje partner, huvudman, aktieägare, styrelseledamot och direktör ("enskilda personer") måste tillhandahållas. Den person eller kompanjon som skickar in formuläret måste vara bemyndigad att ingå bindande avtal på aktiebolagets eller handelsbolagets vägnar. Det är inte tillåtet för kompanjoner eller aktieägare som ansöker som ett aktiebolag eller handelsbolag att vara eller ha varit VIP i ett annat aktiebolag eller handelsbolag inom de tolv (12) kalendermånader som föregår utfärdandet av VIP-avtalet. Om en aktiv VIP vill ändra status från

enskild person till aktiebolag eller handelsbolag gäller inte den här policyn, under förutsättning att det inte finns någon begäran om ändring av sponsrande/rekommenderande VIP. Ett aktiebolag eller handelsbolag kan bli VIP efter granskning och godkännande av Vi.

### Antal positioner:

Alla juridiska personer som är VIP måste följa policyn att ingen person kan delta på mer än en (1) position i någon form.

### Gifta makar:

Makar kan vara VIP gemensamt eller var och en för sig. Var och en behåller sin enskilda position, men en av dem måste finnas med i den andras rekryteringslinje.

Om det uppdragas att makar finns i skilda försäljningsorganisationer kommer den andra rekryterade positionen att flyttas till under den första. Alla som eventuellt fanns i linje under den andra positionen kommer att ligga kvar i den organisationen.

- VIP som hade positioner i skilda organisationer innan de gifte sig och som vill behålla sina positioner får göra det av hävd.
- VIP som har skilda organisationer och gifter sig och som vill arbeta som en enda organisation, måste ge upp en av makarnas position och ansluta sig till den andres position..

### Skilsmässa eller Separation

Vid eventuell skilsmässa eller separation kommer Vi att betrakta den av makarna vars namn står på VIP-ansökan och VIP-avtalet som företagets ägare. Vi kommer inte under några omständigheter att dela upp kommissioner, bonusar, erkännanden eller andra former av belöningar och inte heller dela upp en SuccessLine-organisation mellan makarna. Vid slutgiltig skilsmässodöm eller bevis på separation kan den före detta maken/makan ansöka om att bli VIP inom valfri sponsorkedja utan att behöva uppfylla kravet på 12 kalendermånaders inaktivitet före ny ansökan.

Om makarna har skött verksamheten tillsammans under ett gemensamt företagsnamn måste Vi få ett skriftligt meddelande, undertecknat av båda parter, om hur verksamheten ska skötas fortsättningsvis.

All begäran om förändringar i informationen om VIP-positionen måste skickas till swedeninfo@vi.com skriftligen och med båda parternas samtycke. Vi förbehåller oss rätten att vägra att ändra ett namn eller identifikationsnummer enligt eget gottfinnande och förbehåller oss rätten att verifiera begäran samt att verifiera all information innan några ändringar görs.

#### **Familjemedlemmar:**

Om en familjemedlem som bor i samma hushåll som en befintlig VIP ansöker som VIP, måste de gå med i den befintliga VIP:s rekryteringsträd.

### **III. UPSÄGNING AV POSITION**

#### **Uppsägning:**

För att annullera ett VIP-avtal eller säga upp sig som VIP måste du skicka en signerad och daterad uppsägningsavisering via e-post till swedeninfo@vi.com från den e-postadress vi har i våra register. Ett VIP-avtal som en gång annullerats kan inte omaktiveras.

En VIP som skulle vilja ansöka om en ny position måste vänta i tolv månader från datumet för annulleringen av den tidigare positionen.

VIP som överförs till kundkonton beroende på underlåtenhet att betala den årliga administrationsavgiften för återförsäljare har inte rätt att återinsättas i sin position. De kan emellertid registrera sig som en ny VIP efter en tolv månaders karenstid.

#### **Överlåta eller sälja en VIP-position:**

Om Vi godkänner det, enligt eget gottfinnande, kan en VIP överlåta sitt VIP-avtal och sin position till en annan person eller ett annat bolag genom försäljning eller testamente. Vid begäran om överlåtelse måste

en VIP tillhandahålla följande dokument till Vi för granskning:

1. Ifyllt "Sale of Promotership"-dokument.
2. Nytt VIP-avtal undertecknat av köparen.
3. Kopia på köparens registrerade firmanamn (om tillämpligt). Alla nödvändiga dokument enligt avsnitt II i dessa Riktlinjer och förfaranden, ifall köparen är ett aktie- eller handelsbolag.
4. Åttionio euro (89 €) i överföringsavgift (inklusive moms) att utbetalas till Vi.

Dessutom måste den VIP som säljer eller överlåter sin position varit aktiv regiondirektör eller högre under de senaste nittio (90) dagarna. Den VIP som säljer kan inte ansöka som VIP under en period av tolv (12) månader efter försäljningsdatumet. En VIP kan inte vara delaktig i rekrytering över linjerna efter försäljningen eller överlåtelse av positionen. Om Vi avgör att säljaren är skyldig till rekrytering över linjerna, ska Vi avsluta VIP-avtalet.

All försäljning av en position ska godkännas av Vi Compliance Committee. En befintlig återförsäljare kan inte köpa en annan position. Försäljningen av en VIP-position kan inte annonseras via några centraliserade Internet-grupper med radannonser. Detta omfattar utan begränsning Blocket, Craigslist, Classified ads, SaleSpider, Gumtree och Loot. Om ett återförsäljarkonto stängs av, annulleras, eller avslutas, tillåts inte försäljningen av positionen.

### **IV. VIP:S RÄTTIGHETER**

#### **Kvalifikationer för provisioner och bonusar:**

Mer information finns i Vi:s Incitamentsprogram.

OBS! Vi förbehåller sig rätten att befordra och att degradera en VIP när som helst.

#### **Betalningar:**

En VIP måste inte prenumerera på eller köpa någon produkt eller tjänst av något företag som Vi sluter avtal

med, eller köpa eller prenumerera på någon produkt eller tjänst som Vi själva tillhandahåller för att få provision. Men om en VIP väljer att göra det, ska alla räkningar betalas när de förfaller. Om en VIP dröjer mer än sextio (60) dagar med att betala upplupen skuld på en räkning för tjänster eller produkter som tillhandahålls av Vi eller ett företag som Vi sluter avtal med, kan beloppet dras från VIP:s provision för att täcka den upplupna skulden. En VIP:s position kan också bli föremål för uppsägning.

#### **Provisionsutbetalningar – minimum och tilläggsavgift:**

Alla provisionsutbetalningar från Vi har ett minimibelopp på tio euro (10 €). Provisioner och bonusar under tio euro (10 €) betalas inte ut förrän när det sammanlagda beloppet för den utestående veckovisa eller månadsvisa provisionen uppgår till mer än tio euro (10 €). Dessutom omfattas alla provisionsutbetalningar av en administrationsavgift på två euro och nittionio cent (2,99 €), inklusive moms.

#### **Prosperity-kort:**

Prosperity-kortet är tillgängligt för alla aktiva VIP och kan användas som ett MasterCard-betalkort i bankomater och på alla ställen som godtar MasterCard som betalnings-sätt. Veckovisa och månadsvisa betalningar sätts in på Prosperity MasterCard-betalkort om man väljer denna betalningsmetod. Beloppen finns tillgängliga respektive utbetalningsdag. En engångsavgift på 5,50 € (inklusive moms) debiteras när Prosperity-kortet aktiveras. Extraavgifter tillkommer för tjänster. Detaljerad information kommer med kortet. Du kommer kunna hantera, spåra och dra fördelar av många andra fördelar med ditt konto online i Vi Net.

#### **Banköverföring:**

Banköverföring är möjlig för alla promotorer i Sverige. Bonus och kommission överförs direkt till angivet bankkonto för enkel åtkomst till bonusar och kommissioner.

#### **Årlig Administrationsavgift:**

En årlig administrationsavgift på sjuttiofem euro (75 EUR) kommer att dras automatiskt från det kreditkort

du har registrerat hos Vi. Avgiften täcker diverse tjänster, inklusive men inte begränsat till rapportering nedåt i kedjan, registrering av kunder samt bokföringstjänster ("administrationsavgiften"). Administrationsavgiften debiteras den månad då årsdagen av din rekrytering infaller, och om den inte betalas kommer din status som promotor att frysas tills dess att betalningen är mottagen. Om administrationsavgiften förblir obetald i minst 30 dagar efter att du har mottagit en betalningspåminnelse från Vi har Vi rätt att säga upp ditt promotorskap. Eventuell höjning av administrationsavgiften ska meddelas promotorn minst trettio (30) dagar i förväg.

Om en uppsagd promotor vill göra ett nytt försök att tjäna pengar på Vi-konceptet måste promotorn vänta i tolv (12) månader från det datum då den ursprungliga positionen lämnades.

## V. BESTÄLLNING, BETALNING OCH RETURPOLICY

### Kunder:

En kund måste vara en verklig person. Varje försök från en VIP att förfalska dokument eller registrera en uppdiaktad person som kund kan medföra disciplinära åtgärder gentemot VIP, däribland avstängning och uppsägning.

### Datainmatning:

VIP och kunder kan göra beställningar eller hjälpa nya VIP att mata in sina uppgifter direkt via online-systemet. Beställningar som görs före 23:59 CET räknas till samma dags produktion.

### Betalningsmetoder/ Leverans:

Om du vill beställa produkter och material, gör du enkelt din beställning via en onlinevarukorg. Alla vanliga kreditkort accepteras.

För att betala din beställning via postanvisning, ringer du vårt kostnadsfria telefonnummer 00800 2639 2984 (00800 BODYBYVI). Eller skicka e-post till [swedeninfo@vi.com](mailto:swedeninfo@vi.com).

När du skickar postanvisningen,

anger du beställningsnumret du fick med kostnadsförslaget eller hänvisar till termen "kostnadsförslag" (quote). Din beställning kommer då att behandlas samma dag som betalningen har mottagits.

Vi kommer att göra allt företaget rimligen kan för att expediera produkter inom en rimlig tidsram från beställningsdatumet. Så snart Vi har levererat produkterna, ansvarar du för dem. Om du försenar en leverans, ska Vi:s ansvar för allt annat än skador orsakade av Vi:s vårdslöshet upphöra på det datum då Vi försökte leverera produkterna.

### Partihandel:

Som en förmån med att vara VIP hos Vi, har vi skapat ett sätt för dig att köpa alla Vi-produkter till grossistpriser, vilket ger dig en fantastisk möjlighet att tjäna extra pengar när du säljer produkter till rekommenderat detaljhandelspris. Det finns inga krav för att få grossistpriset annat än att du måste vara en registrerad VIP eller kund med automatisk leverans hos Vi. Produkter köpta till grossistpriser kan levereras månadsvis, genom att beställa med automatisk leverans, vilket är både bekvämt och effektivt.

### Prissättning för prioriterade kunder:

Prioriterad prissättning erbjuds alla Vi-kunder som vill få specifika produkter levererade från Vi varje månad. Prioriterade kunder ingår omedelbart i programmet för automatisk leverans (Auto-Ship) och räknas därför in i VIP-kravet på 125 PQV i månatlig automatiskt levererad volym.

### Rekommenderat detaljhandelspris:

Vi:s rekommenderade detaljhandelspris är det avsedda värdet för varje Vi-produkt. VIP som köper produkter till grossistpris ska använda det rekommenderade detaljhandelspriset när de säljer produkterna för en nettovinst. Alla kunder som beställer från Vi direkt och som inte är inskrivna som en VIP eller inte är en prioriterad kund med automatisk leverans, betalar rekommenderat detaljhandelspris för varje produkt. Produkter som köps en gång till rekommenderat detaljhandelspris kommer inte att räknas in i kvalificeringen för VIP

125 Auto-Ship, men de kommer att räknas in i kvalificeringen för 200 PQV. Se Vi:s Incitamentsprogram för ytterligare information.

Rekommenderat detaljhandelspris är det pris som måste användas vid försäljning av Vi-produkter på en auktionswebbplats. Alla produkter som säljs på en e-handelsplats, till exempel eBay eller Amazon, måste säljas till Rekommenderat detaljhandelspris med tillägg för normala porto- och förpackningskostnader (se paragraf VIII). E-handel, auktioner och sociala medier:

### Ändringar av ett kundkonto:

För att lägga till eller ta bort produkter från en beställning med automatisk leverans, måste kunder och VIP logga in på sitt Vi-Net® onlinekontor och göra de önskade ändringarna minst två (2) dagar före utskick. Ändringar kan också sändas med e-post till [swedeninfo@vi.com](mailto:swedeninfo@vi.com) två (2) dagar före utskick. Ändringar som görs under eller efter tvådagarsperioden gäller inte förrän följande månad.

### Kundens returrätt:

Vi tar ansvar för produkternas kvalitet. Om en kund är missnöjd med en produkt accepterar Vi retur av produkten enligt följande riktlinjer:

1. Produkter som kan ha skadats under transporten byts ut mot annan produkt av samma slag.
2. Produkter kan returneras inom trettio (30) dagar från leveransdatum mot full återbetalning med avdrag för frakt och administration, enligt nedanstående information om lageravgifter.
3. Vid retur av säljbara produkter efter mer än femton (15) men mindre än trettio (30) dagar efter leveransdatum utgår återbetalning med avdrag på 10 procent i lageravgift.
4. Vid retur av säljbara produkter efter mer än trettio (30) dagar från leveransdatum utgår en kredit som kan lösas in mot andra Vi-produkter, med avdrag på 10 procent i lageravgift.

5. För paket som returneras till oss på grund av att de inte gått att leverera (t.ex. tre (3) misslyckade leveransförsök, kunden har flyttat, kunden har uppgett felaktig eller ofullständig adress) tillkommer ytterligare frakt- och administrationsavgifter om produkten måste skickas ytterligare en gång.
6. Alla former av provision som betalas ut till promotorer för produkter som senare returneras till Vi mot återbetalning kommer att dras av från senare provisionsutbetalningar.
7. Vid retur till ett värde av mer än 300 EUR inom ett (1) år kommer promotorns konto att avslutas.

### **90 dagars pengarna tillbaka- resultatgaranti:**

Garantin gäller för kunder och återförsäljare som:

- Köper ett utmaningspaket och använder produkterna enligt anvisningarna i 90 dagar.
- "Går ut offentligt" med sitt utmaningsmål på challenge.com.
- Om kunden eller återförsäljaren inte är tillfredsställd med sina utmaningsresultat efter fullföljande av ovannämnda steg, måste de ringa 00 800 2639 2984 inom 10 dagar från det att de fullföljde sin utmaning.
- Om en återförsäljare utnyttjar garantin, förverkar den sin återförsäljarstatus.

### **Returpolicy för Vi Executive produktförpackning/STAR återförsäljar- system och Basic- paketet:**

Vid uppsägning av detta avtal har du rätt att returnera alla osålda produkter (förutsatt att de är öppnade) inköpta 90 dagar före uppsägningen av avtalet. Vi kommer att betala tillbaka priset som du betalade för dessa produkter med undantag för en standardlig expeditionsavgift. Om du avser att returnera produkter till Vi efter uppsägning av detta avtal, måste

du göra detta inom 21 dagar från datumet då avtalet sades upp. Om du vill returnera produkter, kontakta Vi kundtjänst på +49 800 2639 2984. Du ansvarar för förpacknings- och leveranskostnader för alla returnerade produkter.

### **Returförfarande:**

Ett på förhand erhållet auktoriseringsnummer för returen (Return Pre-Authorisation Number) krävs för att returen ska behandlas. Kunden eller VIP måste kontakta Vi för att få ett sådant auktoriseringsnummer. Återbetalningar kan inte behandlas utan detta nummer. När du returnerar en beställning, måste fakturan från Vi vara med i förpackningen. Om ett paket returneras utan ett på förhand erhållet auktoriseringsnummer för returen, dokumenteras informationen och kunden eller VIP-en måste ringa och tillhandahålla ytterligare information om varför paketet returnerades. Icke-auktoriserade krediter kommer inte att utfärdas när ett paket returneras.

### **Kostnadsfri telefon för kundrelationer:**

00 800 2639 2984 (00800 BODYBYVI)  
Gratistelefon för kunder och återförsäljare: Måndag-fredag, 15.00-04.00 (CET).

### **Policy om ogiltig prioriterad beställning:**

Att skicka in Prioriterad kundbeställningar utan kundens samtycke är en allvarlig förseelse. Ogiltiga prioriterade kundbeställningar definieras som beställningar insända som prioriterade kundbeställningar i vilket syfte som helst, utan skriftligt tillstånd från kunden. Om en prioriterad beställning skickas in när en kund har uppgivit att hon eller han skulle vilja pröva produkten en gång, kan detta betraktas som kreditkortsbedrägeri och/eller förfalskning. Vi utreder alla kundanklagelser av denna typ och vidtar lämpliga åtgärder.

## **VI. VIP:S SKYLDIGHETER**

### **Ändring av personuppgifter:**

Adressinformationen för en VIP måste vara aktuell och korrekt i systemet. Vi ansvarar inte för postförseningar på grund av

felaktig och inaktuell bostadsinformation för VIP. VIP måste meddela alla adressändringar via Vi-Net.

### **Oberoende företag/kostnader/ gottgörelse:**

Alla VIP ansvarar för alla omkostnader som uppkommer från deras affärsverksamhet. Övriga kostnader inkluderar, men är inte begränsat till: licenser eller tillstånd som är nödvändiga för att driva affärsverksamhet, juridiska kostnader, telefonkostnader, produktreklam, skatter, böter för överträdelse av tillämplig lagstiftning, m.m. Ingen VIP får binda Vi till sin affärsverksamhet i något annat avtalsförhållande än VIP-avtalet. VIP får inte och kommer inte att underteckna något avtal, hyra eller leasa kontorsutrymme eller utrustning, öppna bankkonto, lösa in överlåtbara värdepapper, göra inköp eller ingå avtal av någon typ under Vi:s namn. Sådana handlingar kan leda till uppsägning av VIP-statusen. Varje VIP ska hålla Vi skadelöst från krav, skador, kostnader eller skulder som uppstår ur sagda VIP:s affärsverksamhet, inklusive advokatkostnader som uppstår på grund av handlingar eller beteende som bryter mot detta avtal.

I händelse av att VIP ingår avtal eller kontrakt med andra VIP eller tredje parter utanför Vi, berör inte sådana avtal eller kontrakt Vi och därför kommer Vi inte att ingripa för att lösa konflikter som uppstår ur sådana avtal eller kontrakt.

Varje VIP ska hålla Vi skadelöst från krav, skador, kostnader eller skulder som uppstår ur sagda oberoende avtal eller kontrakt, inklusive juridiska kostnader.

Vi förbehåller sig rätten att ingripa och/eller kräva uppsägning av ett kontrakt om det anser att kontraktet bryter mot Vi:s etikregler, Riktlinjer och förfaranden, det oberoende VIP-avtalet eller potentiellt kan skada Vi:s varumärke eller affärsverksamhet.

### **Påståenden och framställningar:**

Alla VIP börjar med samma möjlighet till inkomst. VIP kommer inte att göra några påståenden

eller framställningar om Vi:s tjänster och/eller produkter annat än de som anges i dessa Riktlinjer och förfaranden och annat tryckt material som tillhandahålls av Vi. Vi:s produkter är inte avsedda att användas vid diagnos, behandling, lindring eller förebyggande av sjukdom. Alla påståenden om att en Vi-produkt förebygger, botar eller diagnostiserar någon sjukdom är strikt förbjudna.

1. När ett avtal har undertecknats blir VIP egna företagare. De arbetar inte för Vi utan med Vi, och därigenom är de inte anställda eller arbetstagare hos Vi. VIP och enskilda personer ska inte sammanblanda eller skapa en relation som arbetstagare/ arbetsgivare, anställd, partnerskap eller gemensamt företag, avseende VIP och Vi. Alla implikationer eller påståenden om att en VIP eller enskild person eller blivande VIP eller enskild person är eller kommer att bli anställd av Vi är förbjudna.
2. VIP får inte göra något påstående eller dra någon slutsats om vad som kan tjänas. Inga garantier om inkomst eller försäkring om vinster eller framgång ges av Vi. Dessutom kommer alla vinster eller framgångar som är resultatet av VIP-aktiviteter enbart att komma från försäljningsvolym, produkter eller tjänster som erbjuds av Vi, och all framgång kommer att vara baserad enbart på VIP:s ansträngningar, åtaganden och skicklighet.
3. Varje VIP erkänner att ingen tillsynsmyndighet någonsin granskar, stödjer eller godkänner något marknadsföringsbolag, dess produkter eller tjänster, eller Vi:s Incitamentsprogram, och kommer inte att göra något sådant påstående till blivande Vi-VIP. I händelse av att en fråga skulle uppstå angående Vi:s lagenlighet, ska sådana frågor inlämnas skriftligen till Vi:s Compliance Committee på [compliance@vi.com](mailto:compliance@vi.com). VIP får inte göra några falska eller vilseledande påståenden angående dessa relationer, och förstår att om de gör detta kan Vi omedelbart säga upp detta avtal.

## Redovisning av skatter:

VIP och enskilda personer betraktas inte skattemässigt som anställda hos Vi. Det är varje VIP:s ansvar att betala alla skatter som krävs enligt lag. Som sådant gör Vi inte några skatteavdrag från provisioner och/ eller bonusar. Vid årsslutet får varje VIP en resultatsammanfattning från Vi. Om det krävs enligt lag, är det VIP:s ansvar att bli momsregistrerad hos rätt statlig myndighet. Om en VIP blir momsregistrerad, ska Vi omedelbart informeras om momsregistreringsnumret. Vi ska utfärda en giltigt momsfaktura till alla momsregistrerade VIP för de produkter och/eller tjänster som Vi förser dem med, och VIP ska betala Vi momsbeloppet på dessa. Om en VIP blir momsregistrerad, åtar och godkänner denne:

- 1) Att acceptera fakturor upptagna av Vi för VIP:s räkning fram till utgången av detta VIP-avtal.
- 2) Att inte ta upp försäljningsfakturor för VIP:s egen räkning för transaktioner som omfattas av detta VIP-avtal.
- 3) Att omedelbart underrätta Vi om
  - a. dess momsregistreringsnummer har ändrats
  - b. den upphör att vara momsregistrerad och
  - c. den säljer sin återförsäljarstatus (eller del av den).

## Provisionsåterbetalning:

Vi betalar provision till VIP baserat på föregående månads volym. I händelse av att en produkt returneras, måste VIP återbetala provision som genererades genom försäljningen av den produkten. Förfarandet innebär att provision dras tillbaka från den berörda VIP och respektive överordnad inom linjen. Denna återbetalning sker genom att produktbeloppet debiteras från VIP:s nuvarande månadsvolym. Detta kommer emellanåt att visa ett negativt volymbelopp. För att förbli kvalificerad för sin position, måste all volym som debiteras kompenseras genom ytterligare försäljning som drar upp VIP:s volym till de

kvalifikationer som definieras i Vi:s Incitamentsprogram.

## VII. FÖRBUDNA METODER FÖR VIP

Vi bedriver verksamhet på ett etiskt och trovärdigt sätt, och alla VIP förväntas arbeta etiskt med sina kunder, med varandra och med Vi. Vi tillåter inte någon oetisk aktivitet och Vi ingriper när oetiskt beteende är uppenbart. Vi förbehåller sig rätten att använda bästa omdöme för att fastställa huruvida VIP-aktiviteter är oetiska och, om det fastställs att så är fallet, utgör skäl för att säga upp VIP-positionen. Om en VIP av någon anledning bryter mot villkoren i avtalet och/eller dessa Riktlinjer och förfaranden, förbehåller sig Vi rätten att omedelbart säga upp VIP:s position. Sådan åtgärd av Vi säger upp alla VIP:s rättigheter och alla ytterligare betalningar av alla sorter och träder i kraft vid den tidpunkt som är förenlig med lagstadgade bestämmelser. Vi:s Compliance Committee avgör om en överträdelse har skett och lämplig åtgärd eller reaktion.

### Exempel på oetisk aktivitet inkluderar, men är inte begränsat till:

1. Att uppge falska uppgifter i skriftliga handlingar, såsom förfalskning av namnteckningar.
2. Korsrekrytering (se nedan).
3. Göra falska eller vilseledande framställningar angående potentiell inkomst, produktförmåner, faktisk användning eller effekt av Vi-formulär, Vi:s relation med sina leverantörer, eller annat falskt påstående angående Vi:s natur och dess affärsverksamhet och produkter.
4. Kontakta en leverantör eller tjänsteleverantör som Vi har ett avtal med utan Vi:s skriftliga tillstånd.
5. Sätta in checkar utställda till Vi på personliga konton istället för att omedelbart vidarebefordra dem till Vi.

6. Sprida rykten om Vi med ont uppsåt.

7. Underlåta att anmäla kända incidenter när någon annan bryter mot Riktlinjer och förfaranden eller andra misstänkta aktiviteter.

### **Korsrekrytering:**

Vi förbjuder all "korsrekrytering", vilket är värvning av en VIP som redan har hänvisats av en annan VIP. Det är också förbjudet att direkt eller indirekt försöka värva en hänvisande VIP, eller att assistera i värvning av en hänvisande VIP hos en befintlig VIP, eller en person/ett bolag med pågående VIP-ansökan i en annan säljorganisation i vilken den för närvarande inte är VIP. Den felande rekryteraren ELLER rekryterade kommer att ställas inför disciplinära åtgärder, upp till och inklusive uppsägning.

### **Rätt till rekrytering:**

Vi tror på en gemenskap där alla stöttar varandra. Om en VIP från en affärsorganisation bjuder in en potentiell ny VIP att närvara vid ett live-evenemang, och denne är närvarande vid evenemanget är det därför strikt förbjudet för en annan VIP att registrera den potentiella nya VIP. Den VIP som först bjöd in den potentiella nya VIP har rätt att registrera den personen inom nittio (90) dagar från datumet för Vi:s live-evenemang som den potentiella nya VIP deltog i på inbjudan av den första VIP.

Den potentiella nya VIP som är närvarande vid Vi:s live-evenemang, måste vara fullt medveten om att han eller hon deltar i evenemanget som gäst för att lära sig om Vi:s produkter och Vi.

Exempel på Vi:s live-evenemang är: Vitality, Nationella direktörsdagen och händelser som är VIP-drivna, såsom utmaningspartyn (VIP och minst två inbjudna), kurser i lokal, regional och nationell framgång, m.m. Enskilda möten där en VIP visar en video och serverar en shake till en enda potentiell VIP uppfyller inte definitionen.

Alla överträdelse mot denna policy ska leda till omedelbara disciplinära åtgärder. Följande steg kommer att

tas för att lösa sagd överträdelse:

1. Den felande rekryteraren överordnade ambassadör måste kontakta den berörde personens överordnade ambassadör. De har sju (7) dagar att nå en lösning. Båda ambassadörerna ska kontakta Vi Compliance med sin lösning.

2. Om de överordnade ambassadörerna inte kan nå en lösning:

- För att upprätthålla strukturens integritet kommer Vi att flytta den rekryterade i fråga till den VIP som tog med sig den rekryterade till liveevenemanget.
- Den felande rekryteraren kommer att få ett officiellt varningsbrev från Compliance som informerar om överträdelsen, och kommer att placeras på 90-dagars övervakning.

3. Om samma VIP har en andra överträdelse:

- De överordnade ambassadörerna har sju (7) dagar att nå en lösning. Om ingen lösning nås, kommer den rekryterade att flyttas till den VIP som tog med den rekryterade till Vi:s liveevenemang.
- Den felande rekryteraren kommer att stängas av i 30-dagar för denna andra överträdelse. Detta är obligatoriskt oavsett ambassadörernas lösning. Under denna avstängning förverkas all provision som genereras.

4. Om samma VIP har en tredje överträdelse:

- De överordnade ambassadörerna har möjlighet att nå en lösning. Om de båda ambassadörerna inte kan komma överens, ska den felande VIP:s överordnade ambassadör avstå från 10 % av sin månatliga provision.
- Den felande VIP ska sägas upp.

Syftet med denna policy är att tillförsäkra att den nyligen rekryterade VIP placeras under den VIP som faktiskt jobbade för att rekrytera honom/henne.

Allvarliga disciplinära åtgärder kommer att vidtas av Compliance Committee om det framkommer bevis under lösandet av frågan om Rätt till rekrytering om att parterna förvrängde sanningen eller ljög om händelseförloppet, om inbjudan att närvara vid ett live-evenemang eller om datumet då den nya VIP deltog i sitt första live-evenemang o.s.v.

### **Bedrägliga inskrivningar:**

Alla försök av en VIP att omdirigera personer till den egna webbplatsen för rekryteringssyften, istället för till den webbplats där personen avsåg att anmäla sig, är skäl för disciplinära åtgärder inklusive möjlig uppsägning av återförsäljarstatusen. Alla positioner som skapas som resultat av denna aktivitet kommer att flyttas till den korrekta rekryteraren.

### **Byta team:**

Det är strikt förbjudet för en VIP att byta från en sponsorlinje till en annan. Om en VIP skriver in någon som redan finns i Vi, betraktas den andra positionen som ogiltig och den kommer att avaktiveras. VIP inskrivna under denna andra position ska förbli där de är. Den felande rekryteraren ELLER rekryterade kommer att ställas inför disciplinära åtgärder, upp till och inklusive uppsägning.

### **Rekrytering av Vi-VIP till annan företagsenhet:**

Det är strikt förbjudet att kontakta, värva eller rekrytera en VIP, aktiv eller inaktiv, till en organisation som använder ett program för nätverksförsäljning (multi-level marketing, "MLM"), oavsett om ett sådant program erbjuder konkurrerande produkter. Marknadsföring och/eller rekrytering via alla typer av sociala medier är ett brott mot denna policy. Detta betraktas som skadegörande ingrepp och återförsäljare som ägnar sig åt denna verksamhet kommer att bli föremål för rättsliga åtgärder. Vi förbehåller sig rätten att söka lämplig gottgörelse mot återförsäljare som ägnar sig åt denna verksamhet.

Där det finns rimlig bevisning för att en VIP aktivt främjar annan



nätverksförsäljning och/eller värvar en annan VIP till annan möjlighet till nätverksförsäljning, ska den felande VIP omedelbart avstängas, i avvaktan på utredning.

Om två makar har separata positioner i Vi och en av dem börjar främja ett annat nätverksförsäljningsprogram, är båda positionerna föremål för avstängning och/eller uppsägning.

Om utredningen bekräftar anklagelserna, ska den felande VIP omedelbart sägas upp från Vi.

#### **Redan existerande inkomst från ett annat Vi-incitamentsprogram på flera nivåer (nätverksförsäljningsföretag):**

När en enskild person har blivit VIP får de inte längre aktivt främja ett annat nätverksförsäljningsföretag, oavsett om produkterna är konkurrerande eller inte. Det är tillåtet för VIP att behålla inkomster från ett tidigare nätverksförsäljningsföretag, så länge Vi:s policy om rekrytering till annat företag följs (se paragraf ovan).

#### **Påfyllning av varulager:**

Vi förbehåller sig rätten att begränsa återförsäljar- och kundbeställningar till max. 4 500 € (inklusive moms) under en enmånadsperiod, oavsett betalningsmetod. Vi varken rekommenderar eller tolererar bruket att beställa stora lagerkvantiteter för det enda syftet att kvalificera sig för en position i Vi:s Incitamentsprogram. För att förebygga detta övervakar vi all kontoaktivitet på månadsbasis och förbehåller oss rätten att undersöka eller vidta disciplinära åtgärder om vi skulle misstänka att sådana metoder pågår. Skulle vi upptäcka att detta har skett, kommer beställningarna att dras tillbaka och alla positionsbefordringar stoppas tills dess att en lösning har nåtts inom rimlig tid. Lager består av alla produkter, Basic, Executive och Star återförsäljarsystem och säljverktyg. En VIP får inte köpa mer än ett återförsäljarsystem.

#### **Spam:**

Spam är ett meddelande som gör

reklam för varor eller tjänster och som läggs upp på en anslagstavla mot uttrycklig policy eller skickas till någon utan förhandstillstånd. Enligt Vi:s policy för spam, omfattar spam:

- E-post skickad till personer du inte känner.
- E-post skickad till personer du känner, men som inte väntar sig att få ett erbjudande från dig.
- Irrelevanta eller överdrivna meddelanden upplagda på Usenet-nyhetsgrupper och anslagstavlor.
- Erbjudanden upplagda i chattrum, eller till enskilda personer via Internet Relay Chat eller "Instant Messaging".

Vi förbjuder strängt att dess VIP använder sig av spam eller andra former av missbruk på internet för att söka kontakter.

#### **Penningfiffel:**

En VIP som fiffelar med pengar eller innehar ett bankkonto i Vi:s namn, eller något liknande namn, kan få sin VIP-position uppsagd.

#### **Kontakt med leverantörer:**

VIP är strängt förbjudna att ha direkt kontakt med leverantörer som är under kontrakt med Vi, såvida det inte är i särskilt samband med ett personligt konto de har med sagda leverantör. En VIP får endast kontakta en leverantör angående en Vi-kund om denne har mottagit skriftligt förhandstillstånd från Vi. Kunder ska hänvisas att kontakta lämplig tjänsteleverantör direkt för att lösa problem eller frågor som kan uppkomma. Vi har avtal med företag som har utbildad personal tillgänglig för att hantera sådana situationer.

#### **Förändringar av sponsor/rekryterare och strukturförändringar:**

Vi tror på och upprätthåller ett maximalt skydd för sponsorn/rekryteraren eller rekrytering och sponsorrelationen. Vi har ett mycket långt "väntrum" inom branschen, på sextio (60) dagar. På grund av detta, sker inga strukturförändringar sextio (60) dagar efter registreringen. Byte av en sponsor eller rekryterare är strängt förbjudet om det inte har gått ett (1) helt kalenderår sedan VIP avslutade samarbetet. Det enda sättet att ändra relationer är att inlämna en

skriftlig ansökan om avgång eller intresse av en position och endast efter en period om minst ett (1) helt kalenderår från avgångsdatumet kan tillstånd ges att gå med igen under en annan VIP.

OBS: Vi medlar inte i några tvister som handlar om sponsring. Vi förbehåller sig emellertid rätten att granska sponsrings-/rekryteringsmetoder.

#### **Detaljhandelspolicy:**

Vi har valt en direktförsäljnings-/nätverksmarknadsföringsmodell framför andra detaljhandelsmodeller. Därför förväntas VIP att förlita sig på nätverksarbete för att sälja produkter och rekrytera nya VIP enligt följande policyer.

#### **Allmänna detaljhandelsställen:**

VIP får inte göra reklam, förvara eller sälja Vi-produkter i allmänna detaljhandelsanläggningar, inklusive men inte begränsat till hälsokostaffärer, apotek, mataffärer, loppmarknader, kedjebutiker, shoppingcenter eller andra liknande anläggningar vars primärfunktion är detaljhandelsförsäljning av produkter snarare än professionella tjänster.

#### **Privata detaljhandelsställen:**

Vi:s reklammaterial och produkter får visas inne på privata kontor eller kontor med begränsad åtkomst, privata företagsorganisationer, gym och andra anläggningar till vilka allmänheten inte har tillgång utom enligt överenskommelse eller medlemskap och för vilka den primära verksamheten är försäljning av professionella tjänster snarare än produkter.

Denna policy gäller inte för detaljhandel online. (Se följande paragraf om certifiering av onlinebutik.)

## **VIII. NÄTBUTIKER OCH DETALJHANDEL**

Vi erbjuder ett omfattande utbud av webbtjänster och webbverktyg för att stödja VIP i sina enskilda verksamheter. Dessa är mer än tillräckliga för att stödja alla VIP och organisationer som vill nyttja den nätbaserad detaljhandeln som ett verktyg för att marknadsföra varumärket, produkterna och förtjänstmöjligheten. VIP är dock

enskilda företagare och vissa kan välja att själva driva och underhålla sina webbplatser, som helt eller delvis är avsedda för att generera detaljhandelsförsäljning.

Du måste ha en egen officiell webbplats eller webbsida och/eller en landningssida som du själv sköter och som är länkad till Vi-Net. Dessa måste registreras och godkännas av Vi. Du registrerar och ansöker om godkännande för din webbplats genom att skicka in en ansökan om certifiering av VIP-webbplats. Ansökningsformuläret beställs från vår Compliance-avdelning. När din ifyllda ansökan om certifiering kommer in till Compliance-avdelningen skickar de ut riktlinjer för hur du bygger upp och sköter webbplatsen i enlighet med våra policyer och procedurer. Dessa måste uppfyllas innan du kan publicera webbplatsen. Därefter granskar Compliance-avdelningen din webbplats innan den publiceras och om den godkänns utfärdas en bekräftelse på certifieringen. Vi tar ut en registreringsavgift på 2 000 € (inklusive moms) och en årlig granskningsavgift på 400 € (inklusive moms) för alla personliga webbplatser. Ingen VIP-webbplats får publiceras förrän den har godkänts, registreringsavgiften är betald och bekräftelse på certifiering har utfärdats av Compliance-avdelningen. Om denna procedur inte följs innebär det ett brott mot våra policyer och procedurer vilket leder till disciplinåtgärder som kan innebära att du fräntas din position.

Landningssidor som du själv sköter och som länkar till Vi-Net och används för att genomföra transaktioner betraktas också som personliga webbplatser och måste godkännas och certifieras. Dock tas ingen registreringsavgift eller granskningsavgift ut för dessa. Promotorer som ansöker om godkännande för en egen webbplats eller landningssida måste följa den ansökningsprocedur som beskrivs ovan.

Kontakta Compliance-avdelningen på [compliance@vi.com](mailto:compliance@vi.com) om du har frågor eller vill lämna in en ansökan.

VIP:ar som redan har egna webbplatser ska kontakta Compliance-avdelningen för att genomföra denna process retroaktivt. De som inte gör det kommer att kontaktas och är skyldiga att genomföra processen.

## IX. ONLINEMARKNADER, AUKTIONER OCH SOCIALA MEDIER

### Vi:suell identitet för företags-sponsring och/eller rekommendationer:

Det är strängt förbjudet för VIP att skapa marknadsföringsmaterial som av misstag kan uppfattas som att de är skapade av Vi. Det ska synas tydlig att materialet kommer från en av Vi:s oberoende återförsäljare (VIP). Det gäller för alla onlinemarknader, auktioner och sociala mediesidor, för att undvika förvirring avseende företags-sponsring och/eller rekommendationer.

All användning av Vi:s varumärken, logotyper, etc. utan godkännande är även förbjudet på sociala mediesidor.

### Sociala mediesidor:

Sociala medier är en stor del av Vi:s kultur och VIP:ar ska marknadsföra sina verksamheter därefter. Det är förbjudet att skapa sociala mediesidor, länkar, bloggar, etc. som liknar Vi:s officiella företagssponsrade sida. Sociala mediesidor inkluderar men begränsas inte till: Facebook, Twitter, LinkedIn, Myspace, BranchOut och Spoke.

## X. FÖRSÄLJNINGSVERTYG

### Försäljningsverktyg och marknadsföring:

Vi strävar efter att ge våra VIP de verktyg de behöver för att marknadsföra och främja sin verksamhet på ett effektivt sätt. Vi ska periodiskt tillverka försäljningslitteratur och/eller tillgängligt marknadsföringsmaterial. Du har ingen skyldighet att köpa varken marknadsföringsmaterial eller försäljningslitteratur. Vi uppmanar VIP att använda de förgodkändamarknadsföringsverktyg som finns tillgängliga för VIP på Vi-Net. De hittas under "marknadsföringsverktyg." VIP

uppmanas även att använda Vi-Net som deras marknadsföringsystem. Du får inte kopiera, ändra eller duplicera något av materialet som erbjuds av eller köps av Vi utan skriftligt godkännande. Ett icke-godkänt användande av materialet är att bryta mot vårt VIP-avtal, vilket utgör skäl för uppsägning av ditt återförsäljningsavtal.

Ibland ber VIP om godkännande för att skapa egna marknadsföringsverktyg och eget marknadsföringsmaterial. För dessa tillfällen har vi skapat följande riktlinjer för att skydda både Vi:s registrerade och oregistrerade varumärken, samt försäkra att VIP inte gör anspråk som förvränger Vi:s varumärke, verksamhet och inkomst eller Vi:s produkter.

### Användning av varumärken, handelsnamn och logotyper:

Vi är den enda ägaren av dess varumärken. Genom att skriva under VIP-avtalet går varje enskild VIP med på att de inte kommer att använda Vi:s varumärken, firmamamn eller logotyper eller variationer av dessa på något sätt utan föregående skriftligt medgivande från Vi. Dessa tillhör utslutande Vi, som strävar efter att skydda namnet Vi, dess varumärken, varunamn och design av etiketter för att förhindra obehörig användning. Du får inte göra något som skadar, försvagar eller minskar det kommersiella värdet, anseende eller goodwill av Vi:s varumärken, varunamn eller logotyper eller variationer av dessa.

Ett varumärke eller en logotyp är ett ägt namn som Vi har ensamrätt att använda.

Ett varumärke inkluderar även namnen för använda Vi-produkter. Ett varumärke är ett företagsnamn som Vi har exklusiv rätt att använda sig av.

### Marknadsföringsmaterial:

En VIP tillåts skapa ett eget personligt marknadsföringsmaterial genom att använda det förhandsgodkända marknadsföringsverktyget som hittas på Vi-Net och i Vi-butiken. Eventuellt marknadsföringsmaterial som skapas utanför de på förhand godkända marknadsföringsverktygen måste innehålla orden "Oberoende återförsäljare" för att klargöra att

materialet inte företagssponsras eller rekommenderas av Vi.

Förutom de förhandsgodkända marknadsföringsverktygen som finns tillgängliga på Vi-Net och i Vi-butiken är det inte tillåtet för en VIP att använda Vi:s varumärke och/eller varumärket på reklamartiklar, inklusive men inte begränsat till: kläder (t-tröjor, hattar, andra kläder), PR-material (pennor, dekaler, solskydd för bilfönster etc.), reklam (TV, radio, Internet), trycksaker (reklamblad, vykort, banderoller, broschyrer, etc.), webbplatsdomäner, webbplatssystem (kopieringsbara webbplatser, utbildningssidor etc.), mobila applikationer och andra displayer som främjar Vi-produkter eller förtjäningsmöjligheten. Allt annat reklammaterial ska förhandsgodkännas skriftligen av Vi. Det kan endast användas i enlighet med en icke-exklusiv licens enligt sådana skriftliga tillstånd och kan bli föremål för en licensavgift.

#### **Marknadsförings- och utbildningsmaterial:**

Vi:s marknadsföringsverktyg och marknadsföringsmaterial får inte dupliceras eller reproduceras. Detta inkluderar utan begränsningar, handböcker, ljud-CD-skivor, DVD-skivor, broschyrer, visitkort, webbplatser och nätbaserade videor. Reproduktion av icke-godkänt företagsframtaget material, oavsett om det är för personlig användning eller vinstbaserad återförsäljning, kommer inte att tolereras och kan resultera i uppsägning och ekonomiska konsekvenser.

#### **Oberoende marknadsföringsredskap och/eller tjänster:**

Avsikten bakom VIP-producerade material bör vara att stödja uppbyggnaden av återförsäljarens Vi-verksamhet. En VIP ska inte försöka få andra VIP att köpa produkter eller tjänster som inte erbjuds av Vi. En VIP får inte sälja produkter eller tjänster som inte erbjuds av Vi på Vi-marknadsförda hemsidor, sponsrade evenemang, Facebook eller andra sociala medier eller gemenskapsforum där Vi-gemenskapen har en närvaro. Detta inkluderar marknadsföringstjänster som riktar

sig till VIP. En VIP kan marknadsföra och/eller använda verktyg såsom ledande generationssystem eller liknande inom dess organisation, men får inte sälja dessa verktyg till någon annan VIP. Marknadsföring och/eller användning av sådana verktyg begränsas enbart till VIP-organisationen.

#### **Undantag för ambassadörer:**

Under vissa förhållanden kan 3-stjärniga ambassadörer och de med högre rang tillåtas att skapa ytterligare marknadsföringsmaterial enbart för personlig användning och för att användas av teamet. Sådant material får inte marknadsföras mellan linjer eller till andra team. Allt material som skapas utanför de som tillhandahålls av Vi måste använda logotypen för "Oberoende återförsäljare" som tillhandahålls av Vi, och som ett företagssponsrat eller rekommenderat material ska det inte att förvränga vare sig materialet eller meddelandet. Eventuella kompletterande material som skapas av ambassadören måste godkännas skriftligen av avdelningen för regelefterlevnad innan de kan användas. Skicka din ansökan och en kopia av det föreslagna materialet eller litteraturen till [compliance@vi.com](mailto:compliance@vi.com). Efter godkännande av användningen av en logotyp, MÅSTE logotypen fortsätta att användas i samma format och teckensnitt som det som tillhandahållits av Vi. Alla ändringar måste skickas till Vi:s Compliance-avdelning för godkännande på [compliance@vi.com](mailto:compliance@vi.com)

VIP:s förtjänstmöjlighet bör kretsa kring försäljningen av Vi-produkter. Inte mer än 5 % av en 3-stjärnig ambassadörs (eller en med högre rang) totala inkomst ska komma från försäljningen av dennes egna verktyg. Vi förbehåller sig rätten att begära en granskning av försäljningen, för att säkerställa överensstämmelse med fokus på att sälja Vi-produkter. Avslag på granskningen är grund för uppsägning.

#### **Reklam och Media:**

Reklam, inkl. radio, TV och tillhörande program (nykundsrekrytering via Internet),

bannerannonser på Internet och andra typer av marknadsföringsverktyg som nämner Vi-produkter eller förtjänstmöjligheter, måste följa samma policy och vara godkända av Vi innan de används för att säkerställa att reglerna för varumärket, produkterna och anspråk på förtjänstmöjligheter följs.

#### **Webbkataloger:**

VIP kan presentera Vi på personliga webbplatser, men de bör bli godkända genom att skicka ett e-postmeddelande till [compliance@vi.com](mailto:compliance@vi.com) innan uppladdning på Internet och registrering på någon av sökmotorerna. VIP kan lista sitt telefonnummer och faxnummer i telefonkatalogens vita eller gula del genom att använda exakt följande format:

Svensson, Björn

Vi, Oberoende återförsäljare  
xxxx-xxx-xxxx

Varje överträdelse av ovanstående riktlinjer kan leda till uppsägning av ditt återförsäljningsavtal. En VIP som använder ett icke-godkänt marknadsföringsmaterial tar på sig allt ansvar för eventuella anspråk som strider mot lagar och regler. En VIP som bryter mot denna policy kan också hållas ansvariga för eventuella inkomstbortfall, juridiska kostnader och andra Vi-förluster som kan bli följden av deras avtalsbrott.

#### **Konsekvenser av policyöverträdelser:**

Vi kan, efter eget gottfinnande, komma att vidta följande åtgärder vid en kränkning av sektionens policyer, med eller utan förvarning.

#### **Fryst konto/avstängning:**

Vid mottagandet av ett trovärdig klagomål kan Vi omedelbart frysa VIP-kontot för personen som var inblandad i överträdelsen. Frysta konton är avsedda att förhindra att förövaren fortsätter med sina olagliga aktiviteter genom att förbjuda gärningsmannen att registrera värvade personer eller att ta emot betalningar. Om händelsen verifieras efter en komplett utredning men inte uppnår nivån för ett avstängningsbrott kan Vi, utan skyldighet att göra det, öppna upp

kontot igen.

### **Uppsägning av VIP-konto:**

Vid mottagandet av en trovärdig klagomål, kan Vi omgående avsluta VIP-kontot för personen som är inblandad i överträdelsen.

Avaktivering av en VIP resulterar i omedelbar uppsägning av positionen, tillgång till alla rapporter, förverkandet av alla obetalda och/eller framtida medel, och förbud mot framtida VIP-medlemskap. Om en VIP sägs upp kommer den personens värvade och personligen rekryterade frontlinje att placeras under nästa direkt överordnade återförsäljare med fortsatt god status. Omplaceringen sker inom sextio (60) dagar.

Om en VIP avstängs för ett uppträdande som Vi anser vara oetiskt eller som går mot riktlinjerna förbehåller sig Vi rätten att säga upp VIP:s make/maka p.g.a intressekonflikt.

### **Anhörigas agerande:**

Om någon medlem av en VIP:s hushåll utför någon handling som, om en VIP utförde den, skulle utgöra ett brott mot någon bestämmelse i VIP-avtalet, inklusive dessa policyer och procedurer, ska denna handling betraktas som en överträdelse som begåtts av VIP och Vi kan därmed komma att vidta åtgärder mot VIP enligt våra policyer och procedurer. Om en person som har någon form av anknytning till en affärsenhet bryter mot VIP-avtalet, däribland dessa policyer och procedurer, ska även denna/dessa handling(ar) betraktas som en överträdelse som begåtts av affärsenheten, och Vi kan därmed komma att vidta åtgärder mot affärsenheten ifråga.

### **Sammanfattning av Riktlinjer och förfaranden:**

Vi har utvecklat dessa Riktlinjer och förfaranden för att upprätthålla ordning och integritet i vårt program och mellan våra VIP. Vi förbehåller sig rätten att göra alla nödvändiga ändringar i dessa Riktlinjer och förfaranden, Vi:s Incitamentsprogram, försäljningsverktyg och försäljningsmaterial. Alla aktiva VIP kommer att informeras om eventuella nämnda ändringar via

e-postmeddelande. Om en VIP av någon anledning bryter mot någon av villkoren i avtalet och/eller mot dessa Riktlinjer och förfaranden har Vi rätt att omedelbart säga upp eller stänga av VIP. Sådana åtgärder av Vi kommer att avsluta alla VIP-rättigheter och alla former av ytterligare utbetalningar. Uppsägningen gäller från tidpunkten för mottagandet av uppsägningsbrevet.

### **Hur du rapporterar ett missbruk:**

Om du vill rapportera en överträdelse av något slag av Vi:s riktlinjer, skickar du alla relevanta bevis till Compliance Committee: [compliance@vi.com](mailto:compliance@vi.com) eller skriv till:

Vi Germany GmbH  
c/o Leopoldstraße 256, 80807 München  
Germany

## RIKTLINJER OCH FÖRFARANDE

### 1. I dessa Riktlinjer och förfaranden:

- (a) om du bor i Sverige när du skriver under det här avtalet betyder "Vi" Vi Germany GmbH, vars säte är c/o Leopoldstraße 256, 80807 München.
- (b) "Produkter" betyder alla produkter som tillhandahålls av Vi.
- (c) "Promotor" innebär alla personer som säljer eller distribuerar produkterna.

### DELTA SOM PROMOTOR:

### 2. Du förstår, bekräftar och accepterar att:

- (a) Du är minst 18 år och bosatt i Tyskland.
- (b) Detta avtal inte är bindande förrän det har mottagits och accepterats av Vi.
- (c) Du inte har någon skyldighet att göra minimibeställningar och att du bestämmer, på eget ansvar, om du vill köpa något och hur stor beställning du vill göra.
- (d) Du ansvarar själv för att bestämma vilka företagsaktiviteter du vill utföra. Du är inte anställd, franchisetagare eller juridisk representant för Vi. Alla eventuella kostnader i samband med din verksamhet ska finansieras av dig och du är ansvarig för att uppfylla alla lagstadgade skyldigheter som ditt arbete medför, inklusive, men inte begränsat till, registrering av affärsverksamhet, inkomstskatt, mervärdesskatt, sociala avgifter och konkurrenslagstiftning.
- (e) Du inte har någon rätt att utlova krediter i Vis namn eller antyda att du är en anställd, arbetare eller representant för Vi.
- (f) Som en av Vi:s promotorer ska du först och främst fokusera på försäljning av produkter och tjänster till icke-säljande konsumenter för att maximera din provision. De provisioner som du får kommer att baseras på uppfyllandet

av vissa kvalificeringsvillkor som beskrivs i Vi:s Incitamentsprogram. Utbetalningar av provisionen är nettobetalningar som görs exklusive moms, såvida du inte meddelar Vi skriftligen om ditt nuvarande momsregistreringsnummer (VAT-nummer), den behöriga skattemyndigheten, och att du är en entreprenör med rätt att ange mervärdesskatt på fakturor i den mening som avses i [Mervärdesskattelagen]. En handlägningsavgift på två euro och nittionio cent (2,99 €) kommer att tas ut på alla provisionsutbetalningar. Du samtycker till att föra noggranna register och att följa alla lagar och förordningar som reglerar försäljning eller värvning av produkter och tjänster.

- (g) Som en av Vi:s promotorer ger detta avtal dig rätten att sälja produkterna som avses i dessa villkor och som fastställs av Vi. De kan ändras emellanåt. När promotorn visar produkter för potentiella kunder får han/hon använda en tredje part som agerar för promotorns räkning, förutsatt att de respekterar och följer detta avtal.
- (h) Du kommer inte att ge ut felaktig eller missledande information om Vi:s Incitamentsprogram, produkter eller tjänster. Du accepterar att du kommer att arbeta på ett lagligt, etiskt och moraliskt sätt och att du inte kommer att delta i eller utföra missvisande, bedrägliga eller oetiska arbetssätt. Om du bryter mot något av dessa villkor, kan du sägas upp som promotor utan ytterligare betalning eller ersättning av något slag.
- (i) Du ansvarar för tillsyn, utbildning och stöd för de promotorer som du sponsrar i programmet och som är med i ditt provisionsbaserade nätverk. Du samtycker till att erbjuda kommunikation och support till dessa personer i ditt provisionsnätverk

genom skriftlig eller muntlig kommunikation.

- (j) Som en av Vi:s promotorer har du tillåtelse att välja dina egna metoder och arbetssätt och att välja tidpunkt och plats för dina aktiviteter, inom ramen för detta avtal och enbart med förbehåll för villkoren i detta avtal.
- (k) Du garanteras ingen minimiinkomst och inte heller någon vinst eller framgång.
- (l) Du ska inte, direkt eller indirekt, hävda att andra personer skulle kunna, kan eller kommer att tjäna en viss summa, att det är lätt att värva och bibehålla andra personer som arbetar för dig eller att de flesta promotorer lyckas.

### ÅRLIGA AVGIFTER

- 3. Du förstår att Vi årligen kommer att dra en administrationsavgift på sjuttiofem euro (75,00 €) (en "Administration Fee") från kreditkortet som finns registrerat i företaget. Denna avgift är för tjänster som inkluderar, men inte begränsas till, rapportering i nedgående led, kundspårning och redovisning. Om den administrativa avgiften ökar kommer du att få ett meddelande om detta minst 30 dagar innan ökningen träder i kraft.
- 4. Den administrativa avgiften kommer att dras när det har gått ett år sedan du registrerade dig och den dras samma månad som du registrerade dig. Om den administrativa avgiften inte betalas i tid kommer ditt promotorkonto att blockeras tills betalningen är mottagen. Om den administrativa avgiften fortfarande inte är betald 30 dagar efter ett meddelande från Vi om icke-betalda avgifter har Vi möjlighet att säga upp ditt promotoravtal.

### UPPSÄGNING AV PROMOTORAVTALET

- 5. Du kan när som helst och oavsett anledning säga upp detta avtal utan några kostnader eller någon förpliktelse genom att skicka ett skriftligt meddelande via e-post till [swedeninfo@vi.com](mailto:swedeninfo@vi.com). Brevet bör vara underskrivet och daterat.

6. Om du avslutar detta avtal inom fjorton dagar efter att du ingått detta avtal har du rätt att få tillbaka eventuella inbetalningar som du har gjort till Vi.
7. Vi får bara underrätta om vederbörlig eller extraordinär uppsägning av avtalet i enlighet med de lagstadgade bestämmelserna.
8. Om avtalet sägs upp kommer du inte att ha rätt till någon form av ersättning.

## RETUR AV PRODUKTER

9. Följande riktlinjer gäller för returer:
  - a. Produkter som kan ha skadats under transporten byts ut mot annan produkt av samma slag.
  - b. Produkter kan returneras inom trettio (30) dagar från leveransdatum mot full återbetalning med avdrag för frakt och administration, enligt nedanstående information om lageravgifter.
  - c. Vid retur av säljbara produkter efter mer än femton (15) men mindre än trettio (30) dagar efter leveransdatum utgår återbetalning med avdrag på 10 procent i lageravgift.
  - d. Vid retur av säljbara produkter efter mer än trettio (30) dagar från leveransdatum utgår en kredit som kan lösas in mot andra ViSalus-produkter, med avdrag på 10 procent i lageravgift.
  - e. För paket som returneras till oss på grund av att de inte gått att leverera (t.ex. tre (3) misslyckade leveransförsök, kunden har flyttat, kunden har uppgett felaktig eller ofullständig adress) tillkommer ytterligare frakt- och administrationsavgifter om produkten måste skickas ytterligare en gång.
  - f. Alla former av provision som betalas ut till promotorer för produkter som senare returneras till ViSalus mot återbetalning kommer att dras av från senare provisionsutbetalningar.
  - g. Vid returer till ett värde av

mer än 300 EUR inom ett (1) år kommer promotorns konto att avslutas. På vi.com/guarantee hittar du alltid den aktuella versionen av vår returpolicy.

10. Om du har för avsikt att returnera några produkter till Vi efter uppsägningen av avtalet måste du göra det inom 20 dagar efter det att avtalet sades upp.
11. Kontakta Vi:s kundserviceavdelning på 00 800 2639 2984 för att returnera produkterna. Du ansvarar för emballage- och leveranskostnader för alla returnerade varor.

## Vi:S ANSVARSSKYLDIGHET

12. Vi kommer att vara ansvariga enligt gällande lag för avsiktlig försummelse, brott mot grundläggande avtalsförpliktelser, grov oaktsamhet eller för liknande handlingar som dess agenter eller assistenter utför inom sina respektive ansvarsområden. Om ett avtalsbrott är oavsiktligt, ska skadeståndsansvar vara begränsat till typiska och förutsebara skador, i tillämpliga fall.
13. Vi:s skadeståndsansvar för påstådda livs-, kropps- eller hälsoskador samt eventuellt ansvar enligt produktansvarslagen ska inte påverkas.
14. Vi friskrivs från allt ansvar som inte uttryckligen anges ovan.

## DOKUMENTATION

15. Vi:s regler och förfaranden och Vi:s Incitamentsprogram (båda kan ändras emellanåt), är en integrerad del av detta avtal och kommer att visas vid registreringsprocessen. De finns även tillgängliga när som helst på Vi-Net.
16. Vi reserverar oss rättigheten att göra ändringar i detta avtal efter att ha gett dig skriftligt meddelande om sådana ändringar. Du kommer att meddelas minst 30 dagar i förväg om eventuella ändringar i Vi:s Incitamentsprogram.
17. Du accepterar att Vi, efter eget gottfinnande, förbehåller sig

rätten att tilldela detta avtal och dess rättigheter och skyldigheter härunder i alla försäljningar, överföringar eller överlåtelse som ges (i) i enlighet med försäljningen av alla eller en stor del av alla Vi-tillgångar eller verksamheter, eller (ii) i enlighet med alla försäljningar, överföringar eller överlåtelser av detta avtal till någon ansluten eller relaterad enhet (inklusive en moderbolags- eller dotterbolagsenhet).

18. Du kan inte överföra detta avtal, eftersom det är personligt, såvida inte Vi godkänner ditt undertecknade formulär för Försäljning av promotoravtal.

## FÖRBUD OM KONKURRENS/UPPHANDLING

19. Under detta avtals löptid får du inte sälja eller marknadsföra andra produkter eller tjänster i Tyskland för något som helst företag medelst en kompensationsplan i flera nivåer, oavsett om företaget konkurrerar med Vi eller inte.
20. Under detta avtals löptid och ett (1) påföljande år, får du inte värva, rekrytera eller anställa Vi-anställda eller promotorer, aktivt eller inaktivt, för att delta i ett program för nätverksmarknadsföring, oavsett om ett sådant program erbjuder konkurrerande produkter eller inte.
21. Under detta avtals löptid, får du inte värva någon som helst aktuell eller potentiell kund eller upparbeta en mognande affärsmöjlighet för Vi i syfte att försöka leda någon av dessa bort från Vi.
22. Under detta avtals löptid, får du inte förmå eller övertyga någon som helst aktuell eller potentiell kund, leverantör eller annan person, som har ett avtal med eller på annat sätt är associerad eller gör affärer med Vi, att reducera eller förändra en sådan associering med Vi.
23. Du samtycker till att bestämmelserna i punkt 20 i detta avtal skall gälla även efter uppsägningen av detta avtal. Vi kan genomdriva krav i enlighet med bestämmelserna i punkterna

19 till 23 i detta avtal när som helst och dessa krav skall vara verkställbara trots eventuella anspråk eller fordringar, som du kan ha mot Vi. Du accepterar att du genom att bryta mot bestämmelserna i punkterna 19 till 23 i detta avtal, kommer att ge upphov till obotlig skada och oförrätt som är ersättningsogill i skadestånd. Således kan Vi, utöver omedelbar uppsägning av ditt återfärsäljaravtal, komma att begära och erhålla förelägganden mot överträdelse eller hot om överträdelse av ovannämnda bestämmelser i tillägg till andra rättsmedel som kan finnas tillgängliga.

## DATA/SEKRETESS

24. I och med din signatur på sida 1 av denna ansökan, samtycker du till att Vi i samband med detta avtal får samla in, bearbeta och använda dina personuppgifter enligt följande:

- Vi kommer att samla in och lagra information om din promotorverksamhet och kommer att länka denna information till information som du lämnar genom att skicka in detta avtal (inklusive, men inte begränsat till ditt namn, e-postadress, adress och födelsedatum).
- Vi kommer att använda den insamlade informationen för demografiska och statistiska analyser och för marknadsförings- och marknadsundersökningssyften.
- Vi kan komma att dela din personliga information med närstående bolag till Vi, inklusive, men inte begränsat till ViSalus, Inc. med kontor i Troy, Michigan och Los Angeles, Kalifornien, USA. Vi kommer aldrig att dela din personliga information med utomstående parter för annonseringssyften.

25. Vi kommer att säkerställa din personliga informations säkerhet i alla våra anläggningar och vi respekterar din rätt till personlig integritet och inser vikten av att skydda dina personuppgifter.

## ALLMÄNT

26. Om någon bestämmelse i detta avtal bedöms vara ogiltig eller ogenomförbar, helt eller delvis, skall denna ogiltighet eller ogenomförbarhet endast anknytas till dylik bestämmelse och övrig del av dylik bestämmelse, och alla andra bestämmelser i detta avtal skall förbli i full kraft.
27. Om det föreligger en konflikt mellan dessa villkor, Vi:s Incitamentsprogram och Vi:s Riktlinjer och förfaranden så gäller följande rangordning:
- (a) Riktlinjer och förfaranden ska alltid ha företräde, därefter
  - (b) dessa villkor och därefter
  - (c) Incitamentsprogrammet.
28. Detta avtal gäller under holländsk lagstiftning och samtliga promotorer ska, vid tiden för medlemskap, vara bosatta i Tyskland. Vi kommer att försöka lösa eventuella tvister med promotorer snabbt och effektivt. Om detta ej är möjligt kommer jurisdiktion för samtliga tvister med Vi Germany GmbH att ske i den holländska domstolen i Amsterdam.

## DEFINITIONER

1. I dessa Riktlinjer och förfaranden:
  - a) om du bor i Sverige när du skriver under det här avtalet betyder "Vi" Vi Germany GmbH, vars säte är c/o Leopoldstraße 256, 80807 München.
  - b) "Produkter" betyder alla produkter som tillhandahålls av Vi.
  - c) "Promotor" innebär alla personer som säljer eller distribuerar produkterna..

## DELTA SOM PROMOTOR:

2. Du förstår, bekräftar och accepterar att:
  - (a) Du är minst 18 år och bosatt i Tyskland.
  - (b) Detta avtal inte är bindande förrän det har mottagits och accepterats av Vi.
  - (c) Du inte har någon skyldighet att göra minimibeställningar och att du bestämmer, på eget ansvar, om du vill köpa något och hur stor beställning du vill göra.
  - (d) Du ansvarar själv för att bestämma vilka företagsaktiviteter du vill utföra. Du är inte anställd, franchisetagare eller juridisk representant för Vi. Alla eventuella kostnader i samband med din verksamhet ska finansieras av dig och du är ansvarig för att uppfylla alla lagstadgade skyldigheter som ditt arbete medför, inklusive, men inte begränsat till, registrering av affärsverksamhet, inkomstskatt, mervärdesskatt, sociala avgifter och konkurrenslagstiftning.
  - (e) Du inte har någon rätt att utlova krediter i Vis namn eller antyda att du är en anställd, arbetare eller representant för Vi.
  - (f) Som en av Vi:s promotorer ska du först och främst fokusera på försäljning av produkter och tjänster till icke-säljande konsumenter för att maximera din provision. De provisioner som du får kommer att

- baseras på uppfyllandet av vissa kvalificeringsvillkor som beskrivs i Vi:s Incitamentsprogram. Utbetalningar av provisionen är nettobetalningar som görs exklusive moms, såvida du inte meddelar Vi skriftligen om ditt nuvarande momsregistreringsnummer (VAT-nummer), den behöriga skattemyndigheten, och att du är en entreprenör med rätt att ange mervärdesskatt på fakturor i den mening som avses i [Mervärdesskattelagen]. En handlägningsavgift på två euro och nittionio cent (2,99 €) kommer att tas ut på alla provisionsutbetalningar. Du samtycker till att föra noggranna register och att följa alla lagar och förordningar som reglerar försäljning eller värvning av produkter och tjänster.
- (g) Som en av Vi:s promotorer ger detta avtal dig rätten att sälja produkterna som avses i dessa villkor och som fastställs av Vi. De kan ändras emellanåt. När promotorn visar produkter för potentiella kunder får han/hon använda en tredje part som agerar för promotorns räkning, förutsatt att de respekterar och följer detta avtal.
  - (h) Du kommer inte att ge ut felaktig eller missledande information om Vi:s Incitamentsprogram, produkter eller tjänster. Du accepterar att du kommer att arbeta på ett lagligt, etiskt och moraliskt sätt och att du inte kommer att delta i eller utföra missvisande, bedrägliga eller oetiska arbetssätt. Om du bryter mot något av dessa villkor, kan du sägas upp som promotor utan ytterligare betalning eller ersättning av något slag.
  - (i) Du ansvarar för tillsyn, utbildning och stöd för de promotorer som du sponsrar i programmet och som är med i ditt provisionsbaserade nätverk. Du samtycker till att erbjuda kommunikation och support till dessa personer

- i ditt provisionsnätverk genom skriftlig eller muntlig kommunikation.
- (j) Som en av Vi:s promotorer har du tillåtelse att välja dina egna metoder och arbetssätt och att välja tidpunkt och plats för dina aktiviteter, inom ramen för detta avtal och enbart med förbehåll för villkoren i detta avtal.
  - (k) Du garanteras ingen minimiinkomst och inte heller någon vinst eller framgång.
  - (l) Du ska inte, direkt eller indirekt, hävda att andra personer skulle kunna, kan eller kommer att tjäna en viss summa, att det är lätt att värva och bibehålla andra personer som arbetar för dig eller att de flesta promotorer lyckas.

## ÅRLIGA AVGIFTER

3. Du förstår att Vi årligen kommer att dra en administrationsavgift på sjuttiofem euro (75,00 €) (en "Administration Fee") från kreditkortet som finns registrerat i företaget. Denna avgift är för tjänster som inkluderar, men inte begränsas till, rapportering i nedgående led, kundspårning och redovisning. Om den administrativa avgiften ökar kommer du att få ett meddelande om detta minst 30 dagar innan ökningen träder i kraft.
4. Den administrativa avgiften kommer att dras när det har gått ett år sedan du registrerade dig och den dras samma månad som du registrerade dig. Om den administrativa avgiften inte betalas i tid kommer ditt promotorkonto att blockeras tills betalningen är mottagen. Om den administrativa avgiften fortfarande inte är betald 30 dagar efter ett meddelande från Vi om icke-betalda avgifter har Vi möjlighet att säga upp ditt promotoravtal.

## UPPSÄGNING AV PROMOTORAVTALET

5. Du kan när som helst och oavsett anledning säga upp detta avtal utan några kostnader eller någon förpliktelse genom att skicka ett skriftligt meddelande via e-post till Kundenservice@vi.com. Brevet



- bör vara underskrivet och daterat. signed, dated written notice of cancellation to uinfo@vi.com.
- Om du avslutar detta avtal inom fjorton dagar efter att du ingått detta avtal har du rätt att få tillbaka eventuella inbetalningar som du har gjort till Vi.
  - Vi får bara underrätta om vederbörlig eller extraordinär uppsägning av avtalet i enlighet med de lagstadgade bestämmelserna.
  - Om avtalet sägs upp kommer du inte att ha rätt till någon form av ersättning.

## RETUR AV PRODUKTER

- Följande riktlinjer gäller för returer:
  - Produkter som kan ha skadats under transporten byts ut mot annan produkt av samma slag.
  - Produkter kan returneras inom trettio (30) dagar från leveransdatum mot full återbetalning med avdrag för frakt och administration, enligt nedanstående information om lageravgifter.
- Vid retur av säljbara produkter efter mer än femton (15) men mindre än trettio (30) dagar efter leveransdatum utgår återbetalning med avdrag på 10 procent i lageravgift.
- Vid retur av säljbara produkter efter mer än trettio (30) dagar från leveransdatum utgår en kredit som kan lösas in mot andra ViSalus-produkter, med avdrag på 10 procent i lageravgift.
- För paket som returneras till oss på grund av att de inte gått att leverera (t.ex. tre (3) misslyckade leveransförsök, kunden har flyttat, kunden har uppgett felaktig eller ofullständig adress) tillkommer ytterligare frakt- och administrationsavgifter om produkten måste skickas ytterligare en gång.
- Alla former av provision som betalas ut till promotorer för produkter som senare returneras till ViSalus mot återbetalning kommer att dras av från senare provisionsutbetalningar.

- Vid returer till ett värde av mer än 300 EUR inom ett (1) år kommer promotorns konto att avslutas. På vi.com/guarantee hittar du alltid den aktuella versionen av vår returpolicy.
- Om du har för avsikt att returnera några produkter till Vi efter uppsägningen av avtalet måste du göra det inom 20 dagar efter det att avtalet sades upp.
- Kontakta Vi:s kundserviceavdelning på 00 800 2639 2984 för att returnera produkterna. Du ansvarar för emballage- och leveranskostnader för alla returnerade varor.

## Vi:S ANSVARSSKYLDIGHET

- Vi kommer att vara ansvariga enligt gällande lag för avsiktlig försummelse, brott mot grundläggande avtalsförpliktelser, grov oaktsamhet eller för liknande handlingar som dess agenter eller assistenter utför inom sina respektive ansvarsområden. Om ett avtalsbrott är oavsiktligt, ska skadeståndsansvar vara begränsat till typiska och förutsebara skador, i tillämpliga fall.
- Vi:s skadeståndsansvar för påstådda livs-, kropps- eller hälsoskador samt eventuellt ansvar enligt produktansvarslagen ska inte påverkas.
- Vi friskrivs från allt ansvar som inte uttryckligen anges ovan.

## DOKUMENTATION

- Vi:s regler och förfaranden och Vi:s Incitamentsprogram (båda kan ändras emellanåt), är en integrerad del av detta avtal och kommer att visas vid registreringsprocessen. De finns även tillgängliga när som helst på Vi-Net.
- Vi reserverar oss rättigheten att göra ändringar i detta avtal efter att ha gett dig skriftligt meddelande om sådana ändringar. Du kommer att meddelas minst 30 dagar i förväg om eventuella ändringar i Vi:s Incitamentsprogram.
- Du accepterar att Vi, efter eget gottfinnande, förbehåller sig

- rätten att tilldela detta avtal och dess rättigheter och skyldigheter härunder i alla försäljningar, överföringar eller överlåtelse som ges (i) i enlighet med försäljningen av alla eller en stor del av alla Vi-tillgångar eller verksamheter, eller (ii) i enlighet med alla försäljningar, överföringar eller överlåtelser av detta avtal till någon ansluten eller relaterad enhet (inklusive en moderbolags- eller dotterbolagsenhet).
- Du kan inte överföra detta avtal, eftersom det är personligt, såvida inte Vi godkänner ditt undertecknade formulär för Försäljning av promotoravtal.

## FÖRBUD OM KONKURRENS/UPPHANDLING

- Under detta avtals löptid får du inte sälja eller marknadsföra andra produkter eller tjänster i Tyskland för något som helst företag medelst en kompensationsplan i flera nivåer, oavsett om företaget konkurrerar med Vi eller inte.
- Under detta avtals löptid och ett (1) påföljande år, får du inte värva, rekrytera eller anställa Vi-anställda eller promotorer, aktivt eller inaktivt, för att delta i ett program för nätverksmarknadsföring, oavsett om ett sådant program erbjuder konkurrerande produkter eller inte.
- Under detta avtals löptid, får du inte värva någon som helst aktuell eller potentiell kund eller upparbeta en mognande affärsmöjlighet för Vi i syfte att försöka leda någon av dessa bort från Vi.
- Under detta avtals löptid, får du inte förmå eller övertyga någon som helst aktuell eller potentiell kund, leverantör eller annan person, som har ett avtal med eller på annat sätt är associerad eller gör affärer med Vi, att reducera eller förändra en sådan associering med Vi.
- Du samtycker till att bestämmelserna i punkt 20 i detta avtal skall gälla även efter uppsägningen av detta avtal. Vi kan genomdriva krav i enlighet med bestämmelserna i punkterna

19 till 23 i detta avtal när som helst och dessa krav skall vara verkställbara trots eventuella anspråk eller fordringar, som du kan ha mot Vi. Du accepterar att du genom att bryta mot bestämmelserna i punkterna 19 till 23 i detta avtal, kommer att ge upphov till obotlig skada och oförrätt som är ersättningsogill i skadestånd. Således kan Vi, utöver omedelbar uppsägning av ditt återförsäljaravtal, komma att begära och erhålla förelägganden mot överträdelse eller hot om överträdelse av ovannämnda bestämmelser i tillägg till andra rättsmedel som kan finnas tillgängliga.

## DATA/SEKRETESS

24. Vi:s regler och förfaranden och Vi:s Incitamentsprogram (båda kan ändras emellanåt), är en integrerad del av detta avtal och kommer att visas vid registreringsprocessen. De finns även tillgängliga när som helst på Vi-Net.

- Vi kommer att samla in och lagra information om din promotorverksamhet och kommer att länka denna information till information som du lämnar genom att skicka in detta avtal (inklusive, men inte begränsat till ditt namn, e-postadress, adress och födelsedatum).

- Vi kommer att använda den insamlade informationen för demografiska och statistiska analyser och för marknadsförings- och marknadsundersökningssyften.

- Vi kan komma att dela din personliga information med närstående bolag till Vi, inklusive, men inte begränsat till ViSalus, Inc. med kontor i Troy, Michigan och Los Angeles, Kalifornien, USA. Vi kommer aldrig att dela din personliga information med utomstående parter för annonseringssyften.

25. Vi kommer att säkerställa din personliga informations säkerhet i alla våra anläggningar och vi respekterar din rätt till personlig integritet och inser vikten av att skydda dina personuppgifter. (båda kan ändras emellanåt), är en integrerad del av detta

avtal och kommer att visas vid registreringsprocessen. De finns även tillgängliga när som helst på Vi-Net.

## ALLMÄNT

26. Om någon bestämmelse i detta avtal bedöms vara ogiltig eller ogenomförbar, helt eller delvis, skall denna ogiltighet eller ogenomförbarhet endast anknytas till dylik bestämmelse och övrig del av dylik bestämmelse, och alla andra bestämmelser i detta avtal skall förbli i full kraft.

27. Om det föreligger en konflikt mellan dessa villkor, Vi:s Incitamentsprogram och Vi:s Riktlinjer och förfaranden så gäller följande rangordning:

- a) Riktlinjer och förfaranden ska alltid ha företräde, därefter
- (b) dessa villkor och därefter
- (c) Incitamentsprogrammet.

28. Detta avtal gäller under holländsk lagstiftning och samtliga promotorer ska, vid tiden för medlemskap, vara bosatta i Tyskland. Vi kommer att försöka lösa eventuella tvister med promotorer snabbt och effektivt. Om detta ej är möjligt kommer jurisdiktion för samtliga tvister med Vi Germany GmbH att ske i den holländska domstolen i Amsterdam.



## **LIV • HÄLSA • VÄLSTÅND**

Med Vi har varje ny VIP precis samma förtjänstmöjlighet. Din personliga önskan, arbetsmoral och vilja att lära dig vårt beprövade system kommer att avgöra vilken framgång du har inom programmet.

### **SUPPORTINFORMATION**

**Gratistelefon för kunder och återförsäljare:**

Måndag-fredag, 15.00-04.00 (CET)

[vi.com](http://vi.com)