



RIKTLINJER & REGLER

Europa

1. INLEDNING

Kyänis Riktlinjer och regler styr dina rättigheter och skyldigheter som en av Kyänis oberoende Business Partners. Det är viktigt att du bekantar dig med innehållet i dessa Riktlinjer och regler. Eventuella frågor du har angående dem bör ställas till Kyänis kundservice.

- a. Riktlinjerna och kompensationsplanen är införlivade i Oberoende Business Partner avtalet:** Dessa Riktlinjer och Regler, i sin nuvarande form och ändrade från tid till annan av Kyäni, Inc., och Kyäni Europe AB, dess filialer eller dotterbolag som är verksamma i Europa (i fortsättningen benämnda som "Kyäni" eller "Företaget"), omnämns i Kyänis Business Partner avtal, Avtalet. Där dessa Riktlinjer och Regler är införlivade i Kyänis Business Partner avtal genom särskilt omnämmande utgör de en officiell del av detta avtal.

Även om dessa Riktlinjer och Regler inte uttryckligen införlivats i Avtalet, återspeglar de ändå Kyänis officiella ståndpunkt. Överträdelse mot Riktlinjerna och Reglerna kan innebära en överträdelse mot den oberoende Kyäni Business Partners avtal och kan utsätta denna för de disciplinära bestämmelser som ingår i detta, samt bestämmelserna i Avtalet om uppsägning. När termen "avtal" används i fortsättningen syftar detta på de ömsesidiga skyldigheterna mellan Kyäni och den oberoende Kyäni Business Partnern, vilket framgår i dennes ansökan samt avtal, föreliggande Riktlinjer och regler, Kyänis globala kompensationsplan och (i förekommande fall) i Kyäni Business Entity Application.

Det åligger varje Business Partner att förstå och följa den senaste versionen av dessa Riktlinjer och Regler. När någon sponsrar en ny Business Partner bör den sponsrande Business Partnern hjälpa den nya sökanden att förstå denna fortlöpande förpliktelse.

- b. Syftet med riktlinjerna:** Kyäni tillverkar innovativa produkter och marknadsför dessa genom oberoende Business Partners. Kyäni satsar stora resurser på att ta fram marknadsföringsmaterial, att öka varumärkets värde och att utveckla Business Partners kompensationsystem. Företagets framgång och framgången för Business Partners är ytterst beroende av integriteten hos de enskilda män och kvinnor som marknadsför dessa produkter. Eftersom Kyänis Business Partners är självständiga affärsrörelser, har Business Partners stor handlingsfrihet i hur de väljer att arbeta och att själva bestämma tider och metoder för sitt arbete. Trots detta oberoende förbehåller Kyäni sig en avtalsenlig rätt att skydda sin immateriella egendom, att motverka felaktiga påståenden kring produkterna och att bevara affärsmodellens integritet. Dessa Riktlinjer och regler är utformade för att åstadkomma detta. Eftersom du kanske inte känner till många av dessa förhållningsregler, är det mycket viktigt att du läser och följer Business Partner avtalet och dessa Riktlinjer och regler. Om du har några frågor om någon riktlinje eller regel, kontakta Kyänis kundservice.

- c. **Ändringar i Oberoende Business Partner avtalet:** Kyäni får ändra Oberoende Business Partner avtalet när som helst efter eget godtycke. Genom att underteckna Oberoende Business Partner avtalet godkänner Business Partnern alla ändringar eller modifieringar som Kyäni väljer att göra. Alla ändringar träder i kraft vid offentliggörandet av meddelanden om dessa ändringar i Kyänis publikationer eller genom BackOffice. Företaget kommer att tillgängliggöra en fullständig förteckning över alla ändrade bestämmelser för alla Business Partners genom en eller flera av följande metoder: (1) publicering på Företagets officiella hemsida, (2) meddelanden genom elektronisk post (e-post), (3) publicering av ändringarna i Företagets publikationer, (4) att låta dem ingå i produktbeställningar eller andra utskick, (5) att ta upp dem i internutbildningar eller på event, eller (6) genom särskilda utskick. Om Business Partnern fortsätter med sin Kyäniverksamhet eller om denna fortsätter att ta emot bonusar eller provision innebär detta att han eller hon också godkänner alla eventuella ändringar.

2. ATT BLI BUSINESS PARTNER

- a. **Kraven för att bli Oberoende Business Partner:** För att bli Kyäni Oberoende Business Partner måste varje sökande:
- i. Vara myndig när ansökan lämnas in och/eller uppfylla alla andra villkor som krävs för att kunna ingå avtal;
 - ii. Ge sann och korrekt information om sin identitet, adress, telefonnummer och e-postadress eller sådan information som Företaget kan kräva från tid till annan.
 - iii. Till Kyäni skicka in en korrekt ifylld ansökan om att bli Kyäni Business Partner eller ge fullständig information, samt;
 - iv. Betala anmälningsavgiften, inklusive Starter Pack om ett sådant är valt.
 - v. Ange ett unikt identifieringsnummer för skatt- eller affärsändamål som utfärdats av det land där Business Partner ansöker om Kyänimedlemskap.
- b. Företaget förbehåller sig rätten att avslå en ansökan om att bli ny Business Partner eller en ansökan om förnyelse eller återregistrering och kan göra detta efter eget godtycke.
- c. **Registrering av ny:** Nya Business Partners **måste** sponsras online på Kyänis officiella webbplatser eller på sponsorns Kyäniwebbplats.
- d. **Business Partners förmåner:** Så snart en ansökan om att bli Business Partner och dess avtal har godkänts av Kyäni är Business Partnern berättigad att delta i Kyänis globala kompensationsplan. Förutsatt att gällande lag och Företagets riktlinjer på din hemort tillåter detta, omfattar dessa förmåner följande rättigheter:
- i. Att få köpa Kyänis produkter till Business Partners pris;
 - ii. Att få ersättning i form av tillämplig provision och bonus, såsom dessa beskrivs i Kyänis globala kompensationsplan;
 - iii. Att delta i alla kampanjer, motivationsprogram eller andra tävlingar som aviserats av Kyäni från tid till annan;
 - iv. Att få registrera eller sponsra andra som kunder eller som Business Partners i den egna Kyäniverksamheten;
 - v. Att få ta emot skrifter och andra meddelanden från Kyäni;
 - vi. Att få delta i Kyänis olika event, så snart tillämpliga avgifter har erlagts.

- e. **Avtalstid:** Business Partner avtalet träder i kraft samma dag som Kyäni godkänner det och fortsätter därefter att vara i kraft till dess att det avbryts i enlighet med detta dokument eller Business Partner avtalet.

3. SÅ HÄR SKÖTER DU DIN KYÄNIVERKSAMHET

- a. **Anslutning till Kyänis globala kompensationsplan:** Business Partners får inte erbjuda Kyänimöjligheten genom eller i kombination med något annat system, program eller metod för marknadsföring än det som uttryckligen anges i Kyänis officiella dokument, eller som på något sätt skiljer sig från den uteslutande användningen av Kyänis officiella blanketter. Business Partners får inte kräva eller uppmuntra till deltagande i Kyäni på något sätt som skiljer sig från det program som anges i Kyänis officiella dokument. På samma sätt får Business Partners inte kräva eller uppmuntra andra att göra några inköp från eller betala till någon individ eller annan enhet för att kunna delta i Kyänis globala kompensationsplan utöver de inköp eller betalningar som anges som rekommenderade eller obligatoriska i Kyänis officiella dokument.

- b. **Marknadsföring i allmänhet:** Alla Business Partners ska skydda och främja Kyäni och dess produkters goda rykte. Marknadsföringen av Kyäni, möjligheten med Kyäni, den globala kompensationsplanen och Kyänis produkter ska överensstämma med allmänintresset.

Business Partners måste undvika allt bedrägligt, vilseledande, aggressivt, orättvist, oetiskt, omoraliskt, ohövt eller olämpligt beteende eller praxis. Business Partners ska inte inrikta sig mot sårbara konsumenter inklusive nyblivna föräldrar inom 8 veckor efter barnets födelse eller släktingar till en nyligen avliden person.

- c. **Identifiering av rank:** Alla Business Partners marknadsföringsmaterial, vare sig i tryckt form eller i elektroniska medier, måste tydligt och korrekt ange Business Partners rank i enlighet med de aktuella ranker som offentliggjorts av Kyäni. Användning av någon vilseledande eller otillåten rank eller titel är ett brott mot Business Partner avtalet och föreliggande Riktlinjer och regler. Till exempel är Diamond en för närvarande godkänd rankbeteckning. Diamond RVP eller Diamondmanager är det inte, eftersom de felaktigt inkluderar ytterligare beteckningar som inte erkänns eller tilldelats av, Kyäni.
- d. **Affärsrenommé:** För att marknadsföra både produkterna och den enorma möjlighet Kyäni erbjuder måste Business Partners använda de säljhjälpmedel och det stödmaterial som produceras av Kyäni. Alternativt kan Business Partners utveckla sina egna säljhjälpmedel och stödmaterial om denna erhåller ett skriftligt godkännande och tillstånd från Kyäni att använda material som lever upp till de omfattande och komplexa lagar och regler som gäller, både internationellt, nationellt och lokalt. Brott mot denna regel (inklusive obehörig annonsering på Internet) utgör inte bara en väsentlig överträdelse av Avtalet, utan äventyrar även Kyänimöjligheten för alla Business Partners.
- e. **Business Partner möten:** Business Partners får inte leda några möten eller använda någon Kyänifacilitet för Business Partner möten i syfte att främja produkter eller tjänster från något icke-Kyäni-företag, eller i syfte att främja religiösa, sociala eller andra organisationer eller grupper. Alla presentationer vid eventuella Business Partner möten, ska ske i enlighet med lokala lagar och förordningar och innehållet ska vara förenligt med det officiellt publicerade marknadsföringsmaterialet från Kyäni för det land där Business Partner mötet äger rum.
- f. **Sponsorskaps- och placeringsrestriktioner:** Alla makar, sambor eller andra som bor ihop i ett ömsesidigt erkänt förhållande måste sponsras och placeras direkt bredvid varandra i samma downline (direkt i både sponsor- och placeringsträdet). Dessa individer får inte vara

crossline och de får heller inte placeras så att en annan Business Partner ligger mellan dem, såvida inte något annat har godkänts skriftligen av Kyäni.

- g. Skräppost och oönskad masskommunikation:** Business Partners måste följa lokala lagar, regler eller förordningar angående oönskad masskommunikation, spam och värvningar. Som allmän regel får Business Partners inte använda eller överföra oönskade fax, massdistribuerad e-post, oönskad e-post, eller all annan typ av "spam" i samband med sin Kyäniverksamhet. Termerna "oönskade fax" och "oönskad e-post" innebär överföring via fax, e-post, eller på annat sätt, av något material eller information som gör reklam för eller främjar Kyäni, dess produkter, dess kompensationsplan eller någon annan aspekt av Företaget som överförs till någon person, förutom: (a) till någon person med dennes föregående uttryckliga inbjudan eller tillstånd, eller (b) till varje person som Business Partnern har en etablerad företags- eller personlig relation till. Termen "etablerad företags- eller personlig relation" innebär en tidigare eller nuvarande relation som uppkommit genom frivillig tvåvägskommunikation mellan en Business Partner och en person på grundval av: (a) en fråga, ansökan, köp eller transaktion från personen i fråga av produkter som erbjuds av en sådan Business Partner, eller (b) en personlig eller familjerektion, vars relation inte tidigare har avslutats av endera parten.
- h. Telefonförsäljning:** Business Partners måste följa lokala lagar, regler eller förordningar angående oönskad masskommunikation eller försäljning. Business Partners får inte bedriva telefonförsäljning i samband med driften av sin Kyäniverksamhet. Termen "telefonförsäljning" innebär att man ringer ett eller flera samtal till en person eller en organisation med syfte att påverka till köp av en Kyäniprodukt eller för att rekrytera dem till Kyänimöjligheten. "Kalla samtal" som görs till potentiella kunder eller Business Partners för att främja antingen Kyänis produkter eller Kyänimöjligheten utgör telefonförsäljning och är förbjudna.

Trots det föregående kan en Business Partner ringa till en presumtiv kund eller Business Partner (en "potentiell kontakt") under följande begränsade förutsättningar:

1. Om Business Partnern har ett etablerat affärsförhållande med en potentiell kontakt. Ett "etablerat affärsförhållande" är en relation mellan en Business Partner och en potentiell kontakt som bygger på:
2. Den potentiella kontaktens köp, hyra eller leasing av varor eller tjänster från Business Partnern inom arton (18) månader närmast före ett telefonsamtal för att förmå den potentiella kontaktens köp av en produkt eller tjänster: eller
3. En ekonomisk transaktion mellan den potentiella kontakten och Business Partnern inom arton (18) månader omedelbart före dagen för ett sådant samtal.
4. En potentiell kontakts personliga förfrågan eller anhållan beträffande en produkt eller tjänst som erbjudits av Business Partnern inom de tre (3) månaderna omedelbart före dagen för ett sådant samtal.
5. Om Business Partnern erhåller ett skriftligt och undertecknat tillstånd från en potentiell kontakt som tillåter Business Partnern att ringa. Fullmakten ska ange det eller de telefonnummer som Business Partnern har rätt att ringa.
6. Business Partners kan ringa till familjemedlemmar, personliga vänner och bekanta. En "bekant" är någon som en Business Partner har åtminstone en aktuell förstahandsrelation till (det vill säga att Business Partnern nyligen träffat den potentiella kontakten personligen). Kom dock ihåg att om en Business Partner tar för

vana att "samla visitkort" från alla han eller hon möter, och sedan ringer dem, kan lokal lagstiftning betrakta detta som en förbjuden form av telefonförsäljning. Om en Business Partner ägnar sig åt att ringa "bekanta" kan Business Partnern enbart göra detta då och då och inte som ett rutinförfarande.

Dessutom får Business Partners inte använda automatiska telefonuppringningssystem i samband med driften av sin Kyäniverksamhet. Termen "automatiska telefonuppringningssystem" innebär utrustning som har kapaciteten att: (a) lagra eller ta fram telefonnummer som ska ringas upp med hjälp av en slumpmässig eller sekventiell nummargenerator, och (b) att ringa sådana nummer.

- i. Business Partners webbsidor: En Business Partner som önskar använda en Internetwebbsida eller webbplats för att främja sin Kyäniverksamhet, får utöver vad som anges i detta avsnitt och i avsnitt (j) nedan, inte självständigt utforma en webbplats som använder namn, logotyper eller produktbeskrivningar från Kyäni eller på annat sätt främjar (direkt eller indirekt) Kyänis produkter eller Kyänimöjligheten. Alla bilder på Business Partners hemsida ska komma från den officiella nedladdningssektionen för Business Partners land och på siden ska tydligt anges: Business Partners namn, kontaktinformation och termen "Oberoende Kyäni Business Partner".

Nationella och lokala lagar beträffande internet, inklusive reklam, är komplicerade. Business Partners som bryter mot dessa lagar och förordningar utsätter Kyäni för risken att drabbas av eventuella rättsliga åtgärder som kan äventyra företaget och samtliga Business Partners verksamheter.

Därför uppmantrar Kyäni starkt alla Business Partners att de ska utnyttja företagets självreplikerande webbplatser, där varje Business Partner har möjlighet att välja sin egen URL, webbadress. Dessa webbplatser har utvecklats och underhålls av Kyäni för att säkerställa att de uppfyller alla tillämpliga lagar.

Kyäni kan tillåta att en Business Partner utvecklar en egen webbplats förutsatt att vissa villkor är uppfyllda. I dessa villkor ingår att:

- i. Business Partnern måste lämna in en skriftlig ansökan om tillstånd för en oberoende webbplats innan denna webbplats har skapats. Ansökan om tillstånd skickas till Compliance Department. Att ge tillstånd till en oberoende webbplats sker enligt Kyänis fullständiga godtycke.
- ii. Business Partnern ska dessutom betala kostnaden för varje rättslig granskning som blir nödvändig av Business Partners oberoende hemsida.

Av den händelse Kyäni drar slutsatsen att den föreslagna oberoende webbplatsen inte är acceptabel kommer man att meddela Business Partnern att webbplatsen måste ändras och att godkännandet kommer att fördröjas till dess att ändringarna är utförda. Ingen Business Partner får göra sin egen webbplats tillgänglig för allmänheten förrän han eller hon har fått ett skriftligt godkännande från Kyäni.

Inga ändringar eller modifieringar kan göras på den auktoriserade webbplatsen, med förbehåll för följande:

I händelse av att en Business Partner önskar ändra en tidigare godkänd webbplats måste han eller hon lämna in en begäran om ändring av den oberoende webbplatsen samt betala en ändringsavgift på 80 EUR. Denna begäran om ändring måste uttryckligen ange varje

ändring eller tillägg Business Partnern vill göra. Ändringarna får inte publiceras på webbplatsen förrän Business Partnern har erhållit ett skriftligt godkännande från Kyäni.

- j. Business Partners webbplatser och online-försäljning:** Business Partners får endast bedriva online-försäljning via en Business Partners webbplats som godkänts av Kyäni. Varje Business Partner som beviljas ett sådant tillstånd måste strikt hålla sig till följande begränsningar:
1. Produkter får inte säljas för mindre än det aktuella publicerade grossistpriset (Business Partner priset).
 2. Business Partnern får inte länka till sidor på nätet som eBay, Amazon eller liknande online-återförsäljare.
 3. Business Partnern får inte erbjuda produkter till försäljning i något land där Kyäni inte är officiellt representerat. Vilka länder som är officiellt representerade beslutas uteslutande av Kyäni.
 4. Business Partnern måste använda för marknaden, av Kyäni godkända bilder och annat material, som identifierats i nedladdningsavsnittet i BackOffice och får inte göra några ytterligare ändringar, utöver att ändra storlek på dessa.
 5. Business Partnern får inte sälja några andra produkter, antingen separat eller i kombination med Kyäniprodukter, utan i förhand skriftligt godkännande av Kyäni.
 6. Webbadressen måste innehålla frasen "kyanidist" eller "kyaniteam" tillsammans med någon annan unik identifierare för Business Partnern. Inga produktamn, länder, marknader eller territorier kan ingå i webbadressen utan skriftligt tillstånd från Kyäni. Till exempel, webbadressen www.wellnesskyanidist.com eller www.healthykyaniteam.com skulle vara acceptabelt. Webbadressen www.kyanigermany.com skulle inte vara godkänd.
 7. Kyäni förbehåller sig rätten att efter eget godtycke godkänna, neka eller återkalla varje förslag på webbplats från Business Partnern.
 8. Business Partnern får inte använda några olagliga eller bedrägliga metoder för att skapa fördelar i någon sökmotors sökresultat.
- k. Annonsering i sökmotorer:** Business Partners får annonsera på Internets sökmotorer med hjälp av Kyänis varumärken förutsatt att de har fått Kyänis skriftliga godkännande vad gäller annonskampanjens detaljer, inklusive de ord eller fraser som ska användas samt de sidor som Business Partners vill att besökaren ska omdirigeras till.
- l. Domännamn och e-postadresser:** Business Partners får inte använda eller försöka registrera något av Kyänis handelsnamn, varumärken, tjänstenamn, servicemärken, produktamn, företagsnamn eller någon avledning eller ombildning därav, till något domännamn på internet. Inte heller får Business Partners införliva eller försöka införliva något av Kyänis handelsnamn, varumärken, tjänstenamn, servicemärken, produktamn, företagsnamn eller någon avledning eller ombildning därav, i någon e-postadress.
1. Varje e-postadress som använder Kyäni namnet, måste innehålla "Kyänidist" eller "Kyaniteam" och några andra identifierare. Till exempel, johndoe.Kyanidist@gmail.com eller johndoe.kyaniteam@gmail.com skulle vara godkänt.

2. Om "Kyänidist" eller "Kyäniteam" ingår i e-postadressens signaturrad i e-postadressen måste den också innehålla namnet på Business Partnern och orden "Kyäni oberoende Business Partner" eller "Kyäni oberoende Business Partner Team".
- m. **Sociala Medier Konton:** Om Kyäni används i Sociala Medier, alla användarnamn som har Kyäni i sig måste innehålla "Kyänidist" eller "Kyäniteam". Inga andra variationer kommer att accepteras. Användarnamn får inte innehålla endast Kyäni eller någon specifik Kyäni produkt eller annat varumärke såsom "Sunrise", "Sunset", "PayGate", osv. Utöver det behöver Business Partnern indikera hans eller hennes Business Partner namn tillsammans med ordern "Kyäni Independent Business Partner" eller "Kyäni Independent Business Partner Team". Alla bilder som publiceras i ett sociala medier-konto som relaterar till Kyäni produkter måste vara officiellt godkända av Kyänibilder och dessa erhålls från Back Office.
- n. **Visitkort:** Alla visitkort måste innehålla logotypen för Oberoende Kyäni Business Partner. Business Partnern får inte ha någon hänvisning eller något innehåll på kortet som kan få den som får ett sådant kort att tro att Business Partnern är anställd av Kyäni. Om Business Partnern väljer att publicera sin rank på visitkortet måste rankbeteckningen vara korrekt.
- o. **Varumärken och copyright:** Kyäni kommer inte att tillåta användning av dess handelsnamn, varumärken, mönster och symboler av någon person, inklusive Kyänis Business Partners, utan Företagets föregående skriftliga tillstånd. Business Partners får inte producera för försäljning eller distribution några inspelade företagsevenemang och tal utan skriftligt tillstånd från Kyäni, och inte heller kan Business Partners reproducera till försäljning eller för personligt bruk någon inspelning av några ljud- eller videopresentationer som Företaget har producerat.
- p. **Media och mediaförfrågningar:** Business Partners får inte försöka svara på frågor från media angående Kyäni eller dess produkter eller avseende Kyäni för sin oberoende Kyäniverksamhet. Alla förfrågningar via någon typ av media som involverar Kyäni i något avseende måste omedelbart hänvisas vidare till Kyänis PR-avdelning. Denna policy är utformad för att säkerställa att korrekt och konsekvent information ges till allmänheten, liksom en korrekt offentlig bild.
- q. **Bonusköp:** I "bonusköp" ingår: (a) sponsring av personer eller organisationer utan kunskap om och/eller inlämnande av en ansökan för att bli oberoende Business Partner av dessa personer eller organisationer, (b) bedräglig sponsring eller inskrivning av en person eller organisation som Business Partner eller kund, (c) sponsring eller försök till sponsring av icke-existerande personer eller organisationer som Business Partners eller kunder ("fantomer"), eller (d) användning av ett kreditkort av eller på uppdrag av en Business Partner eller kund där Business Partnern eller kunden inte är innehavare av kreditkortet. Bonusköp är en allvarlig överträdelse av dessa Riktlinjer och regler och är absolut och fullständigt förbjudna.
- r. **Företag:** Ett aktiebolag, handelsbolag eller enskild firma (som gemensamt kallas för "företag" i det här avsnittet) kan ansöka om att bli Business Partner åt Kyäni genom att skicka in sitt registreringsbevis eller andra tillämpliga dokument som bevisar företagets existens (dessa dokument hänvisas till som "företagsdokument") till Kyäni tillsammans med den korrekt ifyllda blanketten Business Entity Registration. Om en Business Partner sponsras online, måste Registreringsformuläret och Verksamhetsavtal & Registreringsformulär lämnas in till Kyäni inom 30 dagar efter sponsring online. Ett Kyäniföretag kan ändra sin status under samma sponsor från individ till aktiebolag, handelsbolag eller enskild firma eller från en form till en annan, men kräver att den normala processen för byte av ägare följs. Verksamhetsavtal & Registreringsformulär måste signeras av alla aktieägare, partners eller förvaltare. Medlemmar av företaget är solidariskt ansvariga för skulder eller annan skyldighet till Kyäni.

- s. **Ändringar i Kyäniverksamheten:** Varje Business Partner ska omedelbart informera Kyäni om alla ändringar i den information som finns på hans eller hennes Business Partner ansökan och avtal genom att lämna in en skriftlig begäran om ändring, en korrekt ifylld Business Partner ansökan med rätt information samt eventuell nödvändig dokumentation.
- t. **Förändring av genealogi:** För att skydda alla marknadsorganisationers integritet och garantera Business Partners hårda arbete vill Kyäni starkt motverka alla ändringar av genealogi. Att upprätthålla integriteten hos träd och strukturer är nödvändigt för att varje Business Partner och marknadsorganisation ska nå framgångar. Därmed är det sällan som överföringen av en Kyäniverksamhet från en upline till en annan blir godkänd.

En begäran om ändring av genealogi måste lämnas in skriftligt till Customer service och måste innehålla skälen till överföringen. Överföringar kommer bara att beaktas vid de följande två (2) fallen:

- i. I händelse av bedräglig värvning eller oetisk sponsring kan en Business Partner begära att han eller hon överförs till en annan organisation med sin hela marknadsorganisation intakt. All begäran om överföring på grund av bedrägliga sponsoraktiviteter kommer att utvärderas beroende på omständigheterna i varje enskilt fall.
- ii. Den Business Partner som önskar bli överförd ska lämna in en korrekt och fullständigt ifylld blankett för ändring av genealogi med skriftligt godkännande från alla påverkade upline Business Partners. Om en upline Business Partner inte svarar på begäran om godkännande inom trettio dagar ska avsaknaden av svar betraktas som ett godkännande av den föreslagna överföringen. Ändringar av genealogi tillåts endast inom de första 30 dagarna efter värvningen. Ändringar efter detta datum tillåts inte. Downline Business Partners kommer att flyttas tillsammans med den överförda Business Partnern, såvida inte dessa begär något annat. Business Partners som ska överföras måste ge Kyäni trettio (30) dagar på sig efter mottagandet av blanketten Ändring av genealogi för att behandla och verifiera begäran om ändring. Det finns en särskild bestämmelse om att blanketten för Ändring av genealogi inte krävs inom de första 10 dagarna. Under den här perioden kan en sponsor skicka från sin registrerade epostadress till Kyänis kundtjänst – efter 10 dagar krävs det en blankett.

Ett inlämnande av ofullständiga, vilseledande, ändrade eller bedrägliga handlingar vid en ansökan om ändring av genealogi kan leda till att begäran avslås samt att disciplinära åtgärder vidtas mot den Business Partner som lämnat in dokumentet.

u. **Obehöriga fordringar och åtgärder**

1. *Skadeersättning:* Business Partnern är fullt ansvarig för alla sina muntliga och skriftliga uttalanden rörande Kyänis produkter och den globala kompensationsplanen som inte uttryckligen ingår i det officiella Kyänimaterialet. Business Partners samtycker till att gottgöra Kyäni och Kyänis direktörer, tjänstemän, anställda och agenter och att hålla dem skadeslösa från allt ansvar, inklusive domar, civilrättsliga påföljder, återbetalningar, advokatkostnader, rättegångskostnader eller förlorade affärer som drabbat Kyäni till följd av Business Partners obehöriga uttalanden eller handlingar. Denna bestämmelse gäller även efter en uppsägning av Business Partner avtalet.
2. *Påståenden om produkter:* Inga påståenden (som även omfattar personliga rekommendationer) angående terapeutiska, läkande eller välgörande egenskaper

hos några produkter som erbjuds av Kyäni får göras utom de som anges i den officiella Kyänilitteratur som gäller för det avsedda försäljningslandet. Ingen Business Partner får specifikt hävda att Kyänis produkter är användbara för att bota, behandla, diagnosticera, lindra eller förebygga sjukdomar. Sådana uttalanden kan uppfattas som läkemedelsanspråk. Förutom att sådana påståenden bryter mot Kyänis policy är de potentiellt farliga och kan utgöra överträdelse mot olika överstatliga, nationella och lokala lagar.

3. *Påståenden om inkomster:* I sin entusiasm att sponsra blivande Business Partners frestas vissa Business Partners ibland att framhäva inkomster och förtjänster för att visa nätverksförsäljningens inneboende styrka. Detta är kontraproduktivt eftersom nya Business Partners mycket snabbt kan bli besvikna om resultaten inte är lika omfattande eller kommer lika snabbt som de resultat andra har uppnått. Hos Kyäni är vi övertygade om att inkomspotentialen är tillräckligt stor för att vara mycket attraktiv utan att man hänvisar till andras inkomster. Dessutom kan nationella och lokala lagar ofta reglera eller förbjuda vissa typer av påståenden kring inkomster och rekommendationer av personer som arbetar med nätverksförsäljning. Även om en Business Partner kan tro att det är till fördel att tillhandahålla kopior av utbetalningar eller att avslöja sina egna eller andras resultat kan sådana metoder leda till rättsliga påföljder som negativt kan påverka Kyäni samt den Business Partner som framfört påståendet om inte de tillämpliga upplysningar som krävs enligt lag också ges samtidigt med uppgifterna kring inkomster och resultat. Eftersom Kyänis Business Partners inte har den statistik som krävs för att efterfölja de rättsliga kraven i fråga om anspråk kring inkomster får en Business Partner, när den lägger fram eller diskuterar Kyänimöjligheten eller den globala kompensationsplanen för en potentiell Business Partner, inte ge några inkomstprognoser, meddela några resultatkrav eller lämna ut information om sina egna Kyäniintäkter (vilket inkluderar visning av utbetalningar, kopior av utbetalningar, kontoutdrag eller skatteposter). De hypotetiska inkomstexempel som används för att förklara hur den globala kompensationsplanen fungerar och som grundar sig enbart på matematiska prognoser, kan ges till potentiella Business Partners, så länge som den Business Partner som använder sådana hypotetiska exempel (1) klargör för den presumtiva Business Partnern att sådana inkomster är hypotetiska, och (2) förser varje blivande Business Partner med en aktuell kopia av Kyänis officiella uttalande om inkomster.
4. *Kommersiella försäljningsställen:* Kyäni uppmuntrar starkt försäljning av dess produkter genom kontakter mellan personer. För att bevara värdet hos Kyänis varumärke och för att bidra till att ge Business Partner basen en rättvisestandard får Business Partners inte utan skriftligt tillstånd från företaget visa upp eller sälja Kyänis produkter eller litteratur i någon detaljhandel eller något tjänsteställe, med undantag av vad som anges här. Kyäni kommer att tillåta Business Partners att värva och att sälja i detaljhandel och i serviceinrättningar så länge denna är: (1) en oberoende lokalt ägd detaljhandelsinrättning och inte en del av en nationell eller regional kedja, eller (2) en mottagning för sjukvårdspersonal. Kyäni kommer att tillåta Business Partners att värva och sälja kommersiellt efter ett skriftligt godkännande från Företaget. Vid tillämpningen av dessa principer och rutiner innebär begreppet "kommersiell försäljning" försäljning av: (a) Kyänis produkter som motsvarar eller överstiger 800 EUR eller mer i en och samma beställning, och (b) till en tredje part som har för avsikt att sälja produkterna vidare till en slutkonsument.
5. *Mässor, utställningar och andra säljforum:* Business Partners kan visa upp och/eller sälja Kyänis produkter på mässor och fackutställningar. Innan du skickar in en avgift

till en evenemangsarrangör måste du som Business Partner kontakta Kyänis kundservice skriftligen för ett villkorat godkännande, eftersom det är Kyänis policy att bara tillåta en Kyäniverksamhet per evenemang. Det slutliga godkännandet kommer att ges till den första Business Partner som lämnar in en officiell annons från evenemanget, en kopia av det avtal som undertecknats av både Business Partnern och evenemangsarrangören samt ett kvitto som visar att en deposition för montern har erlagts. Godkännandet ges endast för det specifika evenemanget. Eventuella ansökningar om deltagande i framtida evenemang måste återigen lämnas till Kyänis kundservice. För att skydda Kyänis värdefulla varumärke förbehåller Kyäni sig vidare rätten att vägra ge tillstånd att delta i evenemang som inte förefaller vara lämpliga forum för främjandet av produkterna eller Kyänimöjligheten. Något godkännande ges inte för loppmarknader eller andra slags marknader eftersom dessa evenemang inte bidrar till den professionella bild Kyäni vill förmedla.

6. *Förbud mot underprissättning:* All försäljning av Kyänis produkter måste ske i enlighet med Business Partners grossistpris som anges på Kyäni hemsida på försäljningsdagen.

v. Intressekonflikter

1. *Förbjuden rekrytering:* Kyänis Business Partners får delta i andra direktförsäljningar eller nätverksmarknadsföringar eller multilevel marketing bolag (kollektivt "nätverksförsäljning") i samband med produkter från andra än Kyäni om de vill göra detta. Om en Business Partner väljer att delta i annan nätverksförsäljning är det – för att undvika intressekonflikter och lojaliteter – förbjudet med obehörig rekrytering, som inkluderar följande:

Alla genomförda rekryteringar eller sponsringar eller försök till rekrytering eller sponsring av Kyänis kunder eller Business Partners till annan nätverksförsäljning, antingen direkt eller genom tredje part så länge detta avtal gäller. Detta inkluderar, men är inte begränsat till, presentation eller bistående vid presentation av annan nätverksförsäljning till någon av Kyänis kunder eller Business Partners, eller som implicit eller explicit uppmuntrar någon av Kyänis kunder eller Business Partners att ansluta sig till annan nätverksförsäljning. Eftersom det finns stor risk att konflikter kommer att uppstå om en Business Partner driver två försäljningsverksamheter är det Business Partners ansvar att först avgöra om en blivande kontakt är en av Kyänis kunder eller Business Partners innan denna rekryterar eller sponsrar personen i samband med en annan nätverksverksamhet;

Under en period av sex månader efter uppsägningen av ett Business Partner avtal kan den tidigare Business Partnern inte rekrytera någon av Kyänis Business Partners eller kunder till annan nätverksförsäljning;

Att producera eller erbjuda någon litteratur, inspelningar eller marknadsföringsmaterial av något slag för en annan nätverksverksamhet som används av Business Partnern eller någon tredje part för att rekrytera Kyänis kunder eller Business Partners till det företagsprojektet;

Att sälja, att erbjuda att sälja, eller främja konkurrerande produkter till Kyänis kunder eller Business Partners. Varje produkt i samma allmänna kategori som Kyänis produkter anses vara konkurrerande, t.ex. befinner sig ett kosttillskott i samma allmänna kategori som Kyänis kosttillskott och är därför en konkurrerande produkt, utan hänsyn till skillnader i kostnad, kvalitet, råvaror eller näringsinnehåll;

Att erbjuda Kyänis produkter, eller främja Kyänis globala kompensationsplan, tillsammans med andra än Kyänis produkter, affärsplan, möjlighet eller incitament, eller

Att erbjuda produkter, affärsplaner, möjligheter eller incitament från andra än Kyäni på Kyäniträffar, seminarier, lanseringar, konferenser eller andra Kyänisammanhang eller omedelbart efter ett sådant tillfälle.

2. *Downlineaktivitetsrapporter:* Rapporter över downlineaktivitet är tillgängliga för Business Partners och kan ses på Kyänis officiella hemsida. Åtkomsten online för dessa rapporter är lösenordsskyddad. Alla rapporter om downlineaktivitet och informationen i dem är konfidentiella och utgör skyddad information och affärshemligheter som tillhör Kyäni. Rapporterna över downlineaktiviteter ges till Business Partners i största hemlighet och görs tillgängliga för dem i det enda syftet att hjälpa dem i arbetet med sina respektive downline-organisationer i utvecklandet av Kyäniverksamheten. Business Partners ska använda rapporterna över downlineaktiviteten för att hjälpa, motivera och utbilda sina downline Business Partners. Business Partnern och Kyäni är överens om att Kyäni inte kommer att lämna ut rapporterna över downlineaktiviteten till Business Partnern utan detta sekretessavtal. Business Partnern får inte för egen räkning, eller på uppdrag av någon annan person, handelsbolag, förening, företag eller annan enhet:
 - i. Direkt eller indirekt för tredje part avslöja något av den information som återfinns i varje downlineaktivitetsrapport;
 - ii. Direkt eller indirekt avslöja sitt lösenord eller annan användares åtkomstkod till hans eller hennes aktivitetsrapporter;
 - iii. Använda informationen för att konkurrera med Kyäni eller använda den för något annat syfte än att främja den egna Kyäniverksamheten;
 - iv. Rekrytera eller värva någon Business Partner eller kund som anges i någon rapport eller på annat sätt påverka någon av Kyänis Business Partners eller fördelskunder att ändra sin affärsrelation med Kyäni; eller
 - v. Använda eller avslöja för någon annan person, handelsbolag, förening, företag eller annan enhet något av informationen i aktivitetsrapporterna.

På Företagets begäran måste nuvarande eller tidigare Business Partners återsända både originalen samt alla kopior av alla aktivitetsrapporter till Företaget.

- w. **Inriktning mot andra direktförsäljare:** Kyäni tolererar inte att Business Partners specifikt eller medvetet siktar in sig på direktförsäljare från andra företag i syfte att sälja Kyänis produkter eller att värva dem som Business Partners för Kyäni. Kyäni tolererar heller inte att Business Partners uppmanar eller lockar direktförsäljare från andra företag att bryta mot villkoren i sina egna avtal med sådana bolag. Om en Business Partner bedriver en sådan verksamhet löper denne risken att bli stämd av det andra direktförsäljningsföretaget. Om någon process, skiljedom eller medling väcks mot en Business Partner med anklagelsen om att han eller hon bedriver otillbörliga rekryteringsaktiviteter mot dess säljkår eller kunder kommer Kyäni inte att betala någon av Business Partnerns juridiska kostnader eller advokatarvoden, inte heller kommer Kyäni att ersätta Business Partnern vid eventuella domar, ersättningar eller förlikningar.

- x. Korsrekrytering:** Alla försök till korsrekrytering är strängt förbjudna. Korsrekrytering definieras som värvning, registrering eller sponsring av en person eller enhet som redan har ett aktuellt kund- eller Business Partner avtal registrerat hos Kyäni inom en annan sponsringslinje eller som har haft ett sådant avtal inom de föregående tolv kalendermånaderna. Användningen av en makes eller släktings namn, handelsnamn, bifirma, antagna namn, företag, handelsbolag, stiftelse, person- eller organisationsnummer eller fingerade person- eller organisationsnummer för att kringgå denna policy är förbjuden. Business Partners får inte förnedra, misskreditera eller förtala andra Kyäni Business Partners i ett försök att locka en annan Business Partner att bli en del av den första Business Partners marknadsorganisation.

Om korsrekrytering upptäcks måste Företaget omedelbart uppmärksammas på detta. Kyäni kan vidta disciplinåtgärder mot en Business Partner som ändrat organisationer och/eller de Business Partners som har uppmuntrat till eller deltagit i korsrekrytering. Kyäni kan även flytta hela eller delar av den felande Business Partners downline till den ursprungliga downlineorganisationen om Företaget anser det rättvist och möjligt att göra så. Dock har Kyäni ingen skyldighet att flytta den korsrekryterade Business Partners downlineorganisation. Organisationens slutliga placering är något endast Kyäni kan besluta om. Business Partners måste avstå från alla krav och all talan mot Kyäni som härrör från eller sker i samband med placeringen av de korsponsorade Business Partners downlineorganisationer.

- y. Fel eller frågor:** Om en Business Partner har frågor om eller tror att några fel har begåtts avseende provisioner, bonusar, rapporter över downlineaktivitet eller avgifter måste Business Partnern meddela Kyäni skriftligen inom 60 dagar från den dag då det påstådda felet eller händelsen i fråga ägt rum. Kyäni ansvarar inte för eventuella fel, försummelser eller problem som inte rapporterats till Företaget inom 60 dagar.
- z. Förbud mot inköp av för stora lager:** Business Partners är inte tvungna att ha ett lager av produkter eller säljhjälpmiddel. Business Partners som dock har detta kan finna att det underlättar försäljning och byggandet av en organisation, tack vare den minskade svarstiden i fråga om att uppfylla kundbeställningar eller att uppfylla nya Business Partners behov. Varje Business Partner måste fatta sina egna beslut när det gäller dessa frågor. För att säkerställa att en Business Partner inte belastas med alltför stora lager som den inte kan sälja kan ett sådant lager returneras till Kyäni i samband med Business Partners annullering i enlighet med de villkor som beskrivs här.

Kyäni förbjuder strängt köp av produkter i orimliga mängder i syfte att kvalificera sig för provisioner, bonusar eller avancemang inom Kyänis globala kompensationsplan. En Business Partner får inte köpa ett större lager än vad denne rimligen kan sälja vidare eller konsumera under en månad och inte heller får han eller hon uppmuntra andra att göra detta. Business Partners är förbjudna att köpa produkter för mer än 800 EUR per månad om de inte kan intyga för Kyäni att de har väntande beställningar som överstiger detta belopp eller skriftligen kan ge Kyäni andra orsaker till varför ett sådant inköp är nödvändigt.

- aa. Statliga godkännanden eller garantier:** Varken lokala eller nationella tillsynsmyndigheter eller statliga tjänstemän kan godkänna eller stödja några direktförsäljningsföretag eller nätverksförsäljning eller program. Därför ska Business Partners inte framhålla eller antyda att Kyäni eller dess globala kompensationsplan har "godkänts", "stöds" eller på annat sätt sanktionerats av någon statlig myndighet eller tjänsteman.
- bb. Identifiering:** Alla Business Partners är skyldiga att tillhandahålla alla begärda id-nummer, skatte- eller personnummer på eller i samband med Business Partners avtalsansökan. I

samband med antagandet kommer Företaget att förse Business Partnern med ett unikt ID-nummer genom vilket han eller hon kommer att identifieras. Detta nummer används sedan vid beställningar och för att hålla reda på provisioner och bonusar.

- cc. Inkomstskatt:** Varje år kommer Kyäni att tillhandahålla sådana kontrolluppgifter som det enligt lag är skyldigt att lämna till berörda statliga organ eller myndigheter. Varje Business Partner är själv ansvarig när det gäller att betala alla skatter på de inkomster som denne genererar som oberoende Business Partner.
- dd. Oberoende entreprenör:** Business Partners är oberoende entreprenörer. Avtalet mellan Kyäni och dess Business Partners skapar inte ett anställningsförhållande eller något samarbetsbolag mellan Business Partnern och Företaget och inte heller innebär förhållandet ett franchiseköp eller köp av en affärsmöjlighet. Business Partnern har ingen myndighet (uttryckligen eller underförstådd) att binda Företaget till någon förpliktelse. Varje Business Partner skall upprätta sina egna mål, arbetstider och försäljningsmetoder samt andra medel som krävs för driften av Business Partners oberoende verksamhet, förutom vad som kan begränsas av Business Partners avtalsförpliktelser och tillämpliga lagar.

Namnet Kyäni och andra namn som kan komma att antas av Kyäni är handelsnamn, varumärken och servicemärken ägda av Kyäni. Som sådana har dessa märken ett stort värde för Kyäni och Business Partners kan endast använda dessa på uttryckligen godkända sätt. Användning av Kyänis namn på något objekt som inte producerats av företaget är förbjudet med undantag för följande:

Business Partners namn, oberoende Kyäni Business Partner

Alla Business Partners kan ange sig själva som "oberoende Kyäni Business Partner" i telefonkatalogens vita eller gula sidor under eget namn, eller motsvarande. Ingen Business Partner får sätta in annonser i någon telefonkatalog, eller motsvarande, med Kyänis namn eller logotyp. En Business Partner får inte svara i telefon med "Kyäni", "Kyäni Europe" eller svara på något annat sätt som skulle kunna leda den som ringer att tro att han eller hon har nått Kyänis kontor.

- ee. Försäkringsskydd för företag:** Kyäni ger inget försäkringsskydd för din egen oberoende affärsverksamhet. Business Partners kan själva vilja ordna med det försäkringsskydd för sin verksamhet som de anser lämpligt.
- ff. Produktansvar:** Kyäni har försäkringar för att skydda bolaget och Business Partners mot krav på produktansvar genom en "Vendors Endorsement" som utsträcker försäkringsskyddet till de oberoende Business Partners så länge som dessa marknadsför Kyänis produkter i enlighet med Företagets policy samt gällande lagar och förordningar. Kyänis produktansvarsförsäkring omfattar inte täckning för krav eller åtgärder som uppstår till följd av en återförsäljares tjänstefel i samband med marknadsföringen av produkterna eller för andra riskfaktorer som rör Business Partners oberoende affärsverksamhet.
- gg. Internationell försäljning:** Business Partners har tillstånd att sälja Kyänis produkter och att skriva in kunder eller sponsra Business Partners endast i de länder där Kyäni har tillstånd att bedriva sin verksamhet, vilka har tillkännagivits i de officiella företagsdokumenten. I länder där Kyäni har en auktoriserad försäljnings- och Business Partner verksamhet ska Business Partners uppfylla de specifika Kyänireglerna för det specifika landet. Sådana regler kan variera från land till land och Business Partners är skyldiga att känna till alla tillämpliga regler för de länder och platser där de avser att göra affärer. Då och då kan landsspecifik information komma att presenteras under ett landstillägg till dessa Riktlinjer och regler.

hh. Efterlevnad av lagar, förordningar och etiska normer: Många samhällen har lagar som reglerar vissa typer av hembaserade företag. I de flesta fall är dessa förordningar inte tillämpliga på Business Partners på grund av verksamhetens art. Dock måste varje Business Partner följa de lagar som är tillämpliga på dem. Om en tjänsteman eller en myndighet meddelar en Business Partner att en förordning gäller honom eller henne ska Business Partnern svara artigt och i en anda av samarbetsvilja. I förekommande fall uppmanas Business Partnern att skicka en kopia av förordningen till Kyänis Complianceavdelning.

Business Partnern ska uppfylla Seldias European Direct Selling Code of Conduct i alla kontakter med konsumenter.

ii. Minderåriga: Ingen person som är minderårig i hans eller hennes hemland eller bosättningsland kan agera som Kyäni Business Partner. Ingen Business Partner får sponsra eller rekrytera minderåriga till Kyäniprogrammet.

jj. Handlingar utförda av hushållsmedlemmar eller närstående individer: Om någon medlem av en Business Partners omedelbara hushåll bedriver någon verksamhet som, om den utförs av Business Partnern, skulle bryta mot någon bestämmelse i Avtalet, ska en sådan verksamhet anses vara en överträdelse utförd av Business Partnern och Kyäni kan då vidta disciplinära åtgärder mot denna. Likaså om någon enskild, som på något sätt är förknippad med ett aktiebolag, handelsbolag eller annan juridisk person (kollektivt "anknuten person"), bryter mot Avtalet kan en sådan åtgärd eller åtgärder komma att betraktas som en överträdelse utförd av företaget och Kyäni kan därmed vidta disciplinära åtgärder mot detta företag.

kk. Förbjuden ompaketering och ommärkning: Business Partners får inte packa om, fylla på, märka om, eller på något sätt ändra etiketterna på någon av Kyänis produkter, information, material eller program. Kyäniprodukter får endast säljas i sina ursprungliga förpackningar och ommärkning eller återförslutning kan leda till rättsliga åtgärder mot Business Partnern, särskilt om skada på egendom eller på annan person har uppstått.

ll. Begäran om handlingar: Varje begäran från en Business Partner om kopior av fakturor, ansökningar, aktivitetsrapporter eller andra handlingar medför en avgift på 0,80 EUR per sida och per exemplar för att täcka kostnaden för utskick och för den tid som krävs för att ta fram dessa handlingar och att kopiera dem.

mm. Försäljning, överlåtelse eller upplåtelse av Kyäniverksamheten: Även om en Kyäniverksamhet är ett privatägt, oberoende drivet företag lyder varje Kyäniverksamhet under vissa begränsningar vad gäller försäljning, överlåtelse eller upplåtelse. Om en Business Partner vill sälja eller överlåta sin Kyäniverksamhet måste följande krav vara uppfyllda:

1. Skyddet av den befintliga sponsringslinjen måste alltid upprätthållas så att Kyäniverksamheten kan fortsätta att drivas i samma sponsringslinje.
2. En administrativ avgift på 200 EUR kommer att tas ut i samband med alla transaktioner.
3. Innan en försäljning, överlåtelse eller upplåtelse kan slutföras och godkännas av Kyäni måste eventuella skuldförbindelser som den säljande Business Partnern har mot Kyäni vara lösta.
4. Den säljande Business Partnern måste vara utan anmärkningar och får inte ha brutit mot något av villkoren i Avtalet för att vara berättigad att sälja, överlåta eller upplåta sin Kyäniverksamhet.

Kyäni har ensamrätt att godkänna eller avvisa varje försäljningstransaktion.

5. Vid det fullständiga slutförandet av köpet och försäljningsavtalet och det nya Business Partner avtalet ska parterna lämna in kopior av detsamma till Kyänis kundservice för granskning och godkännande. Kyäni förbehåller sig rätten att begära ytterligare dokumentation som kan vara nödvändig för att analysera transaktionen mellan köparen och säljaren. Kyänis kundservice kommer efter bedömning att godkänna eller avvisa försäljningen, överlåtelsen eller upplåtelsen inom 30 dagar från mottagandet av alla nödvändiga handlingar från parterna.
6. Om den nya ägaren (eller ägarna) är ett aktiebolag, handelsbolag eller enskild firma eller någon annan typ av företag måste tillämpliga registreringsbevis och andra handlingar som bevisar företagets existens skickas in till Kyäni innan några förändringar kommer att beaktas eller godkännas.
7. Ändringar av ägandeskap får inte utnyttjas för att komma runt reglerna om ändring av genealogi.

Om parterna inte lyckas få Kyänis godkännande till affären kan överföringen upphävas enligt Kyänis beslut. Om Kyäni godkänner överlåtelsen ska köparen av den befintliga Kyäniverksamheten ha samma skyldigheter och position som den säljande Business Partnern. En Business Partner som säljer sin Kyäniverksamhet är inte berättigad att åter ansöka som Kyäni Business Partner under en period på minst tolv hela kalendermånader efter försäljningen. Inga ändringar av placering eller sponsorskap kan inträffa som en följd av en försäljning eller överföring av en Kyäniverksamhet.

nn. Kyäniverksamheter och separationer: Kyänis Business Partners driver ibland sina Kyäniverksamheter som partnerskap mellan äkta makar, som reguljära partnerskap, företag eller stiftelser. Vid den tidpunkt då ett äktenskap kan sluta i skilsmässa eller när ett aktiebolag, handelsbolag eller stiftelse (de senare tre enheterna benämns här kollektivt som "bolag") avvecklas måste åtgärder vidtas för att säkerställa att varje separation eller avveckling av verksamheten genomförs på ett sådant sätt att intressen och intäkter för andra verksamheter uppåt eller nedåt i sponsringslinjen inte påverkas negativt. Om de separerande parterna inte kan skapa de bästa förutsättningarna för andra Business Partners och Företaget kommer Kyäni att ensidigt säga upp Business Partner avtalet.

Under skilsmässoperioden eller bolagets avvecklingsperiod ska parterna använda sig av någon av följande metoder för den fortsatta driften:

1. En av parterna kan med den andra partens samtycke driva Kyäniverksamheten vidare efter ett skriftligt meddelande där den make, aktieägare, partner eller förvaltare som avstår bemyndigar Kyäni att handla direkt och uteslutande med den andra maken, aktieägaren, partnern eller förvaltaren.
2. Parterna kan fortsätta att driva Kyäniverksamheten tillsammans, varefter all ersättning som Kyäni betalar ut till de gemensamma Business Partnerna eller bolaget sedan fördelas i enlighet med vad parterna själva kommer överens om.
3. Om parterna inte tillsammans kan komma överens om hur verksamheten ska fördelas under skilsmässan eller avvecklingen ska Företaget behandla verksamheten i enlighet med det status quo som rådde innan skilsmässan eller upplösningen meddelades.

Under inga omständigheter kommer downlineorganisationen att delas mellan makarna eller bolaget. Av samma skäl kommer Kyäni inte under några omständigheter att dela upp provisioner och bonusutbetalningar mellan makar som skilt sig eller mellan medlemmar av upplösta bolag. Kyäni kommer endast att erkänna en downlineorganisation och kommer att göra endast en provisionsutbetalning per Kyäniverksamhet per provisionscykel.

Provisionsutbetalningarna kommer alltid att ske till samma person eller bolag. I händelse av att parterna i en skilsmässa eller avveckling inte kan lösa en tvist om dispositionen av provisioner och verksamhetsägande kommer Business Partner avtalet att avslutas.

Om en före detta make/maka eller före detta medlem av ett bolag helt har avstått från alla rättigheter i den ursprungliga Kyäniverksamheten är denna därefter fri att sponsras under en sponsor den själv väljer, så länge han eller hon uppfyller det krav på väntetid som anges här. I sådana fall har den före detta maken eller partnern ingen rätt till Business Partners i sin tidigare organisation eller någon tidigare kund, utan måste bygga upp en ny verksamhet på samma sätt som vilken annan ny Business Partner som helst.

- oo. Sponsring:** Alla aktiva Business Partners som är utan anmärkningar har rätt att sponsra och registrera andra hos Kyäni. Varje blivande kund eller Business Partner har ytterst rätt att välja sin egen sponsor. Om två Business Partners gör anspråk på att vara sponsor åt samma nya Business Partner eller kund, ska Företaget betrakta den första ansökan som inkommit till Företaget som gällande. Dessutom förbehåller Kyäni sig rätten att neka inskrivning i länder eller områden där företaget inte har någon officiell verksamhet.
- pp. Stacking:** Termen "stacking" innebär: (a) misslyckandet att skicka in en Business Partner ansökan till Kyäni eller att man har haft kvar den i mer än 72 timmar efter ifyllandet; (b) placering eller manipulering av ansökan om Business Partner avtal i syfte att maximera ersättningen enligt Kyänis globala kompensationsplan, eller (c) att ge ekonomiskt stöd till nya Business Partners i syfte att maximera ersättningen enligt Kyänis globala kompensationsplan. Stacking utgör en väsentlig överträdelse av dessa Riktlinjer och regler och är strängt förbjudet.
- qq. Arv:** Vid en enskild Business Partners frånfälle kan hans eller hennes verksamhet gå i arv till dennes arvingar. Den enligt lokal lagstiftning nödvändiga juridiska dokumentationen måste lämnas in till Företaget för att säkerställa att överföringen genomförs på korrekt sätt. Därför bör en Business Partner ta hjälp av advokat vid utformandet av ett testamente eller andra dokument som enligt lokal lagstiftning kan komma att krävas. Närhelst en Kyäniverksamhet överförs genom testamente eller annan process som enligt lokal lagstiftning kan komma att krävas förvärvar mottagaren rätten att erhålla alla bonusar och provisioner som tillkommer den avlidne Business Partners Business Partnerkonto, förutsatt att följande krav är uppfyllda. Arvtagaren måste:
 1. Fylla i ett nytt Business Partner avtal;
 2. Följa villkoren och bestämmelserna i Avtalet, och
 3. Uppfylla alla krav för den avlidne Business Partners status.

Bonus- och provisionsutbetalningar för en Kyäniverksamhet som överförts i enlighet med detta avsnitt kommer att betalas ut vid ett enda tillfälle gemensamt till testamentstagaren. Testamentstagaren måste förse Kyäni med en adressuppgift dit alla bonus- och provisionsutbetalningar ska skickas. Om verksamheten har testamenterats till mer än en testamentstagare måste dessa bilda ett bolag för att kunna fortsätta som återförsäljare.

- rr. Överlåtelse vid förlorad arbetsförmåga:** För att genomföra överföringen av en Kyäniverksamhet på grund av förlorad arbetsförmåga måste efterträdaren lämna följande till Kyäni: (1) en bestyrkt kopia av ett förordnande som förmyndare eller förvaltare, (2) en bestyrkt kopia av domstolsbeslut eller annan dokumentation som kan krävas enligt lokal lag

och som fastställer efterträdarens rätt att administrera Kyäniverksamheten, och (3) ett ifyllt Business Partner avtal från förvaltaren.

4. BUSINESS PARTNERNES ANSVAR

- a. **Ändring av kontaktinformation:** För att säkerställa snabb leverans av produkter, material och provisionsutbetalningar är det ytterst viktigt att dina uppgifter hos Kyäni, är aktuella. Varje Business Partner är skyldig att se till att all adressinformation (inklusive e-postadresser) och telefonnummer är aktuella. Detta kan göras i Business Partners BackOffice eller i andra hand genom att de nödvändiga korrigeringsarna skickas till Kyänis kundservice. För att garantera korrekta leveranser av beställningar bör alla ändringar meddelas minst två veckor före den dag då ändringen av adressen eller telefonnumret träder i kraft.
- b. **Fortlöpande utbildning:** För att lyckas med Kyänimöjligheten bör varje Business Partner som sponsrar en annan Business Partner i Kyäni bidra med stöd och utbildning för att se till att hans eller hennes downline driver sin Kyäniverksamhet på rätt sätt. Varje Business Partner ska upprätthålla en kontinuerlig kontakt med Business Partnerna i sin downlineorganisation. Exempel på en sådan kontakt och kommunikation kan omfatta, men är inte begränsad till: nyhetsbrev, skriftlig korrespondens, personliga möten, telefonkontakter, röstbrevlådor, e-post, samt att man följer med downline Business Partnerna till Kyäniträffar, utbildningar och andra funktioner. Upline Business Partners bör även sträva efter att motivera och utbilda nya Business Partners i produktkunskap, effektiv säljteknik, Kyänis globala kompensationsplan, efterlevnaden av företagets Riktlinjer och regler, samt efterlevnaden av lokal lagstiftning. Varje Business Partner måste övervaka Business Partnerna i sin downlineorganisation för att se till att dessa inte avger felaktiga påståenden i fråga om produkter eller verksamheten, eller deltar i något olagligt eller olämpligt uppträdande. På begäran ska varje Business Partner till Kyäni kunna dokumentera sitt fortlöpande sponsransvar.
- c. **Fortlöpande säljansvar:** Oavsett nivån på sponsringsaktiviteten har framgångsrika Business Partners en fortlöpande förpliktelse att fortsätta att personligen främja försäljningen genom att hitta nya kunder och genom att underhålla befintliga kunder.
- d. **Konstruktiv attityd/ Otillåten smutskastning:** Kyäni vill förse sina oberoende Business Partners med branschens bästa produkter, kompensationsplan och service. Därför är konstruktiv kritik och kommentarer alltid välkomna och ska lämnas in skriftligen till Kyänis kundservice. Kom ihåg att vi måste höra av dig för att kunna serva dig på bästa sätt! Samtidigt som Kyäni välkomnar konstruktiv kritik tjänar negativa kommentarer och anmärkningar som gjorts på fältet av Business Partners om företaget, dess produkter eller kompensationsplanen inget annat syfte än att förstöra entusiasmen hos andra Kyäni Business Partners. Att tala illa om konkurrenter skapar också en negativ miljö som skadar branschen på ett sätt som i slutändan även kan skada Kyäni. Av detta skäl och för att vara bra föredömen för sin downline ska Business Partnerna varken nedvärdera Företaget och dess produkter eller konkurrenterna och deras produkter. Kyäni förbehåller sig rätten att vidta åtgärder mot Business Partners vars uppträdande i detta avseende visar sig vara störande och skadligt för Kyäni.
- e. **Tillhandahållande av dokument:** Business Partners bör hjälpa till att förse de personer de sponsrar för att bli Business Partners med den senaste versionen av dessa Riktlinjer och regler (som alltid finns tillgänglig på Kyänis hemsida) och av kompensationsplanen innan sökanden tecknar sitt Business Partner avtal.

- f. **Rapportering av överträdelser mot riktlinjerna:** En Business Partner som upptäcker att en annan Business Partner bryter mot riktlinjerna uppmuntras att lämna in en skriftlig rapport om händelsen direkt till Kyänis Compliance-avdelning. Närmare uppgifter om incidenten såsom datum, antal förekomster, inblandade personer samt eventuella stödjande dokument bör ingå i rapporten.

5. FÖRSÄLJNING

- a. **Produktförsäljning:** Kyänis globala kompensationsplan är baserad på försäljningen av Kyänis produkter till slutkonsumenter. Business Partners måste uppfylla de egna och downlineorganisationens säljkrav (samt även uppfylla de övriga krav som anges i Avtalet) för att vara berättigade till bonusar, provisioner och avancemang till högre ranker.
- b. **Pris- och områdesbegränsningar:** Business Partners får inte sälja Kyänis produkter för mindre än det publicerade Business Partner grossistpriset. Business Partners får endast sälja Kyänis produkter i länder som är officiellt erkända av Kyäni som öppna för Kyänis verksamhet.
- c. **Kvitton:** Kyäni uppmuntrar alla Business Partners att ge sina privatkunder två exemplar av, ett enligt gällande konsumentregler utformat, kvitto, vid tidpunkten för försäljningen. Dessa kvitton tar upp Kyäniprodukternas Nöjd kund-garanti och redogör för det konsumentskydd som ges av den lokala lagstiftningen. Dokumentation över de inköp som görs via Kyäni, av Business Partners direktkunder och prioriterade kunder kommer att upprätthållas av Kyäni och Business Partnerna bör spara alla försäljningskvitton under en period av två år samt lämna dessa till Kyäni på Företagets begäran. Vidare bör Business Partnerna komma ihåg att spara den dokumentation som rör Business Partnerns transaktioner för att kunna uppfylla kraven för deras oberoende företag enligt lokal lagstiftning (t.ex. att spara handlingar angående intäkter och kostnader som stöd för Business Partnerns skattedeclaration).

Om en försäljning betraktas som en "dörr-till-dörr"-försäljning bör Business Partnern se till att varje kvitto uppfyller de krav som ställs av gällande lag. I vissa områden måste till exempel följande information finnas med på varje kvitto (med två exemplar som lämnas till köparen):

1. Transaktionens datum;
2. Den dag då köparen kan häva köpet, och
3. Säljarens namn och adress.

6. BONUSAR OCH PROVISION

- a. **Bonus- och provisionskrav:** Business Partnern måste vara aktiv för att i enlighet med Avtalet kunna kvalificera sig för bonusar och provisioner. Så länge en Business Partner uppfyller villkoren i Avtalet kommer Kyäni att betala provision till Business Partnern i enlighet med den globala kompensationsplanen. Det lägsta belopp som Kyäni kommer att utbetala är 20 EUR. Om en Business Partners bonusar och provision inte motsvarar eller överstiger 20 EUR, kommer Företaget att hålla inne bonusar och provision tills totalsumman är 20 EUR eller högre. En betalning kommer att göras så snart summan 20 EUR har uppnåtts. Betalningsrutiner för bonusar och provision i andra valutor än USD kommer att fastställas från tid till annan av Företaget.
- b. **Justering av bonusar och provision:** Business Partners får bonusar och provision som baseras på den faktiska försäljningen av produkter till slutkonsumenterna. När en produkt

returneras till Kyäni för återbetalning eller återköps av Företaget kommer bonusar och provision som gäller returnerade eller återköpta produkter att dras av under den månad då återbetalningen sker och fortsätter därefter under varje betalningsperiod tills provisionen har återbetalats från Business Partners som erhållit bonusar eller provision på försäljningen av de returnerade produkterna. Om en sådan Business Partner avslutar sitt Business Partner avtal och beloppen för bonusar eller provision som gäller de returnerade produkterna ännu inte har återtagits helt av Företaget kan resten av den obetalda skulden kvittas mot eventuella belopp som Företaget är skyldigt Business Partnern.

- c. Outtagna tillgodohavanden:** Kunder eller Business Partners som har tillgodohavanden på sina konton ska utnyttja sina tillgodohavanden inom sex månader från det datum då tillgodohavandet utfärdades. Om tillgodohavandet inte har utnyttjats inom sex månader ska Kyäni försöka kontakta Business Partnern eller kunden en gång i månaden genom att skicka ett skriftligt meddelande till den senast kända adressen för att underlätta Business Partnern eller kunden om tillgodohavandet. För varje sådant försök till meddelande debiteras en avgift på 8,00 EUR. Denna avgift dras från Business Partners eller kundens tillgodohavande på kontot.
- d. Rapporter över downlineaktivitet:** All information från Kyäni i downlineaktivitets-rapporter som publicerats online eller meddelats per telefon, inklusive, men inte begränsat till, den egna och gruppens försäljningsvolym (eller någon del därav), sponsringsaktiviteter downline och annan information, förmodas vara korrekt och tillförlitlig. Men på grund av olika faktorer, inklusive den inneboende risken för mänskliga och mekaniska fel, riktighet, fullständighet och aktualitet av beställningar, nekade betalningar genom kreditkort eller elektroniska betalningar, returnerade produkter, returnerade betalningar genom kreditkort och elektroniska betalningar, eller annat, kan informationen inte garanteras av Kyäni eller av någon person som tar fram eller överför denna information.
- e. Garantier:** ALL VOLYMINFORMATION (enligt beskrivningen i Kyänis globala kompensationsplan) LEVERERAS "I BEFINTLIGT SKICK" UTAN GARANTIER, DIREKT ELLER INDIREKT, ELLER NÅGRA REPRESENTATIONER AV NÅGOT SLAG. SÄRSKILT, MEN UTAN BEGRÄNSNING, SKA INGA GARANTIER GES FÖR SÄLJBARHET, LÄMPLIGHET FÖR VISST BRUK, ELLER ICKE-ÖVERTRÄDELSE.

SÅ LÅNGT GÄLLANDE LAG TILLÅTER KOMMER KYÄNI OCH/ELLER ANDRA PERSONER SOM SKAPAR ELLER FÖRMEDLAR INFORMATIONEN INTE UNDER NÅGRA HÄNDELSE VARA ANSVARIGA GENTEMOT NÅGON BUSINESS PARTNER ELLER NÅGON ANNAN FÖR DIREKTA, INDIREKTA, FÖLJANDE ELLER SÄRSKILDA SKADOR ELLER VITEN SOM UPPSTÅR UR ANVÄNDNINGEN ELLER TILLGÅNGEN TILL INFORMATIONEN (INKLUSIVE, MEN INTE BEGRÄNSAT TILL FÖRLUST AV INKOMSTER, BONUSAR ELLER PROVISION, FÖRLUST AV MÖJLIGHETER, SAMT SKADOR SOM KAN UPPSTÅ PÅ GRUND AV FELAKTIGHETER, OFULLSTÄNDIGHET, OLÄGENHETER, FÖRSENINGAR ELLER FÖRLUSTER GENOM BRUKET AV INFORMATIONEN), ÄVEN OM KYÄNI ELLER ANDRA PERSONER SOM TAGIT FRAM ELLER FÖRMEDLAT INFORMATIONEN KAN HA INFORMERATS OM MÖJLIGHETEN TILL SÅDANA SKADOR. SÅ LÅNGT LAGEN TILLÅTER HAR KYÄNI ELLER ANDRA PERSONER SOM TAR FRAM ELLER FÖRMEDLAR INFORMATIONEN INGET ANSVAR ELLER SKYLDIGHET GENTEMOT DIG ELLER NÅGON ANNAN UNDER NÅGON KRÄNKNING, FÖRSUMLIGHET, STRIKT ANSVAR, PRODUKTANSVAR ELLER NÅGON ANNAN PRAXIS MED HÄNSYN TILL NÅGON PUNKT I DENNA ÖVERENSKOMMELSE ELLER VILLKOR SOM DET BERÖR.

Tillgång till och användning av Kyänis informationstjänster online eller per telefon sker på egen risk. All information tillhandahålls "i befintligt skick". Om du är missnöjd med informationen är din enda utväg att sluta använda Kyänis informationstjänster online eller per telefon.

7. PRODUKTGARANTIER, RETURER OCH ÅTERKÖP AV LAGER

a. Produktnöjdhetsgaranti för KUNDER

Kyäni erbjuder en hundra procentig (100 %) trettio (30) dagars pengarna-tillbaka-garanti (minus fraktkostnaden) på alla produkter som köps av kunder. Kunderna måste returnera alla använda och oanvända produkter till Kyäni. Så snart Kyänis lager tagit emot varorna kommer returen att behandlas och återbetalningen kommer att ske inom trettio dagar från mottagandet av produkterna.

Kunder inom Europeiska unionen har en period på fjorton arbetsdagar för att ångra ett köp utan påföljd (med undantag för kostnaden för att returnera produkten) och utan att ange några skäl enligt EU-lagstiftningen om distansförsäljning.

Med undantag för rätten för tillbakadragande enligt föregående stycke omfattas inte Potato Pak-produkter av nöjd kund garantin.

Alla produkter måste komma in inom 14 dagar från att kunden meddelar Kyäni om att de ska skicka tillbaka produkterna.

b. Retur av lager från BUSINESS PARTNERS

Som Business Partner har du 14 kalenderdagar på dig från det datum då avtalet som oberoende Business Partner börjar gälla om du vill avbryta samarbetet utan påföljd och utan att ange några skäl, förutsatt att du skriftligt meddelar ditt beslut att lämna samarbetet före periodens slut.

I händelse av ett frivilligt avslutande av ett avtal om oberoende Business Partner, antingen i enlighet med föregående stycke eller i enlighet med Avsnitt 11c kommer Kyäni att från Business Partnern återköpa alla delar av Business Partnerns säljbara produkter som denna har köpt från Kyäni under de föregående tolv månaderna. Återköpspriset ska vara 90 procent av det inköpspris Business Partnern betalade. Business Partnern ska stå för leveranskostnaden för att skicka produkterna till denna och att returnera dem till Kyäni och kommer inte att återbetalas. Kyäni kommer inte att återköpa produkter från en Business Partner vars avtal har avslutats av annan orsak.

Produkter som återköps i enlighet med detta avtal inkluderar alla produkter som produceras av företaget, reklammaterial, startförpackningar eller andra säljhjälpmiddel som Business Partnern har köpt från Kyäni. Det inkluderar inte någon Potato Pak-produkt.

Återköpsbestämmelserna i det här avsnittet gäller ej produkter som för närvarande inte är säljbara produkter. Säljbara produkter exkluderar alla produkter vars bäst före-datum har gått ut, som har fått förseglingarna skadade eller borttagna, som har öppnats och delvis konsumerats, som har utgått ur sortimentet eller är en säsongsbaserad produkt eller en speciell kampanjprodukt.

Om Business Partnern inte hämtar ut produkterna och de sedan blir återköpta eller återbetalade (det vill säga att beställningen inte hämtades ut, att adressen eller telefonnumret var felaktigt, att leveransen misslyckades eller av någon annan orsak) kommer Business

Partnern att debiteras en administrativ avgift på 16 EUR (+moms) och kommer att vara fortsatt ansvarig för fraktkostnaden till Business Partnern samt returfrakten till Kyäni.

Business Partnern måste skicka tillbaka samtliga produkter inom 14 dagar från det att de mottagit information om returprocessen från Kyäni. Business Partnern är ansvarig för att produkterna kommer Kyäni till handa.

8. LÖSNING AV TVISTER SAMT DISCIPLINÅTGÄRDER

- a. **Disciplinära påföljder:** Brott mot Avtalet, inklusive dessa Riktlinjer och regler (om tillämpligt) eller olagligt, bedrägligt, vilseledande eller oetiskt affärsbeteende av en Business Partner kan enligt Kyänis godtycke resultera i en eller flera av följande disciplinära åtgärder, som vid behov ska betraktas som vite för brott mot Avtalet, men innebär inte att Kyäni avstår från andra rättigheter i enlighet med Avtalet:
1. Utfärdande av en skriftlig varning eller förmaning;
 2. Krav på Business Partnern att omedelbart vidta korrigerande åtgärder;
 3. Utfärdande av böter som kan undanhållas från utbetalningar av bonusar och provision;
 4. Förlust eller upphävande av rätten till en eller flera bonusar och provision;
 5. Kyäni kan undanhålla en Business Partner hela eller en del av återförsäljarens bonusar och provision under den period då Kyäni undersöker ett uppträdande som kan vara ett brott mot Avtalet. Om Kyäni väljer att säga upp Avtalet på grund av Business Partners avtalsbrott eller ett brott mot gällande lagar och förordningar, kommer Business Partnern inte att ha rätt till någon provision eller betalning som har hållits inne under den undersökningsperiod som föregick hävandet av Avtalet;
 6. Avstängning av Business Partners rätt att köpa produkter och/eller ta emot betalningar;
 7. Uppsägning av Avtalet;
 8. Varje annan åtgärd som uttryckligen tillåts i någon bestämmelse i Avtalet eller som Kyäni bedömer vara praktiskt möjlig att genomföra för att på ett bra och rättvist sätt gottgöra skador orsakade delvis eller uteslutande på grund av Business Partners agerande eller underlåtenhet att agera;
 9. Åtgärderna här ovan uttömmar inte Kyänis rättigheter och innebär inte att Kyäni inte dessutom kan inleda rättsliga förfaranden för penning- och/eller skäligen lättad eller att vidta andra åtgärder som är tillåtna enligt Avtalet eller gällande lagstiftning.
- b. **Klagomål och missförhållanden:** När en Business Partner är missnöjd eller har klagomål mot en annan Business Partner om någon praxis eller något uppträdande i förhållande till deras respektive Kyäniverksamhet uppmuntras de att försöka lösa problemet genom privata diskussioner med den andra parten. Om detta är praktiskt omöjligt eller misslyckas uppmanas den klagande Business Partnern att diskutera problemet med sin sponsor, som kan granska ärendet och försöka lösa det, eventuellt genom "medling" med den andra partens uplinesponsor. Olösta konflikter kan rapporteras skriftligt till Kyänis kundservice, som kan begära hjälp från Dispute Resolution Board för slutlig granskning och beslut om vad som är lämpligt.

- c. **Dispute Resolution Board:** Dispute Resolution Board (eller "DRB" består av en eller flera kvalificerade personer som valts ut av Kyäni's ledning. DRB:s sammansättning kan komma att ändras när som helst. Syftet med DRB är att:
1. Granska överklaganden om eventuella åtgärder som vidtagits av Företaget vid påstådda överträdelser av en Business Partners skyldigheter, och
 2. Granska ärenden mellan Kyäni's Business Partners. Om det svar eller den förlikning som föreslagits av Kyäni's kundservice har avvisats eller ärendet förblir olöst kan DRB granska bevis, överväga och svara på kvarstående frågor.

En Business Partner kan lämna in en begäran om granskning per telefon, skriftligen eller personligen inom sju arbetsdagar från den dag då: (1) det skriftliga meddelandet från Kyäni om åtgärder mottagits, eller (2) det skriftliga beslutet från Kyäni's kundservice eller annan avdelning, avseende tvister mellan Business Partners enligt avsnitt 8.c har mottagits. All kommunikation med Kyäni och den Business Partner som söker en lösning på tvisten ska vara skriftlig. Det är DRB:s beslut om ett påstående ska tas upp för granskning. Om DRB går med på att ta upp frågan ska den schemalägga en granskning inom trettio (30) dagar efter mottagandet av Business Partners skriftliga begäran. Alla bevis (t.ex. dokument, bevis, etc.) som en Business Partner vill att DRB ska överväga måste lämnas till Kyäni senast sju arbetsdagar före dagen för granskningen. Business Partnern ska stå för alla kostnader i samband med sitt deltagande och för vittnen som han eller hon vill ska närvara vid granskningen. DRB:s beslut är slutgiltigt och ej föremål för någon ytterligare granskning från Företagets sida. Så länge frågan inte är avgjord av DRB kommer Företaget att aktivt motsätta sig varje försök från en Business Partner att söka skiljedom eller vidta någon annan åtgärd mot den andra parten eller parterna i tvisten eller mot Kyäni.

- d. **Tillämplig lag och jurisdiktion:** Business Partner avtalet mellan Business Partnern och Kyäni har ingåtts i Idaho Falls, Idaho, USA, eftersom det är den plats där Business Partnern lämnat in ansökan om att bli en oberoende Kyäni Business Partner och där ansökan har granskats och godkänts av Kyäni. Business Partner avtalet ska regleras uteslutande enligt lagarna i delstaten Idaho, och Business Partnern accepterar att underordna sig domstolarna i delstaten Idaho och specifikt tingsrätten i sjunde domsagan med säte i Bonneville County, för att lösa eventuella anspråk eller relaterade tvister som rör tolkningen eller genomdrivandet av villkoren i Business Partner avtalet.

9. BESTÄLLNINGAR

- a. **Direktkunder & Autoshipkunder:** Business Partners uppmanas att främja Kyäni's kundprogram vid försäljningen till kunder. Kundprogrammet tillåter privatkunder att köpa sina produkter direkt från Kyäni. Kunder kan enkelt ringa eller mejla Kyäni för att lägga beställningar, eller genomföra sina beställningar online, där de kan betala med kreditkort. Kyäni kommer därefter att skicka de beställda produkterna direkt till kunden. För att säkerställa att Business Partnern får rätt provision kan kunden inte lägga någon beställning utan att uppge en Business Partners namn eller ID-nummer. Kyäni's program för Autoshipkunder är ännu effektivare. Enligt Autoshipprogrammet för kunder kan en individ registrera sig för ett förvalt paket av Kyäni-produkter som sedan automatiskt levereras till hans eller hennes hem varje månad. Det här eliminerar inte bara besväret att handla utan ger även kunden rätt till de rabatter som hör ihop med programmet.
- b. **Inköp av Kyäni-produkter:** Varje Business Partner ska köpa sina produkter direkt från Kyäni för att erhålla den personliga försäljningsvolym som hör ihop med köpet.

- c. **Allmän beställningspolicy:** Vid beställningar med ogiltig eller felaktig betalning kan Kyäni försöka kontakta Business Partnern per telefon och/eller e-post för att försöka få rätt betalning. Kyäni kan även försöka att behandla beställningen upp till ytterligare fem gånger. Misslyckade beställningar kommer inte att behandlas. Inga beställningar mot efterkrav accepteras. Kyäni har ingen lägsta gräns för beställningar. Beställningar av produkter och säljhjälpmiddel kan kombineras.
- d. **Regler för leveranser och restnoteringar:** Kyäni levererar normalt produkterna inom fem (5) vardagar från den dag en beställning har tagits emot. Kyäni kommer omgående att skicka de beställda objekt som för närvarande finns i lager. Beställda varor som är slut kommer att restnoteras och skickas när Kyäni återigen har varan i lager. Business Partnern kommer att debiteras och ges personlig försäljningsvolym på restnoterade poster om det inte anges på fakturan att produkten har utgått. Kyäni kommer att meddela Business Partnern och kunden om en vara är restnoterad och inte förväntas kunna skickas inom 30 dagar från dagen för beställningen. Det beräknade leveransdatumet kommer även att anges. Restnoterade varor kan avbeställas på kundens eller Business Partnerns begäran. Kunder och Business Partners kan begära återbetalning, tillgodohavande på kontot eller andra varor istället för avbeställda, restnoterade varor. Om en återbetalning begärs kommer Business Partnerns personliga försäljningsvolym att minska med motsvarande volymen för produkten/ produkterna som avbeställts under den månad då återbetalningen genomförs.
- e. **Beställningsbekräftelse:** En Business Partner och/eller mottagaren av en beställning måste bekräfta att den mottagna produkten motsvarar den produkt som anges på fraktsedeln, och att produkten är fri från skador. Underlåtenhet att anmäla eventuella transportbrister eller skador inom trettio dagar efter mottagandet av beställningen innebär att Business Partnern avstår från sin rätt att begära rättelse.

10. BETALNING OCH FRAKT

- a. **Depositioner:** Kyäni rekommenderar starkt att Business Partners inte accepterar betalning för en försäljning till en personlig kund utom vid tidpunkten för leveransen av produkten (t.ex. att inte acceptera betalning i väntan på kommande leveranser).
- b. **Otillräckliga medel:** Det åligger varje Business Partner att se till att det finns tillräckligt med pengar eller tillgodohavanden tillgängliga på det egna kontot för att täcka den månatliga autoshipbeställningen varje månad. Kyäni kommer inte att kontakta Business Partners när det gäller beställningar som annulleras på grund av otillräckliga medel eller tillgodohavanden. Detta kan leda till att Business Partnern missar att uppfylla sina personliga säljvolymkrav under den månaden.

Kyäni kommer inte göra justeringar på autoshipbeställningar efter kalendermånadens utgång. Exempel: en Business Partner har en autoshipbeställning till den 25:e i månaden och av någon anledning kan summan inte dras från Business Partnerns kreditkort. Business Partnern är ansvarig för att kontakta Kyäni och tillhandahålla ett kreditkort som kan täcka betalningen före slutet av månaden för att få autoshipbeställningen att tillgodoräknas för den månaden.

- c. **Returnerade försändelser:** Business Partners med försändelser som returneras till Kyäni på grund av felaktig adress, misslyckade leveransförsök, retur eller någon annan orsak kommer att debiteras fraktkostnaden till och från Kyäni samt en hanteringsavgift på 150 kr plus moms. Denna avgift kommer, i så fall, att täckas genom att Business Partnerns bonus och provision justeras och/eller genom att summan debiteras på det kreditkort som finns noterat hos Kyäni.

- d. Begränsningar gällande tredje parts användning av och tillgång till kreditkort och checkkonto:** För att bevara självständighet för Kyäni Business Partners och för att bevara integriteten i bolagets kompensationsplan, avråder Kyäni alla överenskommelse mellan oberoende Business Partners som skapar skuldsättning mellan dem, och Business Partners är uttryckligen förbjudna att använda en annan Business Partners kreditkort eller tillåta debiteringar till Business Partners checkkonto för att registrera eller sponsra andra Business Partners, eller att göra inköp från bolaget på uppdrag av en annan Business Partner.
- e. Försäljning, användning och mervärdesskatt:** Vid utformningen av Kyäni-möjligheten, har en av våra vägledande filosofier varit att befria Business Partners från så många administrativa, operativa och logistiska uppgifter som möjligt. På så sätt är Business Partners fria att koncentrera sig på de verksamheter som direkt påverkar deras inkomster, nämligen produktförsäljning och inskrivningsaktiviteter. För detta ändamål, försöker Kyäni avlasta Business Partners från bördorna av insamling och hänvisande försäljning, användning, varor och tjänster, och mervärdesskatter ("konsumtionsskatter"), fylla i konsumtionsskatrapporter och föra register i förhållande till konsumtionsskatter. Trots det förblir Business Partners skyldiga att följa och tillämpliga alla lagar samt förordningar för de jurisdiktioner där Business Partnerna bedriver verksamhet. Konsumtionsskatter måste i allmänhet enligt lag betalas av slutanvändaren av en beskattningsbara vara, så när det är möjligt, kommer Kyäni försöka att samla in och återföra tillämpliga konsumtionsskatter på uppdrag av eller i samband med Business Partnern. Business Partners bör kontakta Kyäni kundservice om de har några frågor om Kyäni verksamhet i detta avseende.

11. INAKTIVITET OCH UPPSÄGNING

- a. Effekten av uppsägning:** Så länge som en Business Partner är aktiv och följer villkoren i Avtalet och dessa Riktlinjer och regler, ska Kyäni betala provision till Business Partnern i enlighet med den globala kompensationsplanen. En Business Partners bonusar och provision utgör hela ersättningen för Business Partners insatser för att generera försäljning samt all verksamhet i samband med försäljningen (inklusive uppbyggandet av en downlineorganisation). Efter Business Partners uppsägning på grund av inaktivitet, såsom det beskrivs här, eller en frivillig eller ofrivillig uppsägning av hans/hennes/dess avtal, bland annat för brott mot Business Partner avtalet eller brott mot Riktlinjerna och reglerna (alla dessa metoder anges kollektivt som "avslutas" eller "cancelleras"), har den tidigare Business Partnern inte längre någon rätt, anspråk eller intresse i eller för den organisation som han eller hon har drivit, rätt till några tidigare, nuvarande eller framtida av Kyäni affärshemligheter eller annan skyddad information eller immateriella egendom, eller till någon provision eller bonus från försäljningen från organisationen efter Business Partners uppsägning. Business Partners vars avtal avslutas förlorar alla rättigheter som Business Partner. Detta inkluderar rätten att sälja Kyäni produkter samt rätten att erhålla framtida provision, bonusar eller andra intäkter som härrör från försäljning och andra aktiviteter i Business Partners tidigare downlineorganisation. För att undanröja alla tvivel i händelse av en canceltering, samtycker Business Partnern till att avstå från alla rättigheter som han eller hon kan ha, inklusive men ej begränsat till äganderätt, affärshemligheter, immateriella rättigheter eller på annat sätt, till deras tidigare downlineorganisation, marknadsföringsdata, ekonomiska uppgifter, eller den kontaktinformation som berör downlineorganisationen eller till någon bonus, provision eller annan ersättning som annars skulle ha uppkommit från försäljning eller annan verksamhet i denna downlineorganisation, om Business Partners avtal inte hade avslutats.

Den tidigare Business Partnern får inte framställa sig själv som Kyäni Business Partner. En avslutad Business Partner kommer att erhålla provision och bonusar enbart för den sista hela

löneperiod han eller hon varit aktiv innan cancelleringen (minus eventuella belopp som hållits inne under den utredning som föregår en ofrivillig cancellering).

- b. Ofrivillig cancellering:** En Business Partners brott mot något av villkoren i Avtalet, inklusive eventuella ändringar som kan göras enligt Kyänis eget godtycke, kan leda till någon av de sanktioner som anges i avsnitt 8 (a), inklusive ofrivillig cancellering av Business Partners Business Partner avtal. En cancellering gäller från den dag meddelandet skickas till Business Partners e-post eller till den fysiska adress som angetts i ansökan, det datum då ett skriftligt meddelande postas, returkvitto begärs till Business Partners senast kända adress, eller när Business Partnern erhåller den faktiska uppsägningen, beroende på vilket som inträffar först.

Dessutom kan Kyäni avsluta Business Partners konto om det inte har gjorts några inköp under en period om tolv månader.

- c. Frivillig cancellering:** En deltagare i denna nätverksförsäljning har rätt att när som helst, oavsett anledning, säga upp sitt avtal. Man begär att Avtalet ska avslutas genom att uppfylla kraven i samt fylla i ett uppsägningsformulär och skicka detta till Kyäni brevlades, eller som inskannat dokument via e-post. När Kyäni tar emot uppsägningsblanketten kommer Kyäni att behandla uppsägningen.
- d. Återregistrering av inaktiva eller avslutade Business Partners:** En Kyäni Business Partner som frivilligt avslutat som Business Partner har rätt att ansöka om att få registrera sig som ny Business Partner tolv månader efter dagen för cancelleringen. Om en sådan Business Partner åter skrivs in hos Kyäni ska denna skrivas in som ny Business Partner. Den downline som tidigare fanns under Business Partnern före cancelleringen kommer inte att påverkas av en sådan återregistrering.

En Kyäni Business Partner som har varit inaktiv under en period på tolv månader kan sägas upp enligt Kyänis godtycke. En sådan Business Partner kan dock senare ansöka om förnyad registrering till vilken position som helst. Business Partners downline påverkas inte av förändringen och får inte flyttas med Business Partnern. Enligt dessa riktlinjer anses en inaktiv Business Partner vara en som inte har lyckats genomföra några inköp (annat än en automatisk årlig förnyelse) under tolv månader i följd.

Dessa riktlinjer gäller inte för någon Kyäni Business Partner vars avtal av någon anledning sagts upp av Företaget. Varje sådan Business Partner måste få ett godkännande från Kyänis verkställande direktör, CEO, innan den på nytt kan skriva in sig hos Företaget.

12. RÄTT TILL ÄNDRINGAR

Kyäni förbehåller sig rätten att ändra Kyänis globala kompensationsplan, Business Partner avtalet och dessa Riktlinjer och regler, när som helst och på grund av eget godtycke.

13. KYÄNIS RÄTT TILL UPPSÄGNING

Trots det föregående förbehåller Kyäni sig rätten att avbryta eller avsluta ett Business Partner avtal utan orsak, och med eller utan föregående meddelande till Business Partnern, när omständigheterna kräver en sådan åtgärd. Varje sådan uppsägning eller cancellering ska gälla omedelbart om inget annat anges i kallelsen som skickas till Business Partners e-post eller postadress.

14. DIVERSE

- a. **Förseningar:** Kyäni ansvarar inte för förseningar eller brister i fullgörandet av sina åtaganden på grund av omständigheter utanför dess kontroll. Detta inkluderar, men är inte begränsat till strejker, arbetskonflikter, upplopp, krig, brand, död, naturkrafter, civil olydnad, bristande tillgång på material eller på grund av regeringspåbud, domar eller beslut.
- b. **Ogiltiga riktlinjer och rutiner:** Om någon bestämmelse i Avtalet, i sin nuvarande form eller genom en framtida ändring, av behörig domstol anses vara ogiltig eller icke verkställbar av någon anledning, ska bara den ogiltiga delen (eller delarna) i den felaktiga bestämmelsen förklaras vara ogiltig och övriga villkor ska förbli giltiga utan att påverkas.
- c. **Friskrivning:** Kyäni kommer inte att ge upp sin rätt att insistera på och genomdriva efterlevnaden av Business Partner avtalet och de gällande lagar som reglerar varje Business Partners uppträdande. Ingen fördröjning eller underlåtenhet från Kyänis sida att utöva någon rättighet eller befogenhet enligt Avtalet eller att kräva strikt efterlevnad av en Business Partner i fråga om någon skyldighet eller bestämmelse i Avtalet, ska innebära att Kyäni avstår från sin rätt att kräva ett exakt efterlevande av Avtalet. Kyäni kan bara avstå från denna rätt genom ett skriftligt meddelande från någon av Kyänis behöriga tjänstemän. Om Kyäni avstår från att beivra en Business Partners brott mot en bestämmelse i Business Partner avtalet eller dessa Riktlinjer och regler, innebär detta inte att Kyänis rättigheter påverkas eller försämras med avseende på eventuella framtida överträdelser och ska inte heller på något sätt påverka de rättigheter och skyldigheter som tillkommer någon annan Business Partner. Varje försening eller underlåtenhet från Kyänis sida att utöva någon rättighet som följer av en överträdelse från en Business Partner får inte anses vara ett fortsatt avstående och ska inte heller påverka eller försämra Kyänis rättigheter i frågan om denna eller varje senare överträdelse.

Förekomsten av anspråk eller grund för talan för en Business Partner mot Kyäni ska inte utgöra ett försvar gentemot Kyänis efterlevnad av alla bestämmelser i Avtalet eller dessa Riktlinjer och regler.