



# RETNINGSLINJER OG PROSEDYRER

## Europa

### 1. INNLEDNING

Kyänis retningslinjer og prosedyrer styrer dine rettigheter og forpliktelser som uavhengig Business Partner for Kyäni. Du bør gjøre deg kjent med innholdet i disse retningslinjene og prosedyrene, og rette eventuelle spørsmål angående retningslinjene og prosedyrene til Kyänis kundeservice.

- a. **Retningslinjer og godtgjørelsesplan innlemmet i Business Partner-avtalen.** Disse retningslinjene og prosedyrene, i sin nåværende form og med endringer som fra tid til annen foretas av Kyäni, Inc. og Kyäni Europe AB, deres datterselskaper og tilknyttede selskaper som har virksomhet i Europa (heretter samlet "Kyäni" eller "selskapet") omtales i Kyänis Business Partner-avtale. Der disse retningslinjene og prosedyrene er innlemmet i Kyänis Business Partner-avtale med spesifikk henvisning, vil disse retningslinjene og prosedyren utgjøre en offisiell del av nevnte avtale.

Der disse retningslinjene og prosedyrene ikke spesifikt er innlemmet i avtalen, gjenspeiler de like fullt Kyänis offisielle ståsted med hensyn til vilkårene i disse, og eventuelle brudd på disse retningslinjene og prosedyrene kan utgjøre et brudd på en uavhengig Kyäni-Business Partners avtale, og dermed utsette Business Partnern for disiplinære tiltak heri, avslutningsbestemmelser i avtalen. Heretter, når uttrykket "avtale" brukes, henviser det samlet til de gjensidige forpliktelsene mellom Kyäni og den uavhengige Kyäni-Business Partnern, som fremsatt i søknaden og avtalen, disse retningslinjene og prosedyrene, Kyänis globale godtgjørelsesplan og (hvis aktuelt) søknaden om Kyäni-virksomhet.

Hver Business Partner er ansvarlig for å gjøre seg forstått med og overholde den siste utgaven av disse retningslinjene og prosedyrene. Ved sponning av en ny Business Partner skal Business Partnern hjelpe den nye Business Partnerkandidaten til å forstå denne løpende forpliktelsen.

- b. **Retningslinjenes formål:** Kyäni produserer innovative produkter og markedsfører disse produktene gjennom uavhengige Business Partners. Kyäni investerer tungt i markedsføringsmaterialer, utvikling av merkevareverdi for selskapet og utvikling av godtgjørelsesystemer for Business Partners. Likefullt er selskapets og Business Partneres suksess til syvende og sist avhengig av integriteten til den enkelte person som markedsfører produktene. Fordi Kyäni-Business Partners utgjør uavhengige virksomheter, står Business Partners svært fritt i hvordan de ønsker å drive, og til å bestemme tidspunkt og metoder for

arbeidet sitt. Likevel forbeholder Kyäni seg en kontraktmessig rett til å beskytte sin egen immaterielle eiendom, forhindre ikke understøttede produktpåstander og bevare forretningsmodellens integritet. Disse retningslinjene og prosedyrene er laget for å oppnå dette. Fordi mange av dere kan være ukjent med mange av disse standardene, er det svært viktig at du leser og overholder Business Partner-avtalen og disse retningslinjene og prosedyrene. Hvis du har spørsmål om en retningslinje eller regel, ber vi deg ta kontakt med Kyänis kundeservice.

- c. Endringer i Business Partner-avtalen:** Kyäni kan endre Business Partner-avtalen når som helst, og utelukkende etter eget forgodtbefinnende. Ved å undertegne Business Partner-avtalen, samtykker Business Partnern i å overholde alle endringer og modifikasjoner som Kyäni velger å gjennomføre. Slike endringer gjelder fra publisering av melding om endringene i Kyäni-materialer eller i Back Office. Selskapet gjør tilgjengelig et fullstendig eksemplar av de endrede forskriftene for Business Partners, etter en av følgende metoder: (1) legge dem ut på selskapets offisielle hjemmeside; (2) elektronisk post (e-post); (3) inkludere dem i selskapets tidsskrifter; (4) inkludere dem i produktbestillinger eller bonusutbetalinger; (5) eventuell firmaopplæring eller kampanjebegivenheter; eller (6) spesiell post. Fortsettelse av Business Partnerns Kyäni-virksomhet eller Business Partnerns godkjennelse av bonuser eller provisjon utgjør godkjennelse av alle endringer.

## **2. SLIK BLIR DU BUSINESS PARTNER**

- a. Vilkår for å bli Business Partner:** For å bli Kyäni-Business Partner må hver søker:
- i. være over minstealder da søknaden ble levert og/eller overholde alle juridiske krav for å inngå kontrakt;
  - ii. oppgi sann og nøyaktig informasjon om identitet, bosted, telefonnummer og e-postadresse eller informasjon som selskapet krever fra tid til annen.
  - iii. levere et riktig utfylt søknadsskjema og avtale for Kyäni-Business Partners eller levere fullstendig informasjon; og
  - iv. betale påmeldingsgebyret, inkludert startpakken hvis slik velges.
  - v. Bruk et unikt identifikasjonsnummer for skatte eller forretningsformål som er utstedt av det land der Business Partnern søker om Kyäni medlemskap. (personnummer eller organisasjonsnummer)
- b.** Selskapet forbeholder seg retten til å avvise søknader fra nye Business Partners eller søknader om fornyelse eller ny innmelding, og å gjøre dette helt etter eget forgodtbefinnende.
- c. Registrering av nye Business Partners:** Nye Business Partners **må** være sponset online på Kyänis offisielle nettsted eller på sponsorens repliserte Kyäni-nettsted.
- d. Business Partner-fordeler:** Så snart Business Partnersøknaden og avtalen er godkjent av Kyäni, kan Business Partnern delta i Kyänis globale godtgjørelsesplan. Som tillatt i henhold til lokal lovgivning og selskapets retningslinjer der du bor, inkluderer disse fordelene retten til å:
- i. kjøpe Kyäni-produkter til Business Partner-pris;
  - ii. få betalt aktuell provisjon og bonuser som fremsatt i Kyänis globale godtgjørelsesplan;
  - iii. delta i eventuelle kampanjer, insentivprogrammer og andre konkurranser som fra tid til annen annonseres av Kyäni;

- iv. melde på eller sponse andre enkeltpersoner som kunder eller Business Partners i Kyäni-virksomheten;
  - v. motta periodevis litteratur fra Kyäni, samt annen kommunikasjon fra Kyäni;
  - vi. delta i Kyäni-sponset støtte, service, opplæring, motivasjons- og anerkjennelsesbegivenheter, ved betaling av aktuelle avgifter, hvis aktuelt.
- e. **Avtalevilkår:** Business Partner-avtalen trer i kraft fra datoen Kyäni aksepterer denne, og fortsetter deretter til den avbrytes, slik det legges til rette for heri eller i Business Partner-avtalen.

### **3. SLIK DRIVER DU KYÄNI-VIRKSOMHETEN DIN**

- a. **Overholdelse av Kyänis globale godtgjørelsesplan:** Business Partners skal ikke tilby Kyäni-muligheten gjennom, eller kombinert med, andre systemer, programmer eller markedsføringsmetoder, annet enn slik det spesifikt legges til rette for i Kyäni-litteraturen, eller på noen måte avvike fra eksklusiv bruk av Kyänis offisielle former. Business Partners skal ikke kreve eller oppmuntre til deltakelse i Kyäni på en måte som avviker fra programmet, som fremsatt i Kyäni-litteraturen. På samme måte skal Business Partners avstå fra å kreve eller oppmuntre andre til å foreta kjøp fra, eller betaling til, enkeltpersoner eller enheter for å delta i Kyänis globale godtgjørelsesplan, annet enn hva gjelder kjøp eller betalinger som er identifisert som anbefalte eller påkrevde i den offisielle Kyäni-litteraturen.

- b. **Reklame generelt:** Alle Business Partnere skal beskytte og fremme Kyäni og dets produkters gode omdømme. Reklameringen og markedsføringen av Kyäni, Kyäni-muligheten, Global Compensation Plan og Kyäni-produktene skal være i samsvar med allmennhetens interesse.

Business Partnere må unngå all villedende, misvisende, aggressiv, urettferdig, uetisk, umoralsk, uhøvelig eller upassende oppførsel eller praksis. Business Partnere skal ikke rette seg mot sårbare forbrukere, inkludert nyebakte foreldre innen 8 uker etter barnets fødsel eller slektninger til en nylig avdød person.

- c. **Identifisering av rangering:** Alle Business Partner relaterte markedsføringmaterialer, enten de er i trykket eller elektronisk form, må tydelig og korrekt angi Business Partners rangering, i henhold til aktuelle publiserte rangeringer som tildeles av Kyäni. Bruk av misvisende eller uautorisert rangering eller tittel utgjør et brudd på Business Partner-avtalen og disse retningslinjene og prosedyrene. For eksempel er Diamond for øyeblikket en godkjent rangering. Diamond RVD og Diamond Manager er det ikke, da disse på uriktig vis inkluderer ytterligere titler som ikke er godkjente eller deles ut av Kyäni.
- d. **Forretningsrykte:** For å promotere både produktene og den fantastiske muligheten Kyäni tilbyr, må Business Partners bruke salgshjelpemidler og støttematerialer produsert av Kyäni. Eventuelt kan Business Partnern utvikle eget markedsførings- og støttemateriale, dersom Business Partnern mottar skriftlig godkjenning og autorisasjon fra Kyäni, for å overholde de omfattende og komplekse kravene fra overnasjonale, nasjonale og lokale lover. Brudd på disse retningslinjene (inkludert uautorisert internettreklame) utgjør ikke bare et betydelig brudd på avtalen, men setter også i fare Kyäni-muligheten for alle Business Partners.
- e. **Business Partner-møter:** Business Partners skal ikke avholde møter eller bruke Kyäni-fasiliteter som tilbys for Business Partner-møter, til å promotere produkter og tjenester fra andre selskaper enn Kyäni, eller for å promotere religiøse, sosiale eller broderlige organisasjoner eller grupper. Alle presentasjoner på alle Business Partner-møter skal overholde alle lokale lover og regler, og

innholdet skal samsvare med offentlig publiserte markedsføringsmaterialer fra Kyäni for landet der Business Partner-møtet finner sted.

- f. Sponsing og plasserings restriksjoner:** Alle ektefeller, samboere eller andre som lever sammen i et gjensidig anerkjent forhold, må bli sponset eller plassert direkte under hverandre i den samme downline (direkte i både sponsor-og placement tree). Disse individene kan ikke plasseres crossline eller bli plassert slik at en annen Business Partner kommer mellom dem hvis ikke dette på forhånd er godkjent av Kyäni.
- g. Massepost og uønsket massekommunikasjon:** Business Partners skal overholde lokale lover, regler og forskrifter om uønsket massekommunikasjon og tilskyndelse. Som en generell regel kan Business Partners ikke bruke eller overføre uønskede faksimiler, massedistribusjon av e-post eller massepost i forhold til driften av Kyäni-virksomheten. Uttrykkene "uønsket faks" og "uønsket e-post" betyr overføring via telefon, telefaks eller elektronisk post, av materiale eller informasjon som reklamerer for eller promoterer Kyäni, dets produkter, dets godtgjøringsplan eller andre deler av selskapet, som overføres til enkeltpersoner, bortsett fra at disse vilkårene ikke inkluderer en faks eller e-post: (a) til personer med deres uttrykkelige forhåndssamtykke eller tillatelse; eller (b) til personer som Business Partnern har et etablert forretnings- eller personlig forhold til. Uttrykket "etablert forretnings- eller personlig forhold" betyr et tidligere eller eksisterende forhold, opprettet gjennom frivillig toveiskommunikasjon mellom en Business Partner og en person, basert på: (a) en forespørsel, søknad, kjøp eller transaksjon fra personen, om produkter som tilbys av Business Partnern; eller (b) et personlig forhold eller familieforhold, der forholdet ikke tidligere har blitt avsluttet av noen av partene.
- h. Telemarketing:** Business Partners skal overholde lokale lover, regler og forskrifter om uønsket massekommunikasjon og tilskyndelse. Business Partners skal ikke bedrive telemarketing i forhold til sin drift av Kyäni-virksomheten. Uttrykket "telemarketing" betyr å gjennomføre en eller flere telefonsamtaler til en enkeltperson eller enhet, for å fremkalle kjøp av et Kyäni-produkt eller for å rekruttere dem til Kyäni-muligheten. "Uanmeldte samtaler" som gjennomføres mot mulige kunder eller Business Partners og som fremmer enten Kyänis produkter eller Kyäni-muligheten utgjør telemarketing og er forbudt.

Til tross for det ovennevnte kan Business Partners gjennomføre telefonsamtaler til mulige kunder eller Business Partners ("potensielle kunder eller Business Partners") i følgende begrensede situasjoner:

1. Hvis Business Partnern har et etablert forretningsforhold til den potensielle kunden eller Business Partnern. Et "etablert forretningsforhold" er et forhold mellom Business Partnern og den potensielle kunden eller Business Partnern, basert på:
2. den potensielle kunden eller Business Partnerns kjøp, leie eller leasing av varer eller tjenester for Business Partnern i løpet av de atten (18) månedene forut for datoen da telefonsamtalen ble gjennomført for å fremkalle den potensielle kundens eller Business Partnerns kjøp av et produkt eller tjenester: eller
3. en økonomisk transaksjon mellom den potensielle kunden eller Business Partnern i løpet av atten (18) måneder før datoen for slik samtale.

4. Den potensielle kunden eller Business Partners personlige forespørsel eller søknad om et produkt eller en tjeneste som tilbys av Business Partnern i løpet av tre (3) måneder før datoen for slik samtale.
5. Hvis Business Partnern mottar skriftlig og undertegnet tillatelse fra den potensielle kunden eller Business Partnern for slik samtale. Autorisasjonen må angi telefonnummeret/-numrene som Business Partnern har tillatelse til å ringe.
6. Business Partners kan ringe til familiemedlemmer, personlige venner og bekjentskaper. Et "bekjentskap" er en person som Business Partnern minst har et personlige førstehånds forhold til (dvs. Business Partnern har nylig møtt ham eller henne). Det må imidlertid huskes at hvis Business Partnern har for vane å innhente visittkort fra alle han eller hun møter, for deretter å ringe dem, kan lokal lovgivning anse dette for å være en form for telemarketing. Derfor, hvis Business Partners utfører samtaler til "bekjentskaper", må Business Partnern utføre disse samtalene utelukkende på tilfeldig grunnlag, og ikke som en rutinemessig praksis.

I tillegg skal Business Partners unngå å bruke automatiske oppringningssystemer i forhold til driften av Kyäni-virksomheten. Uttrykket "automatiske oppringningssystemer" betyr utstyr som kan: (a) lagre eller produsere telefonnumre som skal ringes, ved hjelp av en tilfeldig eller sekvensiell nummegerator; og (b) oppringing av slike numre.

- i. Business Partner-nettsteder: Bortsett fra der det er tillatt i henhold til dette avsnittet og avsnitt (j) nedenfor, hvis en Business Partner ønsker å bruke en nettside eller et nettsted til å promotere Kyäni-virksomheten sin, kan Business Partnern ikke på egen hånd utvikle et nettsted som bruker navnene, logoene eller produktbeskrivelsene til Kyäni, eller på andre måter promoterer (direkte eller indirekte) Kyänis produkter eller Kyäni-muligheten. Alle bilder på Business Partners nettsted skal stamme fra den offisielle nedlastingsdelen som gjelder for Business Partners hjemland, og nettstedet skal tydelig identifisere Business Partners navn og kontaktinformasjon, og skal inneholde uttrykket "uavhengig Kyäni-Business Partner".

Nasjonale og lokale regler om Internett, inkludert nettreklame, er kompliserte. Brudd på slike lover fra Business Partners side kan utsette Kyäni for mulig lovhåndhevelse som kan sette selskapet og alle Business Partners virksomhet i fare.

Derfor oppmuntrer Kyäni sterkt alle Business Partners til å bruke selskapets reproduerbare nettsted. Disse nettstedene er utviklet og vedlikeholdt av Kyäni for å sikre at de overholder alle gjeldende lovområder.

Kyäni kan la Business Partnern utvikle sitt eget nettsted, så lenge visse krav overholdes. Disse inkluderer:

- i. Business Partnern må fremlegge en skriftlig forespørsel om autorisasjon for et uavhengig nettsted, før opprettelsen av nettstedet. Forespørsler om autorisasjon skal sendes til samsvarsavdelingen. Autorisasjon for et uavhengig nettsted gis utelukkende etter Kyänis eget forgoftbepinnende.
- ii. I tillegg skal Business Partnern betale utgiftene for en eventuell juridisk gjennomgang der dette er nødvendig for Business Partners uavhengige nettsted.

Dersom Kyäni konkluderer med at det foreslåtte uavhengige nettstedet ikke kan godtas, vil de informere Business Partnern om at nettstedet må modifiseres, og at godkjenning holdes tilbake til slike modifikasjoner utføres. Ingen Business Partner kan gjøre sitt uavhengige nettsted tilgjengelig for allmennheten før han eller hun har mottatt skriftlig godkjenning fra Kyäni.

Ingen endringer eller modifikasjoner kan utføres på det autoriserte nettstedet, underlagt følgende:

Dersom en Business Partner ønsker å endre på et tidligere autorisert nettsted, må han eller hun legge frem en forespørsel om modifisering av et uavhengig nettsted og et endringsgebyr på EUR 80. Forespørselen om modifisering må spesifikt angi hver eneste endring eller tillegg som Business Partnern ønsker å utføre. Endringer kan ikke legges ut på nettstedet før Business Partnern har mottatt skriftlig godkjenning fra Kyäni.

- j. Business Partner-nettsteder og nettbasert salg:** Business Partners kan kun gjennomføre nettbasert salg gjennom et Business Partner-nettsted med godkjenning fra Kyänis hovedkontor. Business Partners som mottar slik tillatelse skal strengt overholde følgende restriksjoner:
1. Produkter kan ikke selges for mindre enn den aktuelle publiserte engros-prisen (Business Partner-prisen);
  2. Business Partners kan ikke legge ut lenker til et nettsted som f.eks. eBay, Amazon eller lignende nettbaserte forhandlere;
  3. Business Partners kan ikke tilby produkter for salg i land der Kyäni ikke er offisielt åpnet, og identifisering av hvilke land som er offisielt åpnet skal gjøres for Kyänis eget forgoftbefinnende;
  4. Business Partners må bruke godkjente firmabilder og aktiva til relevant markedsføring som identifisert i nedlastingsdelen av Back Office, og må ikke foreta flere endringer, bortsett fra å endre størrelsen på disse;
  5. Business Partners skal ikke selge andre produkter, verken separat eller i kombinasjon med Kyäni-produkter, med mindre dette på forhånd er skriftlig godkjent av Kyäni.
  6. URL skal inneholde frasen "kyanidist" eller "kyaniteam" sammen med noen unike kjennetegn på Business Partnern. Ingen produktnavn, land, marked eller område kan stå på URL uten skriftlig bekreftelse fra Kyäni. For eksempel, URL [www.wellnesskyanidist.com](http://www.wellnesskyanidist.com) eller [www.healthykyaniteam.com](http://www.healthykyaniteam.com) kan bli behørig. Mens f.eks. [www.kyanigermany.com](http://www.kyanigermany.com) kan ikke godkjennes.
  7. Kyäni forbeholder seg retten til å godta, avvise, godkjenne eller trekke tilbake eventuelle foreslåtte Business Partner-nettsteder, utelukkende etter eget forgoftbefinnende.
  8. Business Partners skal ikke benytte seg av ulovlige eller villedende metoder for å skape preferanse i søkeresultatene til søkemotorer.
- k. Reklamering på søkemotorer:** Business Partners kan reklamere på nettbaserte søkemotorer ved hjelp av Kyänis varemerker, forutsatt at de mottar Kyänis skriftlige forhåndssamtykke for detaljene om reklamekampanjen, inkludert ord og uttrykk som skal benyttes, landingssidene som Business Partnern ønsker at brukeren skal videresendes til.

- I. Domenenavn og e-postadresser:** Business Partners kan ikke bruke eller forsøke å registrere Kyänis varenavn, varemerker, servicenavn, servicemerker, produktnavn, firmanavn eller avledninger av disse, som domenenavn. Business Partners kan heller ikke inkludere Kyänis varenavn, varemerker, servicenavn, servicemerker, produktnavn, firmanavn eller avledninger av disse, som e-postadresse.
1. Hver e-postadresse som anvender navnet Kyäni, skal inneholde "Kyänidist" eller "Kyäniteam" og noen andre kjennetegn. For eksempel, johndoe.Kyänidist@gmail.com eller johndoe.kyäniteam@gmail.com kan bli godkjent.
  2. I tilfellet "Kyänidist" eller "Kyäniteam" ligger i e-postadressens signatur, skal den også inneholde navnet på Business Partnern og ordet "Kyäni uavhengig Business Partner" eller "Kyäni uavhengig Business Partner Team".
- m. Kontoer i Sosiale Medier:** Hvis ordet Kyäni brukes i Sosiale Medier, alle brukernavn som har ordet Kyäni i seg, må inneholde "Kyänidist" eller "Kyäniteam". Ingen annen variasjon er akseptabel. Brukernavn kan ikke inneholde enten Kyäni eller noen spesifikk Kyäni produkt eller annet varemerke som f.eks. "Sunrise", "Sunset", "PayGate", osv. Dessuten må Business Partnern anvende sitt Business Partnersnavn sammen med ordet "Kyäni Independent Distributor" eller "Kyäni Independent Distributor Team". Alle bilder som blir publisert på en konto i Sosiale Medier, som er knyttet til Kyäni produkter, må være offisielt godkjente av Kyänibilder, og disse er hentet fra Back Office.
- n. Visittkort:** Alle visittkort må inneholde logoen for uavhengige Kyäni-Business Partners. Business Partnern skal ikke ha henvisninger eller innhold på kortet som med rimelighet kan antas å føre til at mottakeren tror at Business Partnern er ansatt hos Kyäni. Hvis Business Partnern velger å publisere sin rangering på visittkortet, må rangeringen være nøyaktig.
- o. Varemerker og opphavsrett:** Kyäni tillater ikke bruk av sine handelsnavn, varemerker, design eller symboler av enkeltpersoner, inkludert Kyäni-Business Partners, uten skriftlig forhåndstillatelse. Business Partners kan ikke produsere, for salg eller distribusjon, opptak av firmabegivenheter eller taler uten skriftlig tillatelse fra Kyäni, ei heller reproducere, for salg eller personlig bruk, opptak av firmaproduserte presentasjoner som lyd eller video.
- p. Media og forespørsler fra media:** Business Partners skal ikke forsøke å besvare forespørsler fra media angående Kyäni eller Kyänis produkter i sin kapasitet som uavhengige Kyäni-Business Partners. Alle forespørsler i alle former for media som på noen som helst måte omfatter Kyäni, skal umiddelbart henvises til Kyänis PR-avdeling. Denne retningslinjen er utviklet for å sikre at nøyaktig og konsekvent informasjon gis til allmennheten, i tillegg til et godt offentlig image.
- q. Bonuskjøp:** "Bonuskjøp" omfatter: {a) sponning av enkeltpersoner eller enheter uten kjennskap til og/eller utføring av en søknad og avtale for uavhengige Business Partners av slike enkeltpersoner eller enheter; {b) uredelig sponning eller påmelding av enkeltpersoner eller enheter som Business Partner eller kunde; {c) sponning eller forsøk på sponning av ikke-eksisterende enkeltpersoner eller enheter som Business Partner eller kunde {"fantomer"; eller {d) bruk av kredittkort av eller på vegne av en Business Partner eller kunde, der Business Partnern eller kunden ikke er kontoinnehaver for nevnte kredittkort. Bonuskjøp utgjør et betydelig brudd på disse retningslinjene og prosedyrene, og er strengt og absolutt forbudt.

- r. **Forretningsenheter:** Et selskap, partnerskap eller fond (herunder gitt samlebegrepet "Foretak") kan søke om et Business Partnerskap i Kyäni ved å sende inn firmaattest, partnerskapsavtale eller fondsbevis samt evt. andre offentlige dokumenter som beviser ektheten til foretaket (disse dokumentene herunder kalt "Foretaksdokumenter") til Kyäni sammen med et fullstendig utfylt registreringsskjema for foretaket. If a Distributor is sponsored online, the Entity Documents and Business Entity Registration form must be submitted to Kyäni within 30 days of online sponsoring. Et Business Partnerskap har mulighet til å endre status under den samme sponsor fra et personlig medlemskap til et partnerskap, fima eller fond eller fra en forretningsmodell til en annen, men det er påkrevd at en normal endring av eierskap følges. The Business Entity Registration form must be signed by all of the shareholders, partners or trustees. Members of the entity are jointly and severally liable for any indebtedness or other obligation to Kyäni. Foretaksendringer kan ikke benyttes for å omgå reglene for endring av genealogi eller endring av eierskap.
- s. **Endringer i Kyäni-virksomheten:** Hver Business Partner må umiddelbart melde fra til Kyäni om eventuelle endringer i informasjonen i sin Business Partnersøknad og avtale, ved å sende inn en skriftlig forespørsel, en riktig utført Business Partnersøknad og avtale med korrekt informasjon, og riktige bilag.
- t. **Endring i genealogi:** For å beskytte integriteten til salgsorganisasjoner og for å sikre jobben til alle Business Partners fraråder Kyäni på det sterkeste å endre genealogi. Opprettholdelse av integriteten til organisasjonstre- eller strukturer er kritisk for suksessen til hver Business Partner og markedsorganinsasjoner. På samme måte vil overføring av et Business Partnerskap i Kyäni fra en upline til en annen sjelden tillates.

Søknader om å endre genealogi må sendes skriftlig til Distributor Services Department og må inkludere årsaken for overføringen. Overføringen vil kun vurderes i følgende to (2) omstendigheter:

- i. I tilfeller av uredelig tilskyndelse eller uetisk sponsorskap kan en Business Partner be om at han eller hun skal overføres til en annen organisasjon med hans eller hennes hele og fulle organisasjon intakt. Alle søknader om overføring som følge av uredelig praktisering av sponsorskap vil bli behandlet fra sak til sak.
- ii. Dersom vedkommende Business Partner sender inn en fullstendig utfylt og komplett utført skjema om endringen av genealogi som inkluderer skriftlig tilsagn fra samtlige berørte upline Business Partners. Om en upline Business Partner unnlater å svare på forespørsel om godkjenning innen tretti dager, vil unnlattelsen ansett som et tilsagn til den forespurte overføringen. Å endre genealogien er kun tillatt i løpet av de første 30 dagene etter registrering. Endringer etter denne datoen er ikke tillatt. Downline Business Partners blir flyttet sammen med overført Business Partner om ikke annet er forespurt. Etter mottatt søknad må overført Business Partner tillate Kyäni tretti (30) dager for behandling og innhenting av bekreftelser. Det fins en særskilt bestemmelse hvor det innenfor de første 10 dagene ikke er nødvendig med søknadsskjema om å endre genealogi. I løpet av denne tiden kan en Business Partner sende e-post til Kyäni Kundeservice. Etter disse 10 dagene er skjema påkrevd.

Ufullstendige, misvisende, endrede eller bedragerske dokumenter i søknad om endring av genealogi kan føre til avvisning og disiplinære tiltak for Business Partnern som sendte inn dokumentet.



## u. Uautoriserte krav og handlinger

1. *Skadesløshet:* Business Partneren er fullt og helt ansvarlig for alle sine verbale og skriftlige uttalelser om Kyäni produkter og den globale godtgjørelsesplanen, som ikke uttrykkelig er inkludert i offisielle Kyäni-materialer. Business Partners samtykker i å holde skadesløs Kyäni og Kyäni styre, ledere, ansatte og representanter, samt å holde dem skadesløs fra alt ansvar, inkludert rettskjennelser, sivile søksmål, refusjoner, advokatutgifter, rettsutgifter eller tapte forretninger som Kyäni påføres som et resultat av Business Partners uautoriserte fremstillinger eller handlinger. Dette punktet overlever avslutning av Business Partner-avtalen.
2. *Produktpåstander:* Ingen påstander (inkludert personlige vitnesbyrd) om de terapeutiske, helbredende eller fordelaktige egenskapene til produkter som tilbys av Kyäni kan fremlegges, bortsett fra de som finnes i den offisielle Kyäni-litteraturen slik den gjelder for landet produktene selges til. Spesielt kan ingen Business Partners påstå at Kyäni-produktene er effektive i helbredelse, behandling, diagnosestilling, lindring eller forebygging av sykdommer. Slike påstander kan oppfattes som medisinske påstander eller legemiddelpåstander. Slike påstander strider ikke bare mot Kyäni retningslinjer, men er også potensielt farlige og kan utgjøre et brudd på flere overnasjonale, nasjonale og lokale lover.
3. *Påstander om inntekt:* I sin iver etter å sponse potensielle Business Partners kan enkelte Business Partners fra tid til annen være fristet til å komme med påstander om inntekt eller fremstillinger om inntekt som demonstrerer den innebygde effekten i nettverksmarkedsføring. Dette virker mot sin hensikt, fordi nye Business Partners fort kan bli skuffet hvis resultatene deres ikke er like omfattende eller raske som resultatene andre har oppnådd. Vi på Kyäni har stor tro på inntektsmulighetene rundt Kyäni og at disse er gode nok til å være svært attraktive, uten å måtte rapportere andres inntekt. I tillegg regulerer eller forbyr nasjonale og lokale lover ofte bestemte typer påstander om inntekt og vitnesbyrd fremlagt av personer involvert i nettverksmarkedsføring. Selv om Business Partners kan ha troen på at det er fordelaktig å legge ved bevis på utbetalinger eller nevne sin egen eller andres inntekt, har en slik tilnærming juridiske konsekvenser som kan ha en negativ effekt på Kyäni, i tillegg til Business Partneren som fremlegger påstanden, med mindre de nødvendige redegjørelser som loven krever også fremlegges samtidig med påstanden om inntekt eller fremstillingen om inntekt. Fordi Kyäni-Business Partners ikke innehar informasjonen som er nødvendig for å overholde de juridiske kravene til påstander om inntekt, kan Business Partners, når de presenterer eller diskuterer Kyäni-muligheten eller den globale godtgjørelsesplanen til mulige Business Partners, ikke fremlegge inntektsprognoser, påstander om inntekt eller avsløringer om egen Kyäni-inntekt (inkludert å vise utbetalinger, kopier av utbetalinger, saldoer eller skattesedler). Eksempler på hypotetisk inntekt som brukes til å forklare hvordan den globale godtgjørelsesplanen fungerer, og som er basert utelukkende på matematiske projeksjoner, kan fremlegges for mulige Business Partners, så lenge Business Partneren som bruker slike hypotetiske eksempler (1) gjør det klart for den potensielle Business Partneren at slike inntekter er hypotetiske; og (2) gir hver mulig Business Partner et eksemplar av siste utgave av Kyäni offisielle ansvarsfraskrivelse for inntekt.
4. *Kommersielle salgssteder:* Kyäni oppmuntrer sterkt til salg av produktene via personlig kontakt. For å ivareta Kyäni merkevare og bidra til å gi Business Partner-basen en

standard for rettferdighet, kan ikke Business Partners, uten skriftlig forhåndstillatelse fra selskapet, vise eller selge Kyäni-produkter eller litteratur i detaljhandel- eller serviceforetak, bortsett fra slik det tillates heri. Kyäni lar Business Partners anmode om og foreta salg i detaljhandel- og serviceforetak, så lenge foretaket er: (1) et uavhengig, lokalt eid detaljhandelforetak, og ikke en del av en landsomfattende eller lokal kjede; eller (2) kontoret til en helsearbeider. Kyäni tillater at Business Partners søker og gjennomfører kommersielle salg etter skriftlig forhåndstillatelse fra selskapet. I disse retningslinjene og prosedyrene betyr "kommersielt salg" salg av: (a) Kyäni-produkter som tilsvarer eller overgår EUR 800 eller mer for en enkelt bestilling; og (b) til en tredjepart som har til hensikt å videreselge produktene til en sluttbruker.

5. *Fagmesser, utstillinger og andre salgsfora:* Business Partners kan vise og/eller selge Kyäni-produkter på fagmesser og fagutstillinger. Før depositum betales til begivenhetens promotør, må Business Partnern ta kontakt med avdelingen for Business Partner-tjenester, skriftlig, for betinget godkjenning, da det ifølge Kyänis retningslinjer kun kan gis autorisasjon til én Kyäni-virksomhet per begivenhet. Endelig samtykke gis til den første Business Partnern som sender inn en offisiell reklame for begivenheten, en kopi av kontrakten signert av både Business Partnern og representanten for begivenheten og en kvittering som bekrefter at et depositum for boden er betalt. Godkjenning gis kun for den spesifiserte begivenheten. Forespørsler om å delta på fremtidige begivenheter må sendes på nytt til avdelingen for Business Partner-tjenester. For å ivareta sitt verdifulle merkenavn forbeholder Kyäni seg også retten til å nekte tillatelse til deltakelse på funksjoner som det ikke anser som passende for promotering av produktene eller Kyäni-muligheten. Godkjenning gis ikke for byttemøter, garasjesalg, loppemarkeder eller bondemarkeder, da disse begivenhetene ikke er passende til det profesjonelle inntrykket Kyäni ønsker å gi.
6. *Ingen konkurrentskadende prispolitikk:* Alt salg av Kyäni-produkter fra Business Partnern skal gjennomføres i henhold til den publiserte engrosprisen for Business Partners, vist på Kyäni-nettstedet på datoen for salget.

## v. Interessekonflikt

1. *Ikke-anmodning:* Kyäni-Business Partners kan delta i annet direkte salg og nettverksmarkedsføring, eller multilevel marketing (samlet "nettverksmarkedsføring") i forhold til produkter fra andre produsenter enn Kyäni, hvis de så ønsker. Det er imidlertid slik at hvis en Business Partner velger å ta del i en annen markedsføringsmulighet, for å unngå interesse- og lojalitetskonflikt, har Business Partnern ikke lov til å bedrive uautorisert rekruttering, som omfatter følgende:

Mens avtalen gjelder, faktisk eller forsøk på rekruttering eller sponing av Kyäni-kunder eller -Business Partners til andre nettverksmarkedsføringsvirksomheter, enten direkte eller gjennom en tredjepart. Dette inkluderer, men er ikke begrenset til, å presentere eller delta i presentasjon av andre nettverksmarkedsføringsvirksomheter til Kyäni-kunder eller Business Partners, eller implisitt eller uttrykkelig oppmuntring av Kyäni-kunder eller -Business Partners til å ta del i annen forretningsvirksomhet. Fordi det er svært stor sannsynlighet for at det oppstår interessekonflikt hvis en Business Partner driver to opplegg for nettverksmarkedsføring, er det Business Partnerns ansvar å først avgjøre

hvorvidt den potensielle Business Partner er Kyäni-kunde eller -Business Partner før han eller hun verves til en annen nettverksmarkedsføringsvirksomhet.

I seks måneder etter avslutning av Business Partner-avtalen kan den tidligere Business Partner ikke rekruttere Kyäni-Business Partners eller -kunder til andre opplegg for nettverksmarkedsføring;

produsere eller tilby litteratur, opptak eller reklamemateriell av noe slag for andre nettverksmarkedsføringsvirksomheter som Business Partner eller en tredjepart bruker til å rekruttere Kyäni-kunder eller -Business Partners til nevnte forretningsforetak;

Salg av, tilbud om salg av og promotering av konkurrerende produkter fra andre produsenter til Kyänis kunder og Business Partners. Produkter i samme generiske kategori som Kyäni-produkter anses som konkurrerende, dvs. ethvert kosttilskudd tilhører samme generiske kategori som Kyänis kosttilskudd, og er derfor et konkurrerende produkt, uansett forskjeller i pris, kvalitet, ingredienser og næringsinnhold;

Å tilby Kyäni-produkter eller promotere Kyänis globale godtgjørelsesplan, i samarbeid med eventuelle produkter fra andre produsenter enn Kyäni, forretningsplaner, muligheter og incentiver; eller

Å tilby produkter fra andre produsenter enn Kyäni, forretningsplaner, muligheter eller incentiver på Kyäni-møter, -seminarer, -konferanser eller andre Kyäni-begivenheter, eller umiddelbart etter slike begivenheter.

2. *Aktivitetsrapport for downline:* Aktivitetsrapporter for downline er tilgjengelige for visning for Business Partner på Kyänis offisielle nettsted. Tilgang til nettbasert aktivitetsrapport for downline er passordbeskyttet. Alle aktivitetsrapporter for downline og opplysningene i disse er konfidensielle og utgjør beskyttet informasjon og forretningshemmeligheter som tilhører Kyäni. Aktivitetsrapporter for downline gis til Business Partner i strengeste fortrolighet og gjøres kun tilgjengelig for Business Partner for å bistå Business Partner i dennes arbeid med dens respektive downline-organisasjoner i utviklingen av Kyäni-virksomheten. Business Partners bør bruke aktivitetsrapporten for downline til å bistå, motivere og lære opp sine downline-Business Partners. Business Partner og Kyäni er enige i at om det ikke var for denne konfidensialitetsavtalen og avtalen om hemmeligholdelse, ville ikke Kyäni gi Business Partner noen aktivitetsrapport for downline. Business Partner skal ikke, på egenhånd eller på vegne av andre enkeltpersoner, firma, foreninger, konsern eller andre enheter:
  - i. Direkte eller indirekte dele informasjon fra aktivitetsrapporten for downline til tredjeparter;
  - ii. Direkte eller indirekte avsløre passordet eller andre tilgangskoder for aktivitetsrapporten for downline;
  - iii. Bruke informasjonen til å konkurrere med Kyäni for andre formål enn å promotere Kyäni-forretningen sin;
  - iv. Rekruttere eller søke Business Partners eller kunder fra Kyäni som er angitt i en rapport, eller på noen måte prøve å påvirke eller indusere Kyänis Business Partners eller foretrukne kunder til å endre sitt forretningsforhold til Kyäni; og

- v. Bruke eller dele med enkeltpersoner, firma, foreninger, konsern eller andre enheter, informasjon fra aktivitetsrapporter for downline.

På selskapets forespørsel skal nåværende og tidligere Business Partners returnere originalen og eventuelle kopier av aktivitetsrapportene for downline til selskapet.

- w. **Målretting mot andre direkteselgere:** Kyäni tolererer ikke at Business Partners spesifikt eller bevisst retter seg mot salgssتابen til et annet firma som driver med direktesalg for å selge Kyäni-produkter eller bli Kyäni-Business Partners, og tolererer heller ikke at Business Partners søker eller oppmuntrer medlemmer fra salgssتابen til et annet firma som driver med direktesalg til å bryte vilkårene i sine kontrakter med et slikt selskap. Dersom Business Partners tar del i slik aktivitet, står de i fare for å bli saksøkt av det andre firmaet som driver med direktesalg. I tilfelle søksmål, megling eller voldgift mot en Business Partner, der det fremsettes at han eller hun er engasjert i upassende rekrutteringsaktivitet mot salgssتابen eller kundene, vil Kyäni ikke betale noen av Business Partners rettsutgifter, ei heller holde Business Partneren skadesløs for eventuelle dommer, tilkjenninger eller forlik.
- x. **Kryssrekruttering:** Faktisk eller forsøk på kryssrekruttering er strengt forbudt. Kryssrekruttering er definert som søken, påmelding eller sponsing av en enkeltperson eller enhet som allerede har en gjeldende kunde- eller Business Partner-avtale med Kyäni i en annen sponsorlinje, eller som har hatt en slik avtale i løpet av de foregående tolv kalendermånedene. Bruk av en ektefelles eller slektnings navn, handelsnavn, DBA-er, pseudonymer, konsern, firma, fond, nasjonale ID-numre eller fiktive ID-numre for å omgå disse retningslinjene er ikke tillatt. Business Partners skal ikke ydmyke, bringe i vanry eller ærekrenke andre Kyäni-Business Partners i et forsøk på å oppmuntre en annen Business Partner til å bli del av den første Business Partners markedsføringsorganisasjon.

Hvis det oppdages kryssrekruttering, må selskapet umiddelbart gjøres oppmerksom på dette. Kyäni kan gjennomføre disiplinærtiltak mot Business Partneren som endret organisasjonene og/eller Business Partners som oppfordret til deltakelse i kryssrekrutteringen. Kyäni kan også flytte alle eller deler av de skyldige Business Partnerses downline til hans eller hennes originale downlineorganisasjon, hvis selskapet finner det hensiktsmessig og praktisk å gjøre dette. Kyäni har imidlertid ingen plikt til å flytte den kryssrekrutterte Business Partnerses downlineorganisasjon, og den endelige organisasjonsordningen avgjøres utelukkende for Kyänis forgodtbefinnende. Business Partners frasier seg alle krav og saksgrunnlag mot Kyäni som oppstår fra eller i tilknytning til disposisjonen av den krysssporsede Business Partnerses downlineorganisasjon.

- y. **Feil og spørsmål:** Hvis en Business Partner har spørsmål om eller mener at feil har forekommet når det gjelder provisjon, bonus, aktivitetsrapporter for downline eller endringer, må Business Partneren melde fra til Kyäni skriftlig, i løpet av 60 dager etter datoen da den påståtte feilen eller hendelsen forekom. Kyäni er ikke ansvarlig for eventuelle feil, utelatelser eller problemer som ikke rapporteres innen 60 dager.
- z. **Forbud mot overdrevent kjøp av inventar:** Business Partners er ikke pålagt å holde inventar for produkter eller salgsmidler. Business Partners som gjør dette kan finne det noe enklere å gjennomføre detaljhandel og bygge opp en markedsføringsorganisasjon, på grunn av mindre responstid for oppfylging av kundebestillinger eller imøtekomning av behovene til en ny Business Partner. Hver Business Partner må ta egne avgjørelser i forbindelse med slike anliggender. For å sikre at Business Partners ikke ender opp med ekstra inventar som de ikke får solgt, kan slikt

inventar returneres til Kyäni etter Business Partners kansellering, i henhold til vilkårene beskrevet heri.

Kyäni forbyr absolutt kjøp av produkter i urimelige mengder hovedsaklig for å kvalifiseres til provisjon, bonuser eller fremskritt i Kyänis globale godtgjørelsesplan. Business Partners kan ikke kjøpe mer inventar enn de med rimelighet kan selge eller forbruke i løpet av en måned, ei heller oppmuntre andre til å gjøre dette. Business Partners har ikke lov til å kjøpe produkter for mer enn EUR 800 per måned, med mindre de bekrefter overfor Kyäni at de har utestående detaljhandelbestillinger utover denne mengden eller gir Kyäni en annen, skriftlig, grunn til at slikt kjøp er nødvendig.

- aa. Statlig godkjenning eller påtegning** Verken lokale eller nasjonale tilsynsmyndigheter eller statsansatte godkjenner eller påtegner selskaper eller programmer som bedriver direktesalg eller nettverksmarkedsføring. Derfor skal Business Partners ikke fremholde eller implisere at Kyäni eller dens globale kompensasjonsplan er "godkjent", "påtegnet" eller på annen måte støttet av noen tilsynsmyndighet eller statsansatt.
- bb. Identifikasjon:** Alle Business Partners må fremskaffe påkrevd identifikasjon, skatte- eller nasjonalt ID-nummer til eller i forbindelse med Business Partnersøknaden og -avtalen. Ved påmelding vil selskapet utstede et unikt identifikasjonsnummer for Business Partnern, som han eller hun identifiseres med. Dette nummeret brukes ved plassering av ordre, sporing av kommisjon og bonuser.
- cc. Inntektsskatt:** Hvert år fremskaffer Kyäni skatte- og informasjonsskjema og erklæringer i henhold til loven som gjelder for de relevante tilsynsmyndighetene eller kontorene. Hver Business Partner er ansvarlig for å betale all skatt på enhver inntekt som genereres som uavhengig Business Partner.
- dd. Status som uavhengig underleverandør:** Business Partners er uavhengige underleverandører. Avtalen mellom Kyäni og Business Partners utgjør ikke opprettelse av et ansettelsesforhold, representasjon, firma eller prosjektsamarbeid mellom selskapet og Business Partnern, og det inkluderer heller ikke kjøp av et franchise eller en forretningsmulighet. Business Partnern har ingen myndighet (uttrykt eller implisert) til å binde selskapet til forpliktelser. Hver Business Partner skal etablere egne mål, arbeidstid og salgsmetode, samt andre måter å drive Business Partners uavhengige virksomhet på, bortsett fra i den grad det er begrenset av Business Partners kontraktmessige forpliktelser og gjeldende lover.

Navnet Kyäni og andre handelsnavn som Kyäni kan adoptere er beskyttede handelsnavn, varemerker og servicemerker som tilhører Kyäni Derfor er slike merker av stor verdi for Kyäni, og de gis til Business Partners kun for bruk på en uttrykkelig tillatt måte. Bruk av Kyäni-navnet på artikler som ikke er produsert av selskapet er ikke tillatt, bortsett fra i følgende tilfeller:

Business Partners navn uavhengig Kyäni-Business Partner

Alle Business Partners kan kalle seg "uavhengig Kyäni-Business Partner" i telefonkatalogen, under sitt eget navn. Ingen Business Partners kan legge inn reklame i telefonkatalogen med Kyänis navn eller logo. Business Partners kan ikke besvare telefonoppringninger ved å si "Kyäni", "Kyäni Incorporated" eller lignende, som kan få innringeren til å tro at han eller hun har kommet til Kyänis hovedkontor.

- ee. Forsikringsdekning for virksomheten:** Kyäni sørger ikke for forsikringsdekning for din uavhengige virksomhet. Det kan være ønskelig for Business Partners å sørge for egen forsikring, etter behov.
- ff. Dekning for produktansvar:** Kyäni er forsikret for å beskytte selskapet og Business Partnern mot produktansvar gjennom en "selgergodkjenning" som også omfatter uavhengige Business Partners, forutsatt at de markedsfører Kyäni-produkter i samsvar med selskapets retningslinjer og gjeldende lover og regler. Kyänis polise for produktansvar dekker ikke krav eller handlinger som oppstår som et resultat av Business Partnerns uriktige oppførsel når det gjelder markedsføring av produkter eller andre risikofaktorer rundt Business Partnerns uavhengige forretningsaktiviteter.
- gg. Internasjonal markedsføring:** Business Partners har autorisasjon til å selge Kyäni-produkter og påmelde kunder eller sponse Business Partners, kun i de landene der Kyäni har autorisasjon til å utføre forretninger, som annonsert i selskapets offisielle litteratur. I land der Kyäni har autoriserte salgs- og Business Partner-aktiviteter skal Business Partnern overholde de spesifikke Kyäni-reglene som gjelder for landet. Slike regler varierer fra land til land, og Business Partners har plikt til å kjenne de aktuelle reglene som gjelder for landet og områder der de har til hensikt å utføre virksomheten. Landspesifikk informasjon kan fra tid til annen utgis under et landsbilag til disse retningslinjene og prosedyrene.
- hh. Overholdelse av lover, forskrifter og etiske standarder:** Mange samfunn har lover som gjelder for enkelte hjemmebaserte virksomheter. I de fleste gjelder ikke slike forskrifter for Business Partners, på grunn av virksomhetens natur. Business Partners må imidlertid overholde lover som gjelder for dem. Hvis en statsansatt eller et offentlig organ melder fra til en Business Partner om at en forskrift gjelder for ham eller henne, skal Business Partnern svare høflig og samarbeidsvillig; hvis aktuelt, oppfordres Business Partnern til å sende et eksemplar av forskriften til Kyänis samsvarsavdeling.
- Business Partnern skal overholde European Direct Selling Code of Conduct i alle sine samhandling med forbrukere.
- ii. Mindreårige:** Personer som er registrert som mindreårige i sitt område eller bostedsland kan ikke være Kyäni-Business Partners. Business Partners skal ikke sponse eller rekruttere mindreårige til Kyäni-programmet.
- jj. Handlinger for medlemmer av husholdningen og tilknyttede enkeltpersoner:** Hvis et medlem av Business Partnerns nærmeste husholdning deltar i aktiviteter som, om de ble utført av Business Partnern, ville utgjøre et brudd på et punkt i avtalen, vil slik aktivitet anses som et brudd utført av Business Partnern, og Kyäni kan gjennomføre disiplinære tiltak mot Business Partnern. På samme måte, hvis en enkeltperson som på noen måte er knyttet til et konsern, firma, fond eller annen enhet (samlet "tilknyttet enkeltperson") bryter avtalen, vil slik(e) handling(er) anses som brudd begått av enheten, og Kyäni kan gjennomføre disiplinære tiltak mot enheten.
- kk. Ompakking og ommerking forbudt:** Business Partners kan ikke på noen som helst måte ompakke, ommerke, etterfylle eller endre etikettene på Kyänis produkter, informasjon, materialer eller programmer. Kyäni-produkter skal utelukkende selges i originalemballasjen: ommerking eller ompakking kan påføre Business Partnern strafferettslig eller sivilrettslig ansvar, spesielt dersom det medfører skade på eiendom eller person.

**ll. Forespørsel om dokumentasjon:** Enhver forespørsel fra en Business Partner om kopier av fakturaer, søknader, aktivitetsrapporter for downline og annen dokumentasjon pålegges et gebyr på EIR 0,76 per side per eksemplar, for å dekke utgiftene til forsendelse og tiden det krever å finne filer og lage kopier av dokumentene.

**mm. Salg, overføring og tildeling av Kyäni-virksomheten:** Selv om Kyäni-virksomheten er en privateid, uavhengig drevet virksomhet, er salg, overføring og tildeling av Kyäni-virksomheten underlagt visse begrensninger. Hvis en Business Partner ønsker å selge/overføre Kyäni-virksomheten sin, må følgende kriterier overholdes:

1. Beskyttelse av den eksisterende sponsorlinjen må alltid overholdes, slik at Kyäni-virksomheten fortsatt drives i samme sponsorlinje.
2. Det forekommer et administrativt gebyr på EUR 200 for alle transaksjoner.
3. Før salg, overføring eller tildeling kan fullføres og godkjenning av Kyäni, må eventuell gjeld som den selgende Business Partnern har overfor Kyäni være betalt.
4. Den selgende Business Partnern må ha god kredittverdighet og ikke bryte noen av vilkårene i avtalen for å kunne selge, overføre eller tildele en Kyäni-virksomhet.

Kyäni har enerett til å akseptere eller avvise enhver salgstransaksjon.

5. Ved fullføring av salget og salgsavtalen og den nye Business Partner-avtalen må begge parter fremlegge kopier av disse til Kyänis avdeling for Business Partner-tjenester, for gjennomgang og godkjenning. Kyäni forbeholder seg retten til å etterspørre ytterligere dokumentasjon som kan være nødvendig for å analysere transaksjonen mellom kjøper og selger. Kyänis avdeling for Business Partnerservice vil, etter eget forgodtbefinnende, godkjenne eller avvise avtalen, overføringen eller tildelingen, i løpet av 30 dager etter at alle de nødvendige dokumentene er mottatt fra partene.
6. Dersom ny(e) eier(e) er et firma, fond eller partnerskap eller annen form for foretak må foretaksbevis, avtale om partnerskap eller fondsdokumenter og andre relevante offentlige dokumenter som beviser ektheten til foretaket oversendes Kyäni før endringer vil vurderes eller godkjennes.
7. Endring i eierskap kan ikke brukes for å omgå reglene for endring i Genealogi.

Hvis partene ikke oppnår Kyänis godkjenning for overføringen, vil overføringen kunne erklæres ugyldig, dersom Kyäni ønsker det. Hvis Kyäni godkjenner overføringen, vil kjøperen av den eksisterende Kyäni-virksomheten påta seg den selgende Business Partners forpliktelser og posisjon. En Business Partner som selger Kyäni-virksomheten sin vil ikke kunne melde seg på som Kyäni-Business Partner på nytt, i minst tolv hele kalendermåneder etter salget. Ingen endringer i plassering eller sponsorskap kan resultere i salg eller overdragelse av et Business Partnerskap i Kyäni.

**nn. Oppdeling av en Kyäni-virksomhet:** Kyäni-Business Partners driver iblant Kyäni-virksomheten sin som en familiebedrift, vanlig firma, konsern eller fond. Dersom et ekteskap ender i skilsmisse eller et konsern, firma eller fond (de tre siste omtales heri samlet som "enheter") oppløses, må det ordnes slik at en eventuell oppdeling av virksomheten oppnås, slik at det ikke negativt påvirker interessene og inntekten til andre virksomheter i sponsorens up- eller downline. Hvis de separerende parter ikke sørger for Business Partners og selskapets beste interesse, vil Kyäni unilateralt avslutte Business Partner-avtalen.

Ved pågående skilsmisse eller oppløsning av enheten må partene benytte en av følgende driftsmåter:

1. En av partene kan, med samtykke fra de(n) andre, drive Kyäni-virksomheten i henhold til skriftlig tildeling der den frafallende ektefellen, aksjonærer eller tillitspersoner gir Kyäni autorisasjon til å handle direkte og utelukkende med den andre tillitspersonen.
2. Partene kan fortsette å drive Kyäni-virksomheten sammen, da vil all godtgjørelse som betales av Kyäni betales i begge Business Partners navn eller i navnet til enheten som skal deles opp, slik at partene uavhengig kan bli enige med hverandre.
3. Hvis partene ikke kan bli enige om hvordan forretningen skal fordeles under pågående skilsmisse eller oppløsning, skal selskapet behandle virksomheten i henhold til den status som var virksom før skilsmissen eller oppløsningen ble søkt om.

Ikke under noen omstendigheter skal downlineorganisasjonen til fraskilte ektefeller eller oppløste forretningsenheter deles opp. På samme måte vil Kyäni ikke under noen omstendigheter dele provisjon eller bonusutbetalinger mellom skilsmissepартene eller medlemmer av enheter under oppløsning. Kyäni anerkjenner kun én downlineorganisasjon og utsteder kun én provisjonsutbetaling per Kyäni-virksomhet per provisjonssyklus. Utbetaling av provisjon skal alltid utstedes til samme enkeltperson eller enhet. Dersom partene i en skilsmisse eller oppløsning ikke kan bli enige om en tvist angående fordeling av kommisjon og eierskap i virksomheten, skal Business Partner-avtalen kanselleres ufrivillig.

Hvis en tidligere ektefelle eller person tidligere tilknyttet enheten har gitt avkall på alle sine rettigheter i den originale Kyäni-virksomheten, står de deretter fritt til å sponse under en hvilken som helst ny sponsor, forutsatt at han eller hun overholder venteperioden som kreves i henhold til denne avtalen. I slike tilfeller skal derimot den tidligere ektefellen eller partneren ikke ha rett til andre Business Partners i deres tidligere organisasjon, ei heller til tidligere sluttbrukere. De må utvikle en ny virksomhet, på samme måte som en hvilken som helst ny Business Partner.

- oo. Sponsing:** Alle aktive Business Partners med god kredittverdighet har rett til å sponse og melde andre på Kyäni. Hver potensielle kunde eller Business Partner har den endelige retten til å velge sin egen sponsor. Hvis to Business Partners hevder å være sponsor for samme nye Business Partner eller kunde, skal selskapet anse den første søknaden som mottas av selskapet som den kontrollerende. I tillegg forbeholder Kyäni seg retten til å nekte påmelding i land eller territorier der selskapet ikke er offisielt åpnet.
- pp. Stacking:** Uttrykket "stacking" omfatter: (a) unnlattelse av å overføre til Kyäni, eller innehav av en søknad og avtale for uavhengige Business Partners i mer enn 72 timer etter utførelse; (b) plassering eller manipulering av søknader og avtaler for uavhengige Business Partners med den hensikt å maksimere godtgjørelse i henhold til Kyänis globale godtgjørelsesplan; eller (c) gi økonomisk assistanse til nye Business Partners i den hensikt å maksimere godtgjørelse i henhold til Kyänis globale godtgjørelsesplan. Stacking utgjør et betydelig brudd på disse retningslinjene og prosedyrene, og er strengt og absolutt forbudt.
- qq. Etterfølgelse:** Dersom en individuell Business Partner dør, kan virksomheten overføres til dennes etterfølgere. Riktig juridisk dokumentasjon, i henhold til lokale lover, må leveres til selskapet for å sikre at overføringen går riktig for seg. Derfor bør Business Partneren forhøre seg med en advokat som kan bistå ham eller henne med å utarbeide et testamente eller annet arveinstrument, i henhold til lokale lover. Når en Kyäni-virksomhet overføres gjennom et testamente eller annet arveinstrument, i henhold til lokale lover, vil mottakeren arve retten til å



innhente alle bonuser og all provisjon til den avdøde Business Partners markedsføringsorganisasjon, såfremt følgende kvalifikasjoner overholdes. Etterfølgeren(e) må:

1. utføre en ny Business Partner-avtale;
2. overholde vilkårene og bestemmelsene i avtalen; og
3. imøtekomme alle kvalifikasjoner for den Business Partners status.

Utbetaling av bonus og provisjon for en Kyäni-virksomhet som er overført i henhold til dette avsnittet utbetales en enkelt, samlet utbetaling til arvingene. Arvingene må gi Kyäni en "dokumentasjonsadresse", dit alle utbetalinger av bonus og provisjon kan sendes. Hvis virksomheten testamenteres til flere arvinger, må disse gå sammen om å stifte en forretningsenhet, dersom de vil fortsette Business Partnerskapet.

- rr. **Overføring ved Business Partners udyktighet:** For å gjennomføre en overføring av en Kyäni-virksomhet på grunn av udyktighet, må etterfølgeren legge fram følgende for Kyäni: (1) et notarialbekreftet eksemplar av utnevnelse som verges eller bestyrer; (2) et notarialbekreftet eksemplar av rettskjennelsen eller annen dokumentasjon i henhold til lokal lovgivning, som gir etterfølgeren rett til å administrere Kyäni-virksomheten; og (3) en fullstendig Business Partner-avtale utstedt av tillitspersonen.

#### **4. BUSINESS PARTNERS ANSVAR**

- a. **Endring av kontaktinformasjon:** For å sikre betimelig levering av produkter, støttematerialer og utbetaling av provisjon, er det kritisk viktig at Kyänis arkiver er oppdaterte. Business Partners må holde all informasjon om adresser (inkludert e-postadresser) og telefonnumre oppdatert. Dette kan gjøres i Business Partners Back Office eller ved å sende slike endringer til kundeservice ved behov. For å garantere riktig levering av alle ordre, bør alle endringer være mottatt minst to uker før den faktiske datoen for endring av adresse eller telefonnummer.
- b. **Løpende opplæring:** For å lykkes med Kyäni-muligheten må enhver Business Partner som sponser en annen Business Partner i Kyäni utføre faktisk assistanse og opplæring for å sørge for at downlinen driver sin Kyäni-virksomhet på riktig måte. Business Partners bør ha løpende kontakt og kommunikasjon med Business Partners i sin downline. Eksempler på slik kontakt kan inkludere, men er ikke begrenset til, nyhetsbrev, skriftlig korrespondanse, personlige møter, telefonkontakt, telefonsvarer, e-post og å være med Business Partners i downlinen til Kyäni-møter, opplæring og andre funksjoner. Upline-Business Partners bør også prøve å motivere og lære opp nye Business Partners i kunnskap om Kyänis produkter, effektiv salgsteknikk, Kyänis globale godtgjørelsesplan, overholdelse av selskapets retningslinjer og prosedyrer, og overholdelse av lokale lover. Business Partners må holde Business Partners sin downline under oppsyn, for å sikre at downline Business Partners ikke fremstiller uriktige påstander om produktet eller virksomheten, eller deltar i ulovlig oppførsel. Ved forespørsel skal hver Business Partner kunne legge frem dokumentert bevis til Kyäni om sin løpende oppfyllelse av sponsorens ansvar.
- c. **Løpende salgsansvar:** Uavhengig av nivået på sponsoraktiviteten føler vellykkede Business Partners en forpliktelse til å fortsette å personlig promotere salg gjennom anskaffelse av nye kunder og betjening av eksisterende kunder.

- d. **Ikke-nedvurdering:** Kyäni ønsker å gi sine uavhengige Business Partners de beste produktene, den beste godtgjørelsesplanen og den beste servicen i bransjen. Derfor er konstruktiv kritikk og kommentarer velkomne og bør sendes skriftlig til avdelingen for Business Partner-tjenester. Husk at for å kunne tjene deg, må vi høre fra deg! Mens Kyäni ønsker konstruktive tilbakemeldinger velkomne, vil negative kommentarer i felten, fra Business Partners, om selskapet, produktet eller godtgjørelsesplanen, ikke medføre annet enn å ødelegge entusiasmen til andre Kyäni-Business Partners. På samme måte vil "baksnakking" om konkurrentene skape et negativt miljø som ødelegger bransjen på en måte som til syvende og sist også kan skade Kyäni. Derfor, og for å gi et godt eksempel for downlinen, bør Business Partners unngå å snakke nedsettende om selskapet og dets produkter, og om konkurrentene og deres produkter. Kyäni forbeholder seg retten til å gjennomføre tiltak mot Business Partners hvis personlige oppførsel i så henseende er forstyrrende og skadelig for Kyäni.
- e. **Dokumentasjon til søkere:** Business Partners skal bidra til å gi den nyeste utgaven av retningslinjene og prosedyrene (som alltid er tilgjengelige fra Kyäni-nettstedet) og godtgjørelsesplanen til enkeltpersoner de sponser som Business Partner, før søkeren signerer Business Partner-avtalen.
- f. **Rapportering av brudd på retningslinjene:** Business Partners som observerer et brudd på retningslinjene fra en annen Business Partner, oppfordres til å sende en skriftlig rapport om bruddet, direkte til Kyänis samsvarsavdeling. Detaljer om hendelser, inkludert datoer, antall forekomster, hvem som var involvert og annen støttende dokumentasjon skal legges ved rapporten.

## 5. SALG

- a. **Produktsalg:** Kyänis globale godtgjørelsesplan er basert på salg av Kyäni-produkter til sluttbrukere. Business Partners må overholde krav for personlig og downline-salg til sluttbrukere (og overholde annet ansvar som angitt i avtalen) for å kunne kreve bonus, provisjon og forfremmelse til høyere nivåer.
- b. **Pris- og territoriebegrensninger:** Business Partners kan ikke selge Kyäni-produkter for mindre enn den publiserte engros-prisen for Business Partners. Business Partners kan kun selge Kyäni-produkter i land som er offisielt anerkjent av Kyäni som åpne for Kyäni-virksomhet.
- c. **Salgskvitteringer:** Kyäni anbefaler at alle Business Partners gir sluttkundene sine to eksemplarer av en offisiell salgskvittering idet salget gjennomføres. Disse kvitteringene fremlegger en tilfredshetgaranti for Kyäni-produktene og en erklæring om forbrukervern dersom dette kreves av lokale lover. Dokumentasjon på kjøp av Business Partners direkte og foretrukne kunder vedlikeholdes av Kyäni, og Business Partners bør ta vare på alle kvitteringer for detaljsalg i minst to år, og fremlegge disse for Kyäni ved anmodning. Videre bør Business Partners huske på å opprettholde dokumentasjon i forbindelse med Business Partners transaksjoner, for å overholde kravene til den uavhengige virksomheten under lokal lovgivning (for eksempel å opprette dokumentasjon på inntekt og utgifter, til støtte for Business Partners skattemessige forpliktelser).

Hvis et salg klassifiseres som "dørsalg", må Business Partnern sikre at alle kvitteringer overholder kravene i den lokale lovgivningen. For eksempel må følgende informasjon inkluderes i enhver salgskvittering i enkelte jurisdiksjoner (med to eksemplarer til kjøperen):

1. Dato for transaksjonen;
2. Datoen da kjøperen meldte fra om kanselleringen; og
3. Navn og adresse til den selgende Business Partnern.

## **6. BONUS OG PROVISJON**

- a. Kvalifisering for bonus og provisjon:** Business Partners må være aktive og overholde avtalen for å være kvalifisert til bonuser og provisjon. Så lenge en Business Partner overholder vilkårene i avtalen, skal Kyäni betale provisjon til slike Business Partners i henhold til den globale godtgjørelsesplanen. Minstesummen som Kyäni utsteder bankanvisning for, er EUR 20. Hvis Business Partners bonuser og provisjon ikke tilsvarer eller overgår EUR 20, vil selskapet samle disse opp til de utgjør totalt EUR 20. Betaling utføres så snart EUR 20 er samlet inn. Retningslinjer for bonus og provisjon i andre valutaer enn amerikanske dollar utstedes fra tid til annen av selskapet. Bonus og provisjon beregnes, og utbetalingene utsteder, på eller før den 15. dagen i hver måned.
- b. Justeringer av bonus og provisjon:** Business Partners mottar bonuser og provisjon basert på faktiske salg av produkter til sluttbrukere. Når et produkt returneres til Kyäni for refusjon, eller kjøpes tilbake av selskapet, vil bonuser og provisjon knyttet til det returnerte eller tilbakekjøpte produktet eller produktene trekkes fra i måneden da refusjonen ble gitt, og hver betalingsperiode deretter, til provisjonen er innhentet, fra Business Partners som mottok bonusene eller provisjonen på salg av de refunderte produktene. Dersom en slik Business Partner avbryter Business Partner-avtalen og mengden bonus eller provisjon knyttet til de returnerte produktene ikke er hentet inn til fulle, vil det som gjenstår av saldoen kunne avregnes mot eventuelle beløp som den avbrutte Business Partnern har krav på.
- c. Ikke innkrevd kreditt:** Kunder og Business Partners som har kreditt på kontoen, bør bruke denne kreditten i løpet av seks måneder etter den ble utstedt. Hvis slik kreditt ikke brukes i løpet av seks måneder, vil Kyäni forsøke å melde fra til Business Partnern eller kunden hver måned, ved å sende en skriftlig melding til den siste kjente adressen, der Business Partnern eller kunden gjøres oppmerksom på kreditten. Det pålegges et gebyr på EUR 8,00 for hver forsøkte melding. Dette gebyret trekkes fra Business Partners eller kundens kreditt på kontoen.
- d. Aktivitetsrapporter for downline:** All informasjon som gis av Kyäni i nettbaserte eller telefonbaserte aktivitetsrapporter for downline, inkludert, men ikke begrenset til, personlig og gruppesalgsvolum (eller deler av dette), sponsoraktivitet downline, og annen informasjon, skal være nøyaktig og pålitelig. Likevel er det slik at, på grunn av ulike faktorer, inkludert den innebygde muligheten for menneskelig og mekanisk svikt, nøyaktigheten, fullstendigheten og betimeligheten til bestillinger, avviste kredittkort og elektroniske betalinger, returnerte produkter, charge-back på kredittkort og elektronisk betaling, er ikke informasjonen garantert av Kyäni eller av personer som oppretter og overfører informasjon.
- e. Garantier:** ALL VOLUMINFORMASJON (som beskrevet i Kyänis godtgjørelsesplan) GIS "SOM DEN ER", UTEN GARANTIER, HVERKEN UTTRYKTE ELLER UNDEFORSTÅTTE, ELLER

FREMFØRINGER AV NOE SLAG. SPESIELT, MEN UTEN BEGRENSNING, SKAL DET IKKE FINNES NOEN GARANTI FOR SALGBARHET, EGNETHET FOR ET BESTEMT FORMÅL ELLER UKRENKELIGHET.

I STERKESTE GRAD TILLATT I HENHOLD TIL GJELDENE LOV, VIL KYANI OG/ELLER ANDRE PRESONER SOM OPPRETTER ELLER OVERFØRER INFORMASJONEN IKKE UNDER NOEN OMSTENDIGHET VÆRE ANSVARLIG OVERFOR BUSINESS PARTNERS ELLER ANDRE FOR DIREKTE, INDIREKTE, PÅFØLGENDE, TILFELDIG, SPESIELL ELLER STRAFFENDE SKADE SOM OPPSTÅR SOM FØLGE AV BRUK AV ELLER TILGANG TIL INFORMASJON, (INKLUDERT, MEN IKKE BEGRENSET TIL, SKADER SOM KAN OPPSTÅ SOM RESULTAT AV UNØYAKTIGHET, UFULLSTENDIGHET, UBEKVEMMELIGHET, FORSINKELSE ELLER TAP AV BRUK AV INFORMASJONEN), SELV OM KYANI ELLER ANDRE PERSONER OPPRETTER ELLER OVERFØRER INFORMASJONEN OG VISSTE OM MULIGHETEN FOR SLIKE SKADER. I STØRST MULIG GRAD TILLATT VED LOV, SKAL KYANI OG ANDRE SOM OPPRETTER ELLER OVERFØRER INFORMASJONEN VÆRE UTEN ANSVAR OVERFOR DEG ELLER ANDRE UNDER TORT, KONTRAKT, UAKTSOMHET, STRENGT ANSVAR, PRODUKTANSVAR ELLER ANDRE TEORIER, MED HENSYN TIL NOE EMNE I DENNE AVTALEN ELLER VILKÅRENE HERI.

Tilgang til og bruk av Kyänis nett- eller telefonbaserte informasjonstjenester skjer for egen risiko. All informasjon gis "som den er". Hvis du er misfornøyd med informasjonen, er ditt eneste botemiddel å avslutte bruken av og tilgangen til Kyänis nettbaserte og telefonbaserte informasjonstjenester.

## **7. PRODUKTGARANTI, RETUR OG GJENKJØP AV INVENTAR**

### **a. Garanti for produkttilfredshet for KUNDER**

Kyäni tilbyr en hundre prosent (100 %) tretti (30) dagers returrett (minus forsendelsesutgifter) på alle produkter som kjøpes av kunder. Kunden må returnere alle brukte og ubrukte produkter til Kyäni. Når de mottas, vil Kyänis distribusjonssenter behandle alle returer og refusjoner i løpet av 30 dager etter mottak av produktet.

Kunder i EU har fjorten dager på seg til å trekke seg fra kontrakten uten straff (bortsett fra utgiftene knyttet til retur av produktet) og uten å måtte oppgi årsak, i henhold til EUs lovverk om fjernsalg.

Med unntak av angreretten i det umiddelbart nevnte avsnittet, er ikke Potato Pak-produkter dekket av pengene-tilbake-tilfredshetsgarantien.

Alle produkter må være mottatt innen 14 dager etter at kunden har meddelt Kyäni om sin retur.

### **b. Retur av inventar av BUSINESS PARTNERS**

Business Partnere har 14 kalenderdager fra effektueringsdatoen for den uavhengige Business Partneravtalen, hvorfra de kan trekke seg uten straff og uten å gi noen grunn fra Business Partneren til Kyäni om en slik beslutning om å trekke seg ut skriftlig før perioden utløper.

I tilfelle frivillig oppsigelse eller kansellering av en uavhengig Business Partneravtale, enten i henhold til foregående paragraf eller under § 11.c, vil Kyäni tilbakekjøpe fra Business Partneren en del av Business Partners nåværende omsettbare beholdning som Business Partner kjøpte fra

Kyäni i foregående tolv måneder. Tilbakekjøpsprisen skal være 90 prosent av kjøpesummen betalt av Business Partneren. Kostnader som betales for å sende varene til Business Partneren og for å returnere produktene til Kyäni, vil bli båret av Business Partner og vil ikke bli refundert. Kyäni vil ikke tilbakekjøpe varelager av Business Partnere som er opphørt av årsak.

I henhold til avtalen omfatter inventar som er gjenstand for tilbakekjøp alle produkter produsert av selskapet, reklamemateriell, startpakker eller annet salgsmateriell kjøpt av Business Partner fra Kyäni. Det inkluderer ingen Potato Pak produkter.

Tilbakekjøpsbestemmelsene i denne seksjonen gjelder ikke for inventar som ikke er salgbart inventar. Foreløpig markedsførbar beholdning skal ikke inneholde inventar som overskrider utløpsdatoen, og som har skadet eller fjernet sikkerhetsforseglingen som har blitt åpnet eller delvis konsumert, og som er utgått av selskapet, eller som er sesongmessig eller spesielt salgsfremmende produkt.

Hvis Business Partneren ikke påberoper seg produktene, og de senere tilbakekjøpes eller refunderes herunder (dvs. bestillingen ble nektet, adressen eller telefonnummeret feil, mislykket levering eller annen grunn), vil Business Partneren bli belastet administrasjonsgebyrer i beløpet er 16 EUR (+ MVA) og vil fortsatt være ansvarlig for kostnader betalt for å sende produktet til Business Partner og returnere produktet til Kyäni.

Business Partneren må returnere samtlige produkter innen 14 dager fra informasjon om returprosessen er mottatt fra Kyäni. Business Partneren er den som bærer risikoen for tap mens produktene er under transport.

## **8. LØSNING AV TVISTER OG DISIPLINÆRE TILTAK**

- a. Disiplinære tiltak:** Brudd på avtalen, inkludert disse retningslinjene og prosedyrene (hvis aktuelt), av ulovlig, bedragerisk, misvisende eller uetisk forretningsoppførsel fra en Business Partner kan føre til, for Kyänis forgodtbefinnende, en eller flere av følgende korrigerende tiltak, som skal, hvis nødvendig, anses som likvidert erstatning for avtalebrudd, men ugyldiggjør ikke Kyänis andre rettigheter i henhold til denne avtalen.
1. Utstedelse av skriftlig advarsel eller påminnelse;
  2. Å kreve at Business Partnern iverksetter umiddelbare korrigerende tiltak;
  3. Påleggelse av en bot som kan holdes tilbake fra utbetalinger av bonus og provisjon;
  4. Tap eller suspensering av rettigheter til en eller flere bonus- eller provisjonsutbetalinger;
  5. Kyäni kan holde tilbake fra Business Partnern hele eller deler av Business Partnerns bonuser og provisjon i tidsperioden der Kyäni etterforsker oppførsel som kan utgjøre brudd på avtalen. Hvis Kyäni beslutter å avslutte avtalen på grunn av brudd på avtalen på grunn av brudd på lover eller regler fra Business Partnerns side, mister Business Partnern retten til å motta videre provisjon eller utbetalinger som ble holdt tilbake under etterforskningen, forut for faktisk avslutning;
  6. Suspensering av Business Partnerns rett til å kjøpe produkter og/eller motta betaling;
  7. Avslutning av avtalen;

8. Andre tiltak som uttrykkelig er tillatt i henhold til bestemmelser i denne avtalen eller som Kyäni finner praktisk gjennomførbare og passende for rettferdig løsning av skader forårsaket delvis eller utelukkende av Business Partners oppførsel eller unnlater;
  9. Tiltakene ovenfor er ikke ekskluderende for Kyänis rettigheter og betyr ikke at Kyäni ikke også kan iverksette rettslige tiltak for økonomisk og/eller rettferdig oppreisning, eller iverksette andre tiltak som tillates av avtalen eller gjeldende lover.
- b. **Klager:** Når en Business Partner har en klage overfor en annen Business Partner med hensyn til en praksis eller oppførsel i forhold til sine respektive Kyäni-virksomheter, oppmuntres de til å løse problemet via private samtaler med den andre parten. Der dette ikke er praktisk eller ikke lykkes, oppmuntres den klagende Business Partnern til å diskutere problemet med sin sponsor, som kan gå gjennom saken og prøve å løse den, gjerne gjennom den andre partens upline-sponsors "godvilje". Uløste tvister kan rapporteres skriftlig til selskapets avdeling for kundeservice, som kan søke bistand fra et konfliktløsningspanel for endelig gjennomgang og beslutning.
- c. **Konfliktløsningspanel:** Konfliktløsningspanelet (eller "DRB") består av en eller flere kvalifiserte personer valgt av Kyänis øverste ledelse. Konfliktløsningspanelets sammensetning kan endres når som helst. Formålet med DRB er å:
1. gjennomgå klager på avgjørelser tatt av selskapet for påståtte brudd på en Business Partners forpliktelser; og
  2. gjennomgå problemer mellom Kyäni-Business Partners. Hvis svaret eller løsningen som foreslås av kundeservice ikke godtas eller hvis problemet forblir uløst, kan konfliktløsningspanelet gjennomgå bevis, drøfte og besvare gjenværende problemer.

Business Partnern kan levere en skriftlig anmodning for telefonintervju eller personlig intervju i løpet av syv virkedager fra datoen da: (1) den skriftlige meldingen fra Kyäni ble mottatt; eller (2) den skriftlige avgjørelsen fra Business Partnerservice om tvisten mellom Business Partners under avsnitt 8.c ble gitt. All kommunikasjon med Kyäni og Business Partnern som søker løsning i en tvist må foregå skriftlig. Det er DRBs avgjørelse om et krav skal godkjennes for gjennomgang. Hvis DRB samtykker i å gjennomgå saken, skal den ordne en gjennomgang i løpet av tretti (30) dager etter mottak av Business Partners skriftlige anmodning. Alle bevis (dvs. dokumenter, bevis, osv) som en Business Partner vil ha vurdert av DRB, må leveres til Kyäni i løpet av syv virkedager før datoen for gjennomgangen. Business Partnern skal betale alle utgifter i forbindelse med sin deltakelse og deltakelsen av vitner som han eller hun ønsker å ha tilstede under gjennomgangen. DRBs avgjørelse er endelig og vil ikke gjennomgås videre av selskapet. Ved ventende krav foran DRB vil selskapet aktivt motsette seg forsøk fra Business Partnern på meglings eller andre tiltak mot den andre parten eller partene i forbindelse med tvisten eller mot Kyäni.

- d. **Gjeldende lov og jurisdiksjon:** Business Partner-avtalen mellom Business Partnern og Kyäni er inngått i Idaho Falls, Idaho, USA, da dette er stedet der Business Partnern sendte søknaden om å bli uavhengig Kyäni-Business Partner, og stedet der søknaden ble gjennomgått og godkjent av Kyäni. Business Partner-avtalen styres eksklusivt av lovverket i delstaten Ohio, og Business Partnern samtykker i å underlegge seg utelukkende jurisdiksjonen til domstolene i delstaten Ohio, spesifikt District Court of the Seventh Judicial District i Bonneville County, for løsning av eventuelle krav eller tilknyttet rettstvist for å tolke eller håndheve vilkårene i Business Partner-avtalen.

## 9. BESTILLING

- a. **Direkte og foretrukne kunder:** Business Partners oppmuntres til å promotere Kyäni direktetekundeprogram overfor detaljkunder. Direktetekundeprogrammet gjør det mulig for detaljkunder å kjøpe produkter direkte fra Kyäni. Kunden ringer helt enkelt til Kyäni for å legge inn ordre eller bestiller på nett, og kan betale med kredittkort. Kyäni sender de bestilte produktene direkte til kunden. For å sikre at Business Partners får provisjonen de har krav på, kan ikke kunden legge inn ordre uten Business Partners ID-nummer. Kyäni program for foretrukne kunder er enda mer effektivt enn direktetekundeprogrammet. I programmet for foretrukne kunder kan enkeltpersoner melde seg på for å få en forhåndsvalgt pakke med Kyäni-produkter levert hjem automatisk, hver måned. Dette gjør det ikke bare problemfritt å kjøpe, det lar også kunden dra nytte av billigere priser for foretrukne kunder.
- b. **Kjøpe Kyäni-produkter:** Hver Business Partner må kjøpe produktene sine direkte fra Kyäni for å krediteres med personlig salgsvolum forbundet med kjøpet.
- c. **Generelle retningslinjer for bestilling:** Ved postordre med ugyldig eller ukorrekt betaling kan Kyäni forsøke å kontakte Business Partnern per telefon og/eller post for å få riktig betaling. Kyäni kan også prøve å ekspedere ordren opptil fem ganger til. Mislykkede ordre ekspederes ikke. Ingen ordre per etterkrav godtas. Kyäni har ingen minstekrav til bestilling. Bestillinger for produkter og salgsmidler kan kombineres.
- d. **Retningslinjer for levering og restordre:** Kyäni sender vanligvis produktene i løpet av fem (5) dager fra bestillingen er mottatt. Kyäni sender bestilte artikler som finnes i inventaret så fort som mulig. Bestilte artikler som ikke finnes i inventaret legges inn som restordre og sendes ut når Kyäni mottar mer inventar. Business Partners belastes og mottar personlig salgsvolum på restordre med mindre det fremgår av fakturaen at produktet ikke lenger føres. Kyäni melder fra til Business Partnern og kunden hvis artiklene ligger inne som restordre og ikke forventes å sendes ut innen 30 dager fra bestillingsdatoen. En beregnet forsendelsesdato oppgis også. Artikler i restordren kan kanselleres dersom kunden eller Business Partnern ønsker det. Kunder og Business Partners kan be om refusjon, kontokreditt eller alternative varer for kansellerte restordre. Hvis det bes om refusjon, vil Business Partners personlige salgsvolum minskes med refusjonsbeløpet i måneden da refusjonen ble gitt.
- e. **Ordrebekreftelse:** Business Partners og/eller mottakere av bestillingen må bekrefte at det bestilte produktet samsvarer med produktet som er angitt på forsendelsesfakturaen, og at det er skadefritt. Dersom Kyäni ikke får beskjed om feil i forsendelsen eller skade i løpet av tretti dager etter mottatt forsendelse, mister Business Partnern retten til å be om korrigerings.

## 10. BETALING OG LEVERING

- a. **Depositum:** Kyäni fraråder på det sterkeste at Business Partners tar imot penger for salg til en personlig detaljkunde på andre tidspunkt enn når produktet blir levert (unngå f.eks. å ta imot betaling i påvente av fremtidige leveranser).
- b. **Utilstrekkelige midler:** Det er hver Business Partners ansvar å sørge for at det finnes tilstrekkelige midler eller kreditt på hans eller hennes konto for å dekke månedlige automatiske bestillinger. Kyäni tar ikke kontakt med Business Partners når det gjelder ordre som kanselleres på grunn av utilstrekkelige midler eller kreditt. Dette kan føre til at Business Partnern ikke kan oppfylle kravene til personlig salgsvolum for måneden.

Kyäni vil ikke foreta justeringer etter kalendermånedens utløp for automatiske ordre. Eksempel: Business Partneren har en automatisk ordre for den 25. i måneden, og av en eller annen grunn blir Business Partnerens kredittkort avvist. Business Partneren er ansvarlig for å kontakte Kyäni og legge frem et kredittkort som kan godtas før utgangen av måneden, slik at den automatiske ordren gjelder for inneværende måned.

- c. **Returnerte pakker:** Business Partners med pakker som returneres til Kyäni for feil adresse, mislykkede leveringsforsøk, som returnert til avsender eller annen grunn vil bli belastet for frakt til og fra Kyäni på kr 140 for behandling pluss moms. Denne utgiften dekkes ved at det foretas en justering på Business Partnerens bonus og provisjon, og/eller ved belastning av kredittkortet(-ene) som er registrert hos Kyäni.
- d. **Begrensninger på tredjeparters bruk av kredittkort og tilgang til sjekkonto:** For å beholde Kyäni-Business Partneres uavhengighet og integriteten til selskapets godtgjørelsesplan, bet det om at Kyäni ikke inngår avtaler mellom uavhengige Business Partners som fører til et gjeldsforhold mellom dem, og Business Partners forbyr uttrykkelig å bruke en Business Partners kredittkort eller tillate uttak fra en Business Partners sjekkonto for å påmelde eller sponse andre Business Partners, eller for å foreta kjøp fra selskapet på vegne av en annen Business Partner.
- e. **Salg, bruk og moms:** Ved utforming av Kyäni-muligheten har en av våre styrende tanker vært at Business Partners skal frigjøres fra flest mulig administrative, drifts- og logistikkoppgaver. Dermed blir Business Partners fri til å fokusere på aktiviteter som direkte påvirker inntekten deres, nemlig produktsalg og påmeldingsaktiviteter. For å oppnå dette, ønsker Kyäni å frita Business Partners fra arbeidet med å samle og remittere skatt for salg, bruk, varer og tjenester ("konsumskatt"), utfylling av konsumskattrapporter og å opprettholde dokumentasjon på konsumskatt. Likefullt plikter Business Partneren å overholde alle gjeldende lover og regler for jurisdiksjonene der Business Partners driver virksomhet. Konsumskatt skal ifølge loven betales av sluttbrukeren av den skattepliktige artikkelen, så dersom det er mulig vil Kyäni søke å betale gjeldende konsumskatt på vegne av eller sammen med Business Partneren, eller når Kyäni, som leverandør av produktet til sluttbrukeren, anses som den rette part for forskudd og remittering av konsumskatt. Business Partners bør kontakte Kyänis kundeservice hvis de har spørsmål om Kyänis aktiviteter på dette området.

## **11. MANGLENDE AKTIVITET OG KANSELLERING**

- a. **Virkingen av kansellering:** Så lenge en Business Partner forblir aktiv og overholder vilkårene i avtalen og disse retningslinjene og prosedyrene, skal Kyäni betale provisjon til slike Business Partners, i henhold til den globale godtgjørelsesplanen. Business Partnerens bonuser og provisjon utgjør all godtgjørelse for Business Partnerens arbeid med å generere salg og alle aktiviteter i forbindelse med generering av salg (inkludert bygging av downlineorganisasjon). Etter Business Partnerens kansellering for manglende aktivitet, som beskrevet heri, eller frivillig eller ufrivillig kansellering av hans/hennes/dens avtaler, inkludert brudd på Business Partner-avtalen eller brudd på disse retningslinjene og prosedyrene (alle disse metodene kalles samlet "kansellert" eller "kansellering"), skal den tidligere Business Partneren ikke ha noen rett, krav eller interesse i markedsføringsorganisasjonen som han eller hun opprettet, til tidligere, aktuelle eller fremtidige forretningshemmeligheter eller annen rettighetsbelagt eiendom eller immateriell eiendom, eller til provisjon eller bonus fra salg generert av organisasjonen etter Business Partnerens kansellering. Business Partners hvis avtaler er kansellert, mister alle rettigheter som Business Partner. Dette omfatter retten til å selge Kyäni-produkter og retten til å motta fremtidig provisjon, bonus og



annen inntekt fra salg og andre aktiviteter fra Business Partners tidligere downline-organisasjon. For å fjerne all tvil er det slik at med kansellering samtykker Business Partneren i å fraskrive seg alle eventuelle rettigheter, inkludert, men ikke begrenset til, rettigheter til eiendom, immateriell eiendom og annet, til sin downline-organisasjon, markedsdata, økonomisk data og kontaktinformasjon knyttet til downlineorganisasjonen, samt til bonus, provisjon og annen godtgjørelse som ellers kunne ha oppstått som følge av salg eller andre aktiviteter i downlineorganisasjonen, dersom Business Partneren ikke hadde blitt kansellert.

Den tidligere Business Partneren skal ikke omtale seg selv som Kyäni-Business Partner. Kansellerte Business Partners skal motta provisjon og bonuser kun for den siste hele betalingsperioden da han eller hun var aktiv før kansellering (minus eventuelle beløp som holdes tilbake ved etterforskning etter ufrivillig kansellering).

- b. Ufrivillig avbestilling:** Business Partners brudd på noen av vilkårene i avtalen, inkludert eventuelle endringer foretatt av Kyäni, etter eget forgodtbefinnende, kan føre til alle straffetiltakene angitt i pkt. 8(a), inkludert ufrivillig avbestilling av Business Partner-avtalen. Avbestillingen gjelder fra datoen da meldingen eller varselet blir sendt til Business Partners e-post eller fysiske adresse slik denne er angitt på Business Partners søknadsskjema, på datoen da den skriftlige meldingen blir sendt, mottakskvittering er forespurt, til Business Partners siste kjente adresse, eller når Business Partneren mottar faktisk melding om kansellering, den av disse som forekommer først.

I tillegg kan Kyäni kansellere en Business Partner-konto dersom det ikke har blitt foretatt kjøp av produkter over en periode på 12 måneder.

- c. Frivillig avbestilling:** Deltakere i denne nettverksmarkedsføringen har rett til å avbestille når som helst, uansett årsak. Avbestilling anmodes ved å imøtekomme kravene av og fylle ut et skjema for Business Partner-kansellering og sende dette skjemaet til Kyäni via post, skannet dokument via e-post, eller faks. Ved mottak av skjemaet for Business Partner-kansellering vil Kyäni behandle avbestillingen.
- d. Retningslinjer for ny aktivering av passive eller avbestilte Business Partners:** Kyäni-Business Partners som frivillig slutter som Business Partner kan be om å aktiveres på nytt som ny Business Partner innen tolv måneder etter opphøret. Dersom en slik Business Partner melder seg på Kyäni på nytt, vil Business Partneren innmeldes som ny Business Partner, men eventuelle downlines som tidligere tilhørte Business Partneren, før avslutningen, påvirkes ikke av denne aktiveringen.

Kyäni-Business Partners som har vært uvirksomme i tolv måneder kan kanselleres etter Kyänis eget forgodtbefinnende. Slike Business Partners kan imidlertid senere søke om innmelding til en hvilken som helst stilling, når som helst. Business Partners downline skal ikke påvirkes av endringen og skal ikke flyttes med Business Partneren. I disse retningslinjene er en Business Partner med manglende aktivitet en som ikke har foretatt kjøp (annet enn automatisk årlig fornying) i tolv sammenhengende måneder.

Denne retningslinjen gjelder ikke for Kyäni-Business Partners der Business Partner-avtalen ble avsluttet av selskapet, uansett grunn. Slike Business Partners må få godkjenning fra Kyänis daglige leder, før de kan meldes på selskapet på nytt.

## **12. RETT TIL ENDRINGER**

Kyäni forbeholder seg retten til å endre Kyänis globale godtgjørelsesplan, Business Partner-avtale og disse retningslinjene og prosedyrene, når som helst og uansett årsak, utelukkende etter eget forgodtbefinnende.

### **13. KYÄNIS RETT TIL Å KANSELLERE**

Uavhengig av det foregående, forbeholder Kyäni seg retten til å avslutte eller avbryte Business Partner-avtalen, uten å oppgi årsak, og med eller uten forvarsel til Business Partneren, når omstendighetene krever slik handling. Slik avslutning eller avbrytelse har umiddelbar effekt, med mindre annet er angitt i meldingen som ble sendt til Business Partnerens e-post eller postadresse.

### **14. ØVRIG**

- a. Forsinkelser:** Kyäni skal ikke være ansvarlig for forsinkelser og svikt i ytelse av Kyänis forpliktelser når slik ytelse er kommersielt upraktisk på grunn av forhold utenfor selskapets kontroll. Dette omfatter, men er ikke begrenset til, streik, arbeidsvansker, opprør, krig, brann, død, naturkrefter, sivil ulydighet, manglende leveranser, eller statlige påbud, kjennelser eller ordre.
- b. Retningslinjene og bestemmelsene kan adskilles:** Dersom en bestemmelse i denne avtalen, i sin nåværende form eller med påfølgende endringer, i en domstol finnes å være ugyldig eller ikke kunne håndheves, uansett årsak, skal kun den ugyldige delen av bestemmelsen adskilles, mens de resterende vilkårene forblir fullt gyldige og ikke påvirkes av dette.
- c. Fraskrivelse:** Kyäni gir aldri fra seg retten til å insistere på og håndheve overholdelse av avtalen og gjeldende lover som styrer Business Partnerens oppførsel. Ingen forsinkelse eller unnlattelse fra Kyänis side til å benytte seg av rettigheter og myndighet under avtalen, eller til å insistere på streng overholdelse fra Business Partneren overfor forpliktelser eller bestemmelse i avtalen, skal utgjøre en fraskrivelse av Kyänis rett til å kreve nøyaktig overholdelse av avtalen. Fraskrivelse fra Kyänis side kan kun effektueres skriftlig, av en offisiell representant for selskapet. Kyänis fraskrivelse av et bestemt brudd fra Business Partnerens side, eller Kyänis fraskrivelse av en bestemt bestemmelse i Business Partner-avtalen eller disse retningslinjene og prosedyrene, skal ikke påvirke eller hemme Kyänis rettigheter med hensyn til senere brudd, ei heller på noen måte påvirke andre Business Partners rettigheter eller forpliktelser. Eventuelle forsinkelser eller unnlattelser fra Kyänis side når det gjelder å utøve rettigheter som oppstår som følge av kontraktbrudd fra Business Partnerens side skal ikke anses som en fortsatt fraskrivelse, ei heller påvirke eller hemme Kyänis rettigheter med hensyn til dette eller senere brudd.

Eksistensen av krav eller årsaker til handling fra en Business Partner overfor Kyäni utgjør ikke et forsvar mot Kyänis håndhevelse av vilkår og bestemmelser i disse retningslinjene og prosedyrene.