



RETNINGSLINJER & PROCEDURER Europa

1. INDLEDNING

Kyänis Retningslinjer og Procedurer fastsætter dine rettigheder og pligter som selvstændig Business Partner. Du bør gøre dig bekendt med indholdet af disse Retningslinjer og Procedurer. Eventuelle spørgsmål om Retningslinjer og Procedurer bør rettes til Kyänis Kundeservice.

- a. Retningslinjer og Kompensationsplan indarbejdet i Business Partner aftalen:** Disse retningslinjer og procedurer i deres nuværende form – og som de fra tid til anden er ændret af Kyäni, Inc. og Kyäni Europe AB, dets associerede selskaber eller datterselskaber, som driver forretning i Europa, (herefter samlet kaldt "Kyäni" eller "Virksomheden") – henvises der til i Kyänis Business Partner aftale. Hvor disse retningslinjer og procedurer er indarbejdet i Kyänis Business Partner aftale med specifik reference, udgør disse retningslinjer og procedurer en officiel del af denne aftale.

Selv hvor disse retningslinjer og procedurer ikke er specifikt indarbejdet i aftalen, afspejler de alligevel Kyänis officielle holdning med hensyn til vilkår og bestemmelser, og enhver overtrædelse af disse retningslinjer og procedurer kan betragtes som en overtrædelse af den aftale, der gælder for en uafhængig Kyäni Business Partner og kan få disciplinære konsekvenser for Business Partnern, herunder opsigelse af aftalen. Når udtrykket "aftale" herefter bruges, henviser det til de gensidige forpligtelser mellem Kyäni og de uafhængige Kyäni Business Partners, som dokumenteret i ansøgning og aftale, nærværende retningslinjer og procedurer, Kyänis Globale Kompensationsplan og (hvis relevant) Kyäni erhverv ansøgningskema.

Det påhviler den enkelte Business Partner at forstå og overholde den aktuelle version af disse retningslinjer og procedurer. Når en ny Business Partner indskrives, bør den sponserende Business Partner hjælpe den nye Business Partner med at forstå denne forpligtelse.

- b. Formål med retningslinjer:** Kyäni producerer innovative produkter og markedsfører disse gennem selvstændige Business Partners . Kyäni investerer massivt i at tilbyde marketingsmateriale, synliggøre virksomheden og udvikle kompensationsystemer for Business Partners. Virksomhedens succes hviler dog i sidste ende på Business Partners integritet og engagement, da det er dem, der markedsfører produkterne. Da Kyäni Business Partners er selvstændige erhvervsdrivende, har de et bredt råderum mht. arbejdstider og -metoder. Trods denne uafhængighed forbeholder Kyäni sig kontraktlig ret til at beskytte sit overordnede ejerskab for at forhindre uacceptable produktkrav og for at bevare integriteten af virksomhedsmodellen.

Nærværende retningslinjer og procedurer er udviklet til at varetage dette. Da du muligvis er ubekendt med mange af disse praksisstandarder, er det meget vigtigt, at du læser og overholder Business Partner aftalen og disse retningslinjer og procedurer. Hvis du har spørgsmål vedrørende retningslinjer eller regler, skal du ikke tøve med at kontakte Kyäni kundeservice.

- c. Ændringer i Business Partner aftalen:** Kyäni forbeholder sig ret til at ændre kontrakten er hensigtsmæssigt. Ved underskrivelsen af Business Partner aftalen, accepterer Business Partneren således fremover at overholde alle ændringer eller forbehold, som Kyäni foretager. Ændringer træder i kraft ved offentliggørelsen af disse ændringer i offentliggjorte Kyänimaterialer eller i BackOffice. Virksomheden vil stille en komplet kopi af de ændrede bestemmelser til rådighed for alle Business Partners på én af følgende måder: (1) En meddelelse på virksomhedens officielle hjemmeside, (2) elektronisk post (e-mail), (3) meddelelse i Virksomhedens tidsskrifter; (4) meddelelse i produktordrer eller bonusudbetalinger, (5) ved ethvert af virksomhedens uddannelsesmøder eller events eller (6) særlige forsendelser. Fortsættelsen af en Business Partners virke eller en Business Partners accept af bonus eller provision udgør accept af enhver og alle ændringer.

2. BUSINESS PARTNER KRITERIER

- a. At blive Business Partner:** For at blive Business Partner skal ansøgeren:
- i. Være myndig på indmeldelsesdatoen og opfylde alle andre lovkrav for at indgå en kontrakt aftale.
 - ii. Give sandfærdige og nøjagtige oplysninger om identitet, bopæl, telefonnummer og e-mail-adresse eller oplysninger, som Virksomheden fra tid til anden kan kræve.
 - iii. Indsende en korrekt udfyldt Kyäni Business Partner ansøgning og Aftale eller levere komplette oplysninger, og
 - iv. Betale indmeldelsesgebyret, inklusiv Startpakken, såfremt den er tilvalgt.
 - v. Angiv et skatteidentifikationsnummer eller CVR-nummer udstedt i det land, hvor Business Partneren søger om medlemskab af Kyäni.
- b.** Virksomheden forbeholder sig ret til efter eget skøn at afvise ansøgninger fra en ny Business Partner eller ansøgninger om fornyelse eller fornyet indmeldelse efter sin egen suveræne vurdering.
- c. Registrering af ny Business Partner:** Nye Business Partners skal sponsoreres online på Kyäni's officielle hjemmesider eller på en sponsor replikeret Kyäni hjemmeside.
- d. Business Partner fordele:** Når Business Partner ansøgning og aftale er blevet accepteret af Kyäni, er Business Partneren berettiget til at deltage i Kyäni's Globale Kompensationsplan. Inden for rammerne af landets lovgivning og virksomhedens retningslinjer er du nu berettiget til at:
- i. Købe Kyäniprodukter til Business Partner pris.
 - ii. Få udbetalt de gældende provisioner og bonusser som anført i Kyäni's Kompensationsplan.
 - iii. Deltage i events, incitamentsprogrammer eller andre konkurrencer annonceret af Kyäni med jævne mellemrum.
 - iv. Tilmelde dig eller sponsorere andre personer som kunder eller Business Partners i Kyäni.
 - v. Modtage litteratur og anden kommunikation fra Kyäni.

- vi. Deltage i Kyänisponsoreret support, service, uddannelse, arrangementer, der belønner indsats og fremmer motivation – evt. mod betaling af passende gebyr.
- e. **Aftalevilkår:** Business Partner aftalen træder i kraft, når den er accepteret af Kyäni, og fortsætter herefter indtil den ophæves som beskrevet heri eller i Business Partner aftalen.

3. DRIFTEN AF DIN KYÄNIVIRKSOMHED

- a. **Overholdelse af Kyänis Globale Kompensationsplan:** Business Partners må ikke tilbyde Kyänikonceptet igennem eller i kombination med et andet firma, program eller metode til andre formål end angivet i Kyänis officielle skrivelser, markedsføring eller som på nogen måde varierer fra Kyänis officielle formularer. Business Partners må ikke kræve eller tilskynde til deltagelse i Kyäni på nogen måde, der varierer fra Kyänis officielle skrivelser. Tilsvarende bør Business Partners ikke kræve eller opfordre andre til at foretage køb eller foretage betaling for andre personer eller firmaer med henblik på deltagelse i Kyänis Kompensationsplan.
- b. **Generel annoncering:** Alle Business Partners skal beskytte og fremme Kyäni og dets produkters gode omdømme. Markedsføringen af Kyäni, Kyäni-muligheden, den globale Kompensationsplan og Kyänis produkter skal være i overensstemmelse med almenhedens interesse.

Business Partners skal undgå enhver vildledende, misvisende, aggressiv, krænkende, uetisk, umoralsk, uheldig eller uhensigtsmæssig adfærd eller praksis. Business Partners skal ikke henvende sig målrettet til sårbare forbrugere, herunder nybagte forældre inden 8 uger efter barnets fødsel eller pårørende til en nylig afdød person.

- c. **Rangidentifikation:** Alle marketingsmaterialer for Business Partners, det være sig trykte eller elektroniske medier, skal tydeligt og korrekt angive Business Partners rang i henhold til de nuværende offentliggjorte rangtrin tildelt af Kyäni. Vildledende eller uautoriseret brug af rang eller titel er en overtrædelse af Business Partner aftalen samt retningslinjer og procedurer. Eksempelvis er *Diamond* en aktuelt acceptabel rangbetegnelse. *Diamond RVP* eller *Diamond Manager* er derimod ikke anerkendt eller tildelt af Kyäni og kan derfor ikke accepteres.
- d. **Virksomhedsomdømme:** For at fremme både produkter og den enestående mulighed, som Kyäni tilbyder, skal Business Partners benytte de salgshjælpemidler og støttematerialer, der er produceret af Kyäni. subsidært kan Business Partner udvikle sine egne salgshjælpemidler og støttematerialer, hvis han/hun opnår skriftlig godkendelse og tilladelse fra Kyäni til at opfylde de store og komplekse juridiske krav i international, national og lokal lovgivning. Overtrædelse af denne politik (herunder uautoriseret internetreklame) udgør ikke kun en væsentlig misligholdelse af Aftalen, men forringer også Kyänis muligheder for alle andre Business Partners.
- e. **Business Partner møder:** Business Partners må ikke afholde møder eller bruge nogen Kyäni-faciliteter til Business Partner møder for at fremme produkter eller ydelser fra andre virksomheder – ej heller til at fremme religiøse, sociale eller andre organisationer eller grupper. Alle præsentationer på et Business Partner møde skal være i overensstemmelse med lokale love og bestemmelser, og indholdet skal være i overensstemmelse med officielt offentliggjorte marketingmaterialer fra Kyäni i det land, hvor Business Partner mødet finder sted.

- f. Sponsorering og placeringsbegrænsninger:** Alle ægtefæller, indenlandske partnere eller andre, der er samlevende i et gensidigt anerkendt forhold skal sponsoreres og placeres direkte i forhold til hinanden i samme downline (direkte i både sponsor- og placeringstræ). Disse enkeltpersoner må ikke værecrossline og må heller ikke placeres, så en anden Business Partner er imellem dem, medmindre andet er skriftligt godkendt af Kyäni.
- g. Spam og uopfordret massekommunikation:** Business Partners skal overholde de lokale love, regler eller bekendtgørelser vedrørende uopfordret massekommunikation. Som hovedregel må Business Partners ikke bruge eller overføre uopfordret telefax, uopfordrede e-mails eller spam i driften af deres Kyänivirksomhed. Udtrykkene *uopfordrede faxer* og *uopfordrede e-mails* dækker over transmission via henholdsvis telefax eller elektronisk post. Dette gælder ethvert materiale eller reklame, der ønsker at fremme Kyäni, dets produkter, dets Kompensationsplan eller noget andet aspekt af Virksomheden, der overføres til andre personer. Disse vilkår omfatter dog ikke telefax eller e-mail: (a) til en person med forudgående udtrykkelig opfordring eller tilladelse, eller (b) til en person, med hvem Business Partnern har en etableret forretningsforbindelse. Udtrykket *etableret forretningsforbindelse* forstås som et forudgående eller eksisterende forhold udsprunget af en frivillig tovejskommunikation mellem Business Partner og en person på grundlag af: en forespørgsel, ansøgning, køb eller transaktion af denne person med hensyn til produkter, der tilbydes af en sådan Business Partner.
- h. Telemarketing:** Business Partners skal overholde lokale love, regler eller bekendtgørelser vedrørende uopfordret massekommunikation. Business Partners må ikke deltage i telemarketing i forbindelse med driften af deres Kyänivirksomhed. Udtrykket *telemarketing* dækker over foretagelse af et eller flere telefonopkald til en person eller virksomhed for at opfordre til køb af et Kyäniprodukt eller for at rekruttere til Kyäni. "Kolde opkald" – dvs. uopfordrede/uventede opkald - til potentielle kunder eller Business Partners med det formål at fremme salg af Kyäniprodukter er telemarketing og derfor forbudt. Uanset ovenstående kan en Business Partner foretage telefonopkald til en potentiel kunde eller Business Partner i følgende begrænsede situationer:
1. Hvis Business Partnern har en *etableret forretningsforbindelse* med personen. En etableret forretningsforbindelse er et forhold mellem en Business Partner og en person baseret på:
 2. Personens egen forespørgsel eller ansøgning om et produkt eller en service, der tilbydes af Business Partnern inden for 3 (tre) måneder umiddelbart forud for datoen for et sådant opkald.
 3. Hvis Business Partnern modtager en skriftlig og underskrevet tilladelse fra personen, der tillader Business Partnern at ringe. Tilladelsen skal angive et telefonnummer, som Business Partnern må ringe til.
- Derudover må Business Partners ikke benytte automatiske telefonopkaldssystemer i driften af deres Kyänivirksomheder. Udtrykket *automatiske telefonopkaldssystemer* dækker over udstyr, der har kapacitet til at: (a) gemme eller producere telefonnumre som skal ringes op ved hjælp af en tilfældig eller sekventiel nummegerator og (b) ringe til disse numre.
- i. Business Partner hjemmesider:** Undtagen bestemmelserne i dette og det efterfølgende afsnit (j). Hvis en Business Partner ønsker at bruge en internetside eller et websted for at fremme sin

Kyäniforretning, må Business Partnern ikke selvstændigt designe et websted, der anvender navne, logoer, eller produktbeskrivelser af Kyäni eller på anden måde fremmer (direkte eller indirekte) Kyäniprodukter og beskriver Kyänis muligheder. Alle billeder på Business Partners hjemmeside skal hentes fra den officielle downloadside for Business Partners land, og siden skal klart identificere Business Partners navn, kontaktoplysninger og indeholde titlen "Selvstændig Kyäni Business Partner".

Nationale og lokale love om internettet, herunder internetreklame, er komplekse. Overtrædelser af loven kan tvinge Kyäni ud i lovmæssige foranstaltninger, der kan bringe Virksomheden og alle Business Partners forretninger i fare.

Derfor opfordrer Kyäni på det kraftigste alle Business Partners til at benytte Virksomhedens selvreplikerende hjemmeside. Disse websider er udviklet og vedligeholdt af Kyäni for at sikre, at de overholder alle gældende love og regler.

Kyäni kan tillade en Business Partner at udvikle sin egen hjemmeside, såfremt visse betingelser er opfyldt. Heriblandt:

- i. Business Partnern skal indsende en skriftlig ansøgning om tilladelse til en uafhængig hjemmeside forud for oprettelsen af en sådan. Ansøgninger skal sendes til Compliance Department. Tilladelsen til en uafhængig hjemmeside sker udelukkende på baggrund af Kyänis eget skøn.
- ii. erudover skal Business Partnern betale omkostningerne for en juridisk gennemgang, der er påkrævet for Business Partners uafhængige hjemmeside.

I tilfælde af at Kyäni konkluderer, at den foreslåede uafhængige hjemmeside er ikke acceptabel, får Business Partnern meddelelse om, at siden skal ændres, og at godkendelsen vil blive tilbageholdt, indtil de nødvendige ændringer er foretaget. Business Partnern må ikke offentliggøre sin uafhængige hjemmeside, før den er skriftligt godkendt af Kyäni.

Ingen ændringer eller modifikationer må foretages på den autoriserede hjemmeside. Dog er der følgende muligheder:

I tilfælde af at en Business Partner ønsker at ændre en tidligere godkendt hjemmeside, skal der indsendes en ansøgning om ændring af den uafhængige hjemmeside og et gebyr på 80 EUR. Ansøgningen skal indeholde enhver ændring eller tilføjelse, som Business Partnern ønsker at foretage. Ændringerne må ikke offentliggøres på hjemmesiden, før Business Partnern modtager en skriftlig godkendelse fra Kyäni.

- j. **Business Partner hjemmesider og onlinesalg:** Business Partners må kun foretage onlinesalg gennem en Business Partner hjemmeside, der er godkendt af Kyänis hovedkontor. Enhver Business Partner med en sådan tilladelse skal nøje overholde følgende restriktioner:

1. Produkter må ikke sælges for mindre end den aktuelt offentliggjorte engrospris (Business Partner pris).
2. Business Partners må ikke linke til en onlineside som fx eBay, Amazon eller lignende onlineforhandlere

3. Business Partners må ikke tilbyde eller sælge produkter til lande, hvor Kyäni ikke er officielt åbent, og definitionen af et officielt åbent land, sker på baggrund af Kyänis eget skøn.
 4. Business Partners skal anvende Virksomhedens godkendte billeder og materialer for det relevante marked. De findes i downloadsektionen i BackOffice, og skal bruges uændrede; dog må der foretages ændringer i billedstørrelsen.
 5. Business Partners må ikke sælge andre produkter, enten separat eller kombineret med Kyäni-produkter, medmindre det på forhånd er godkendt skriftligt af Kyäni.
 6. URL'en skal indeholde sætningen "kyanidist" eller "kyaniteam" sammen med en anden entydig identifikator for Business Partnern. Ingen produktnavne, lande, markeder eller territorier må indgå i webadressen uden forudgående skriftlig tilladelse fra Kyäni. For eksempel vil URL'er som www.wellnesskyanidist.com eller www.healthykyaniteam.com kunne accepteres, mens URL'en www.kyanigermany.com ikke kan.
 7. Kyäni forbeholder sig ret til efter eget skøn at acceptere, afvise, godkende eller tilbagekalde ethvert forslag til en Business Partner hjemmeside.
 8. Business Partners må ikke bruge ulovlige eller vildledende midler til at skabe en præference i søgeresultaterne på nogen søgemaskiner.
- k. Annoncering på søgemaskiner:** Business Partners kan annoncere på internetsøgemaskiner med Kyänis varemærker under forudsætning af, at de forud har fået Kyänis skriftlige godkendelse af detaljerne i den pågældende annonsekampagne, herunder de ord eller sætninger, der skal anvendes, og af de destinationssider, som Business Partnern ønsker, at den besøgende bliver omdirigeret til.
- l. Domænenavne og e-mail-adresser:** Business Partners må ikke bruge eller forsøge at registrere nogen af Kyänis handelsnavne, varemærker, servicenavne, servicemærker, produktnavne, selskabets navn eller noget afledt heraf til et domænenavn på internettet. Business Partners må heller ikke inkorporere eller forsøge at indarbejde nogen af Kyänis handelsnavne, varemærker, servicenavne, servicemærker, produktnavne, selskabets navn, eller noget afledt heraf i en e-mail-adresse.
1. Enhver e-mailadresse, der bruger navnet Kyäni, skal indeholde "kyanidist " eller "kyaniteam" samt yderligere en identifikator. For eksempel vil johndoe.kyanidist@gmail.com eller johndoe.kyaniteam@gmail.com være acceptable.
 2. Hvis "kyanidist" eller "kyaniteam" er inkluderet i e-mailadressen skal signaturlinjen i e-mailadressen også indeholde Business Partners navn og ordene "Uafhængig Kyäni Business Partner" eller " Uafhængigt Kyäni Business Partner team".
- m. Sociale Mediekonti:** Hvis Kyäni bruges på Sociale Medier, skal eventuelle brugernavne, der indeholder navnet Kyäni, tillige indeholde "Kyänidist" eller "Kyäniteam". Ingen andre variationer vil blive accepteret. Brugernavne må ikke kun indeholde navnet Kyäni eller nogen af Kyänis specifikke produktnavne eller varemærker såsom "Sunrise", "Sunset", "PayGate", osv. Desuden

skal Business Partnern angive sit Business Partner navn sammen med ordene "Kyäni Independent Business Partner" eller "Kyäni Independent Business Partner Team". Alle billeder, der anvendes på en social mediekonto, der relaterer sig til Kyänis produkter, skal være officielt godkendte Kyänibilleder, der er hentet fra Back Office.

- n. Visitkort:** Alle visitkort skal indeholde et "Selvstændig Kyäni Business Partner"-logo. Business Partnern må ikke anføre nogen reference eller andet indhold på kortet, der kan få modtageren til at tro, at Business Partnern er ansat i Kyäni. Hvis Business Partnern vælger at offentliggøre sin rang på visitkortet, skal rangbetegnelsen være korrekt.
- o. Varemærker og ophavsrettigheder:** Kyäni vil ikke tillade brugen af sine handelsnavne, varemærker, design eller symboler uden forudgående skriftlig tilladelse – det gælder også Business Partners. Business Partners må ikke producere optagelser eller taler fra virksomhedsarrangementer med henblik på videresalg uden skriftlig tilladelse fra Kyäni. Business Partners må ej heller reproducere optagelser af virksomhedsspecifikke lyd- eller billedpræsentationer med henblik på videresalg.
- p. Medier og medieforespørgsler:** Business Partners må ikke forsøge at svare på henvendelser fra medier om Kyäni eller dets produkter. Alle henvendelser fra medier der involverer Kyäni i enhver henseende, skal straks henvises til Kyänis Public Relation Afdeling. Denne politik har til formål at sikre, at der altid gives nøjagtige og sammenhængende oplysninger til offentligheden af hensyn til Virksomhedens image udadtil.
- q. Ulovlige køb:** *Ulovlige køb* omfatter: (a) Sponsorering af enkeltpersoner eller enheder uden deres vidende og/eller udfærdigelse af en Business Partner ansøgning og Aftale. (b) Svigagtig sponsorering eller indskrivning af en person eller enhed som Business Partner eller kunde. (c) Sponsorering af ikke-eksisterende personer eller enheder som Business Partners eller kunder. (d) Brug af kreditkort på vegne af en Business Partner eller kunde når Business Partnern eller kunden ikke er kontohaver af et sådant kreditkort. Bonuskøb udgør en væsentlig misligholdelse af disse Retningslinjer og Procedurer og er strengt forbudt.
- r. Virksomhedsenheder:** Et aktieselskab, et interessentskab eller enkeltmandsvirksomhed (med fællesbetegnelsen "virksomhed" i dette afsnit), kan ansøge om at blive Kyäni Business Partner ved at sende registreringsbevis eller andre relevante dokumenter, der beviser selskabets eksistens (sådanne dokumenter benævnes "virksomhedsdokumenter ") til Kyäni sammen med den korrekt udfyldte blanket Business Entity Registration. Hvis en Business Partner er sponsoreret online, skal enhedsdokumenterne og Registreringsblanketten for forretningsenheden indsendes til Kyäni inden for 30 dage efter online sponsoreringens påbegyndelse. En Kyänivirksomhed kan ændre sin status under samme sponsor fra individ til aktieselskab, interessentskab eller enkeltmandsvirksomhed, eller fra en form til en anden, men det kræver, at den normale ændringsprocedure ved ejerskifte følges. Registreringsformularen for en virksomhedsenhed (Business Entity Registration) skal underskrives af alle aktionærer, partnere eller forvaltere. Medlemmer af virksomhedsenheden er solidarisk ansvarlige for enhver gældsforpligtelse eller anden forpligtelse over for Kyäni. Ændringer af virksomhed kan ikke bruges til at omgå reglerne for ændring af genealogi eller ejerskifte.

- s. Ændringer i Business Partner virksomheden:** I tilfælde af ændringer skal Business Partneren straks kontakte Kyäni med oplysningerne herom. Dette gøres via en skriftlig Business Partner ansøgning og Aftale med korrekte og relevante oplysninger og relevant dokumentation.
- t. Ændring i stamtræet:** For at beskytte alle markedsorganisationers integritet og sikre Business Partnernes hårde arbejde, vil Kyäni kraftigt fraråde alle ændringer af genealogi. Bevarelsen af integriteten i træer og strukturer er nødvendig for hver Business Partners og markedsorganisations succes. Det er derfor sjældent, at overførslen af en Kyänivirksomhed fra en upline til en anden bliver godkendt. En anmodning om at ændre genealogi skal indsendes skriftligt til Business Partner Services Department og skal indeholde en begrundelse for overførslen. Overførsler vil kun blive behandlet i de følgende to (2) tilfælde:
- i. I tilfælde af svigagtig hvervning eller uetisk sponsorering, kan en Business Partner anmode om, at han eller hun overføres til en anden organisation med hele sin markedsorganisation intakt. Alle anmodninger om overførsel på grund af svigagtige sponsoraktiviteter vil blive evalueret efter omstændighederne i den enkelte sag.
 - ii. Den Business Partner, der ønsker at blive overført, skal indgive en korrekt og fuldstændigt udfyldt blanket til Ændring af genealogi med skriftlig godkendelse fra alle berørte upline Business Partners. Hvis en upline Business Partner ikke svarer på anmodningen om godkendelse inden tredivede dage, betragtes manglende svar som en godkendelse af den foreslåede overførsel. Ændringer i genealogi er kun tilladt inden for de første 30 dage efter hvervning. Ændringer efter denne dato er ikke tilladt. Downline Business Partners vil blive flyttet sammen med den overførte Business Partner, medmindre de anmoder om noget andet. Business Partners, der skal overføres, skal give Kyäni tredivede (30) dage efter modtagelse af blanketten Ændring af genealogi til at behandle og kontrollere anmodningen om ændring. Der findes en særlig bestemmelse om, at blanketten Ændring af genealogi ikke er påkrævet inden for de første 10 dage. I denne periode kan en sponsor sende fra sin registrerede e-mailadresse til Kyänis kundeservice - efter 10 dage kræves der en blanket.

Indsendelse af ufuldstændige, misvisende, ændrede eller svigagtige dokumenter i forbindelse med ansøgningen om Change of Genealogy kan resultere i afslag af anmodningen samt disciplinære sanktioner imod Business Partneren.

u. Uautoriserede og uberettigede handlinger:

1. *Skadesløshedsholdelse:* En Business Partner er fuldt ansvarlig og hæfter for alle sine mundtlige og skriftlige udtalelser vedr. Kyäniprodukter og den Globale Kompensationsplan, der ikke er udtrykkeligt indeholdt i officielle Kyänimaterialer. Business Partners accepterer at skulle holde Kyäni, Kyänis ledere, medarbejdere og andre ansatte og repræsentanter skadesløse for ethvert erstatningsansvar, inkl. som følge af domstolsafgørelser, civilretlige sanktioner, tilbagebetalinger, advokatsalærer, sagsomkostninger eller mistet omsætning, Kyäni måtte være blevet pådraget som følge af en Business Partners uberettigede udtalelser, erklæringer eller handlinger. Denne bestemmelse har fuld gyldighed også ud over en evt. annullering af Business Partner aftalen.

2. *Anprisninger til produkter:* Der kan ikke anvendes anprisninger (herunder ved personlige vidnesbyrd) vedr. terapeutiske, helbredende eller gavnlige egenskaber af noget produkt leveret af Kyäni ud over dem, der måtte være anført i officiel Kyäni litteratur knyttet til salg af Kyäni produkter i et givet land.
3. *Misvisende påstande om indtægter:* I deres iver for at sponsorere potentielle Business Partners bliver visse Business Partners undertiden fristet til at fremsætte misvisende påstande om indtægter eller resultatopgørelser for at bevise *network marketing's* store styrke. Dette er kontraproduktivt, fordi nye Business Partners meget hurtigt kan blive skuffet, hvis deres resultater ikke er så omfattende eller så hurtige som andre Business Partners angiveligt har opnået. I Kyäni er vi fuldt og fast overbevist om, at en Kyänis indtægtpotentiale i sig selv er højst attraktivt uden at skulle underbygges af andre.

Desuden vil national og/eller lokal lovgivning ofte regulere eller direkte forbyde visse former for påstande og udsagn om indtægter fra personer, der beskæftiger sig med *network marketing*. Selv om Business Partners måtte tro, at det er gavnligt at udlevere kopier af udbetalinger eller videregive oplysninger om deres egne indtægter, har sådanne tiltag rettlige konsekvenser, som kan have skadelig virkning på Kyänis omdømme, såvel som for Business Partneren, der fremfører påstandene.

Da Kyäni Business Partners ikke er i besiddelse af data, der er nødvendige for at leve op til lovgivningens krav til fremsættelse af påstande om indtægter, må en Business Partner, som præsenterer Kyänis forretningsmulighed eller den Globale Kompensationsplan for en potentiel Business Partner ikke fremstille indtægtsprognoser, fremsætte nogen påstande om indtægter eller afsløre sine Kyäniindtægter (herunder fremvise udbetalinger, kopier af udbetalinger, bankkontoudskrifter eller skatteopgørelser).

4. *Kommercielle afsætningsmuligheder:* Kyäni opfordrer på det kraftigste sine produkter afsat ved personlig kontakt. Med det formål at bevare Kyänis mærkevareværdi og sørge for en fair konkurrencesituation virksomhedens Business Partners indbyrdes, må ingen Business Partner uden en på forhånd indhentet skriftlig tilladelse fra Virksomheden udstille eller sælge Kyäni produkter eller skriftligt materiale i nogen detail- eller servicevirksomhed, undtaget som angivet i det følgende: Kyäni vil tillade Business Partners at herve og gøre salg fremstød i detail- eller servicevirksomheder, såfremt en sådan virksomhed er (1) en uafhængig lokalt ejet detailvirksomhed og dermed ikke er en del af en lands- eller regionalt dækkende forretningskæde, eller (2) en praktiserende sundhedspersons konsultation. Kyäni vil i disse tilfælde tillade Business Partners at herve eller sælge kommercielt efter at have opnået Kyänis skriftlige godkendelse. For at kunne passe ind i Retningslinjer og Procedurer betyder vendingen "*sælge kommercielt*" salg af: (a) Kyäni produkter til en værdi af 800 EUR eller derover i en enkelt ordre, og (b) salg til tredjepart, som har til hensigt at videresælge produkter til en endelig forbruger.
5. *Handelsmesser, udstillinger og andre salgsmuligheder:* Business Partners må udstille og/eller sælge Kyäni produkter på handelsmesser og professionelle udstillinger. Før indbetalingen af udstillingsgebyr til arrangøren, skal Business Partneren skriftligt kontakte Business Partner Services Department for at opnå en betinget godkendelse, da Kyänis politik er kun at godkende deltagelse af én Kyäniforretning pr. arrangement. Endelig godkendelse vil blive givet til den første Business Partner, der indsender en officiel

annoncering af arrangementet, en kopi af kontrakten underskrevet af Business Partner og arrangør og en kvittering på betalt gebyr for erhvervelse af stand. Godkendelsen gives alene for det specifikke arrangement. Alle anmodninger om deltagelse i evt. fremtidige arrangementer skal på ny indsendes til Business Partner Services Department. For at beskytte sit værdifulde varemærke, forbeholder Kyäni sig ydermere ret til at nægte en Business Partner tilladelse at deltage i enhver begivenhed, som Virksomheden ikke vurderer at være egnet for markedsføringen af dens produkter eller af Kyänis forretningsmulighed. Der vil ikke blive givet tilladelse til deltagelse i garagesalg, bytte-, loppe- eller gårdmarkeder, da disse ikke er befordrende for det professionelle image, Kyäni ønsker at fremstille.

6. *Forbud mod underbudsprissætning:* Alt salg af Kyäniprodukter skal ske til de Business Partner-engrospriser, som de fremgår af Kyänis hjemmeside på salgsdatoen.

v. **Interessekonflikter:**

1. *Forbud mod uautoriseret hvervning:* Kyäni Business Partners må deltage i andet direkte salg, network marketing eller salgsfremstød på flere niveauer (herefter benævnt "*network marketing*"), der ikke involverer Kyäniprodukter, hvis de måtte ønske det. For imidlertid at undgå interesse- og loyalitetskonflikter, forbydes en Business Partner, som vælger at deltage i andet network marketing foretagende, at foretage uautoriseret hvervning, herunder er i nedenstående situationer følgende forbudt:

Enhver forsøgt eller faktisk gennemført hvervning eller sponsorering af Kyänikunder eller Business Partners til andre network marketing foretagender, det være sig direkte eller gennem tredje part. Det indbefatter, men er ikke begrænset til, præsentation af eller deltagelse i præsentation af andre network marketing foretagender for nogen Kyänikunde eller Business Partner eller eksplicit eller implicit opfordring til nogen kunde eller Business Partner om at tilmelde sig andre foretagender. Da der er en ekstrem sandsynlighed for, at der kan opstå konflikt, hvis en Business Partner driver to network marketing programmer, har Business Partneren ansvaret for på forhånd at fastslå, om en person er Kyänikunde eller Business Partner, før Business Partneren forsøger at hverve personen til et andet network marketing foretagende,

En tidligere Kyäni Business Partner må ikke, i en periode på seks måneder fra datoen for annulleringen af sin Business Partner aftale, rekruttere nogen Kyäni Business Partner eller kunde til et andet network marketing program,

At frembringe eller tilbyde skriftligt materiale, bånd eller reklamematerialer af nogen art for et andet network marketing foretagende, som bliver anvendt af Business Partneren eller en tredje person til at rekruttere Kyänikunder eller Business Partners til samme foretagende,

At sælge eller tilbyde salg eller gøre reklame for noget ikke-Kyäniprodukt over for Kyänikunder eller Business Partners. Ethvert produkt i samme varekategori som et eller flere Kyäniprodukter anses for at være et konkurrerende produkt. Det indebærer, at ethvert kosttilskud vil befinde sig i samme varekategori som et Kyäni kosttilskud og derfor

være et konkurrerende produkt uanset forskelle i pris, kvalitet, ingredienser eller næringsværdi,

At tilbyde Kyäni produkter eller gøre reklame for Kyäni's Globale Kompensationsplan sammen med ethvert andet ikke-Kyäni produkt, -forretningsplan, -mulighed eller -incitament, eller

At tilbyde ikke-Kyäni produkter, forretningsplan, -mulighed, eller -incitament ved ethvert Kyänimøde, -seminar, -lancering, sammenkomst eller anden Kyänibegivenhed eller umiddelbart efter en sådan begivenhed.

2. *Downline-aktivitetsrapporter:* Downline-aktivitetsrapporter ligger til gennemsyn for Business Partners på Kyäni's hjemmeside. Adgang til online downline-aktivitetsrapporter er adgangskodebeskyttede. Alle downline-aktivitetsrapporter og deres indhold er fortrolige og består af navnebeskyttet informationsmateriale og forretningshemmeligheder tilhørende Kyäni. Downline-aktivitetsrapporter gives til Business Partnerne i strengeste fortrolighed og er tilgængelige for Business Partnerne med det ene formål at assistere Business Partnerne i deres arbejde med deres respektive Business Partner-organisationer og udviklingen af deres Kyäniforretning. Business Partnerne bør bruge deres downline-aktivitetsrapporter til at assistere, motivere og træne deres downline-Business Partners. Business Partnerne og Kyäni er enige om, at Kyäni udelukkende giver Business Partnerne adgang til downline-aktivitetsrapporter, hvis denne Aftale om fortrolighed og hemmeligholdelse respekteres, men det alene giver ikke Business Partnerne adgang til downline-aktivitetsrapporter. En Business Partner må ikke på egne vegne eller på vegne af nogen anden person, partnerskab, virksomhed eller anden enhed:

- i. Direkte eller indirekte videregive nogen oplysninger indeholdt i nogen downline-aktivitetsrapport til nogen tredjepart.
- ii. Direkte eller indirekte videregive sit brugernavn og/eller adgangskode til sin downlines aktivitetsrapport.
- iii. Anvende oplysningerne til at gå i konkurrence med Kyäni eller for noget andet formål end at fremme sin egen Kyäniforretning.
- iv. Rekruttere eller hverve nogen Business Partner eller kunde opført i nogen rapport eller på nogen måde forsøge at øve indflydelse på eller presse nogen Kyäni Business Partner eller Preferred Customer til at ændre deres forretningsforbindelse med Kyäni.
- v. Anvende eller videregive til nogen person, partnerskab, sammenslutning, virksomhed eller anden enhed nogen information indeholdt i nogen downline-aktivitetsrapport.

Enhver nuværende eller tidligere Business Partner skal på Virksomhedens forlangende returnere originaler og alle kopier af downline-aktivitetsrapporter til Virksomheden.

- w. **Henvendelser målrettet andre direkte salgsvirksomheders ansatte:** Kyäni tolererer hverken, at dets Business Partners specifikt og bevidst henvender sig til andre direkte salgsvirksomheders salgsmedarbejdere for at sælge dem Kyäni produkter eller hverve dem som Business Partners for Kyäni, eller at dets Business Partners opfordrer eller lokker de oven for nævnte

salgsmedarbejdere til at overtræde deres kontrakt med en anden direkte salgsvirksomhed. Indgår Business Partners i en sådan aktivitet, bærer pågældende risikoen for at blive sagsøgt af den anden direkte salgsvirksomhed. Hvis noget retssag, voldgifts- eller mæglingssag bliver anlagt mod en Business Partner med påstand om, at pågældende er indgået i upassende hvervningsaktivitet over for dens salgsmedarbejdere eller kunder, vil Kyäni ikke betale nogen af Business Partnerens advokatombkostninger eller retsafgifter eller holde Business Partneren skadesløs for nogen omkostninger afledt af retskendelse, bødetildeling eller forlig.

- x. Krydsrekruttering:** Forsøg på eller gennemførelse af krydsrekruttering er strengt forbudt. Krydsrekruttering defineres som hvervning, indmeldelse eller sponsering af en person eller enhed, som allerede har en registreret kunde- eller Business Partneraftale med Kyäni i en anden sponsorlinje, eller som har haft en sådan Aftale inden for de forudgående tolv kalendermåneder. Brug af ægtefælles eller slægtninges navn, firmanavn, DBA, antagne navne, selskaber, partnerskaber, fonde, personnumre eller opdigtede personnumre for at omgå denne bestemmelse er forbudt. En Business Partner må ikke nedgøre eller bagtale nogen Kyäni Business Partner i et forsøg på at lokke en anden Business Partner til at blive en del af sin egen Business Partner-organisation.

Hvis krydsrekruttering opdages, skal det øjeblikkeligt meddeles til virksomheden. Kyäni vil kunne tage disciplinære forholdsregler både mod den Business Partner, der skiftede organisation og/eller mod de(n) Business Partner, som opfordrede eller deltog i krydsrekrutteringen. Kyäni vil også kunne overflytte hele eller dele af den overtrædende Business Partners downline til pågældendes oprindelige downline-organisation, såfremt Kyäni skønner det rimeligt og gennemførligt at gøre det. Kyäni er imidlertid ikke forpligtet til at overflytte den krydsrekrutterede Business Partners downline-organisation. Afgørelsen om den endelige disponering følger efter Kyänis suveræne skøn. Business Partners frafalder ethvert retskrav og søgsmål mod Kyäni, der måtte kunne opstå af eller relatere til Kyänis endelige disponering vedrørende den kryds-sponsorerede Business Partners downline-organisation.

- y. Fejl eller spørgsmål:** Hvis en Business Partner har spørgsmål til eller er overbevist om fejl i udbetalinger af provisioner og bonusser, i opkrævninger eller i downline-aktivitetsrapporter, skal pågældende skriftligt underrette Kyäni inden 60 dage efter datoen for den angivelige fejl eller hændelse. Kyäni kan ikke drages til ansvar for fejl, undladelser eller opståede problemer, der ikke er blevet indberettet inden for de 60 dage.
- z. Forbud mod uforholdsmæssigt store indkøb af varelager:** Business Partners er ikke forpligtet til at transportere et udvalg af produkter eller salgshjælpemidler med rundt. Business Partners, der gør det, vil imidlertid indse, at detailsalg og opbygning af en salgsorganisation foregår noget lettere med et sådant udvalg på grund af den reducerede responstid i opfyldelsen af kunders ordrer eller imødekommelsen af nye Business Partnerss behov. Hver Business Partner må træffe sine egne valg desangående. For at sikre Business Partnersne mod at skulle hæfte for evt. restlagre, de ikke er i stand til at sælge, kan et sådant restlager returneres ved en Business Partners afgang i henhold til gældende betingelser.

Kyäni forbyder udtrykkeligt indkøb af urimeligt store mængder af produkter med det ene formål at kvalificere sig til provisioner, bonusser eller advancement i Kyänis Globale Kompensationsplan. Business Partners må ikke indkøbe et større varelager, end de med rimelighed kan forvente at kunne videresælge og/eller forbruge på en måned og må heller ikke opfordre andre til at gøre det.

Business Partners forbydes at indkøbe for mere end 800 EUR produkter pr. måned, med mindre de attesterer over for Kyäni, at de ligger inde med detailordrer, der beløber sig til mere end det beløb eller giver anden skriftlig begrundelse for, at et sådant indkøb er nødvendigt.

- aa. Statslig myndighedsgodkendelse eller påtegning.** Ingen lokale eller statslige myndigheder eller embedsmænd godkender eller deklarerer nogen direkte salgsvirksomheder eller -programmer. Derfor må Business Partners ikke på nogen måde give indtryk af eller tilkendegive, at Kyäni eller den Globale Kompensationsplan er blevet "godkendt", "deklareret" eller på anden vis sanktioneret af nogen regeringsmyndighed eller embedsmand.
- bb. Identifikation:** Alle Business Partners er forpligtet til at sørge for at afgive de nødvendige identitetsoplysninger i forbindelse med Business Partneransøgning og Aftale. Efter tilmeldingen vil Virksomheden fremsende det personlige Business Partner Identifikationsnummer til Business Partneren, hvormed pågældende kan identificere sig og sin forretning. Dette nummer vil blive anvendt ved ordreplaceringer og indhentning af provisioner og bonusser.
- cc. Indkomstskat:** Hvert år vil Kyäni sørge for de indkomst- og skatteoplysningskemaer og selvangivelser som i henhold til lovgivningen skal fremsendes til de relevante myndigheder. Hver Business Partner er personligt ansvarlig for at betale alle skatter og afgifter af al indkomst, pågældende har haft som uafhængig Business Partner.
- dd. Status som selvstændig erhvervsdrivende:** Business Partners er selvstændige erhvervsdrivende. Aftalen mellem Kyäni og dets Business Partners indebærer ikke en arbejdsgiver - ansat relation, et agentur, partnerskab eller joint venture, Kyäni og Business Partner imellem og således heller ingen erhvervelse af franchiseaftale eller anden forretningsmulighed. Business Partneren har ingen autorisation (eksplicit eller implicit) til at binde selskabet op på nogen forpligtigelse. Hver enkelt Business Partner skal fastsætte egne mål, arbejdstid, salgsmetoder og andre midler til at drive sin uafhængige virksomhed, dog undtaget evt. begrænsninger, der måtte fremgå af Business Partnerens kontraktlige forpligtigelser og gældende lovgivning.

Navnet Kyäni og andre navne optaget af Kyäni er navnebeskyttede vare- og tjenesteydelsesmærkenavne tilhørende Kyäni. Disse mærkenavne er som sådan af stor værdi for Kyäni og kan kun anvendes af Business Partners med Kyänis udtrykkelige tilladelse. Enhver anvendelse af navnet Kyäni på en artikel, der ikke er fremstillet af selskabet er forbudt undtagen i følgende tilfælde:

Business Partners titel: Selvstændig Kyäni Business Partner

Alle Business Partners kan bruge titlen "Selvstændig Kyäni Business Partner" under deres eget navn i telefonbøgernes hvide og gule sider. Business Partners må ikke oprette annoncer i telefonbøger, hvor Kyänis navn eller logo indgår. Business Partners må ikke besvare telefonopkald med sætninger, hvor navnet Kyäni indgår eller besvare dem på nogen måde, der kan forlede den opkaldende til at tro, at vedkommende er kommet i forbindelse med et kontor i Virksomheden.

- ee. Forsikringsdækning af Business Partnerens forretning:** Kyäni yder ingen forsikringsdækning af Business Partnerens uafhængige forretnings drift. Business Partners kan efter eget ønske selv etablere den forsikringsdækning af deres forretning, som de måtte finde passende.
- ff. Produktansvarsdækning:** Kyäni opretholder en produktansvarsforsikring, der gennem et leverandørdækningstillæg beskytter både virksomhed og Business Partners mod produktansvarfordringer. Tillægget udvider dækningen til at gælde uafhængige Business Partners, så længe de markedsfører Kyäniprodukter i overensstemmelse med Virksomhedens strategi og gældende lovgivning og regulativer. Kyänis produktansvarsforsikring dækker ikke i forbindelse med fordringer og handlinger opstået som følge af en Business Partners forsømmelige adfærd i markedsføringen eller af andre risikofaktorer i forbindelse med Business Partnerens uafhængige forretningsaktiviteter.
- gg. International markedsføring:** Business Partners er autoriseret til udelukkende at forhandle Kyäniprodukter og tilmelde kunder eller sponsor Business Partners i de lande, hvor Kyäni har tilladelse til at gøre forretninger iflg. Virksomhedens officielle meddelelser derom. I lande, hvor Kyäni har godkendt salgs- og Business Partneraktiviteter, skal Business Partners overholde det specifikke Kyäniregelsæt for det enkelte land. Sådanne regler kan variere fra land til land, og Business Partners er forpligtet til at kende reglerne i det land og dets handelssystem, de påtænker at gøre forretninger. Specifik landeinformation vil fra tid til anden blive udsendt som tillæg til Retningslinjer og Procedurer.
- hh. Overholdelse af love, forordninger og etiske standarder:** Mange samfund har lovgivning, der regulerer visse hjemmebaserede forretningstyper. I de fleste tilfælde er disse forordninger ikke gældende for Kyäni Business Partners på grund af arten af deres forretninger. Men Business Partners skal selvfølgelig følge de love, der faktisk gælder for dem. Hvis en embedsmand eller myndighed meddeler en Business Partner, at en forordning gælder for denne, skal Business Partneren reagere høfligt og samarbejdsvilligt. Business Partneren opfordres til om muligt at sende en kopi af forordningen til Kyänis Compliance Department. *Business Partneren* skal overholde Europæisk Direktesalg adfærdskodeks alle handler med forbrugere.
- ii. Mindreårige:** Ingen person, som regnes for mindreårig i sin stat eller opholdsland kan være Kyäni Business Partner. Business Partners må ikke sponsorere eller rekruttere mindreårige til Kyäni programmet.
- jj. Handlinger begået af medlemmer af husstanden eller tilknyttede personer:** Hvis et medlem af Business Partnerens husstand deltager i en aktivitet, der, hvis den var blevet foretaget af Business Partneren selv, ville overtræde en bestemmelse i Business Partneraftalen, vil en sådan aktivitet blive betraget som en overtrædelse begået af Business Partneren, hvorfor Kyäni vil kunne træffe disciplinære foranstaltninger mod Business Partneren. Tilsvarende, hvis en person, der på nogen måde er tilknyttet Business Partneren i et selskab, partnerskab, eller anden virksomhed (fællesbetegnelse: tilknyttet person) overtræder Aftalen, vil sådanne handlinger blive betraget som en overtrædelse begået af Virksomheden, hvorfor Kyäni vil kunne træffe disciplinære foranstaltninger mod Virksomheden.
- kk. Omemballering og ometikettering forbudt:** Business Partners må ikke på nogen måde ompakke, ommærke, genopfylde eller ændre etiketterne på nogen Kyäniprodukter, - produktinformation, - materialer eller -programmer. Kyäniprodukter må kun sælges i deres

originale emballage. Ometikettering eller ompakning kan påføre Business Partneren kriminal- eller civilretligt erstatningsansvar, særligt hvis handlingen medfører skade på ejendom eller på anden person.

II. Anmodninger om optegnelser, registreringer mv.: En anmodning fra en Business Partner om kopier af fakturaer, ansøgninger, downline-aktivitetsrapporter eller andre optegnelser registreret i arkivet pålægges en afgift på 0,80 EUR pr. kopieret side til dækning af omkostningerne ved forsendelse og forbrugt arbejdstid til fildøgning og kopiering.

mm. Salg, overførsel eller overdragelse af en Kyäniforretning: Selv om en Kyäniforretning er en privat ejet og uafhængigt drevet forretning, er salg, overførsel eller overdragelse af en Kyäniforretning underlagt visse begrænsninger. Hvis en Business Partner ønsker at sælge eller overdrage sin Kyäni forretning, skal følgende kriterier opfyldes

1. Beskyttelsen af den eksisterende sponsorlinje skal opretholdes, så at Kyäniforretningen kan fortsætte driften i samme sponsorlinje.
2. Der vil blive opkrævet en administrativ afgift på 200 EUR for alle typer af transaktioner.
3. Før salget, overførslen eller overdragelsen kan afsluttes og godkendes af Kyäni, skal enhver gældsforpligtigelse, den frasælgende Business Partner måtte have med Kyäni, indfris.
4. Den frasælgende Business Partner skal have et godt omdømme og ikke have overtrådt nogen aftalebetingelser for at være berettiget til at sælge, overføre eller overdrage en Kyäniforretning.

Kyäni har den suveræne skønsret til at acceptere eller afvise de nævnte transaktioner.

5. Efter færdiggørelse af købs- og salgsaftale og ny Business Partneraftale, skal parterne fremsende kopier af disse til Kyänis Customer Services Department til gennemsyn og godkendelse. Kyäni forbeholder sig ret til at anmode om yderligere nødvendig dokumentation for at kunne analysere transaktionen mellem køber og sælger. Kyänis Customer Services Department vil derefter efter eget skøn godkende eller underkende salget, overførslen eller overdragelsen inden 30 dage efter modtagelsen af alle nødvendige dokumenter.
6. Hvis den nye ejer (eller ejere) er et aktieselskab, interessentskab, enkeltmandsvirksomhed eller enhver anden type virksomhed, skal relevant registreringsbevis og andre dokumenter, der beviser virksomhedens eksistens, sendes til Kyäni før eventuelle ændringer vil blive behandlet eller godkendt.
7. Ændringer af ejerskab må ikke anvendes til at omgå reglerne om ændring af genealogi.

Hvis parterne ikke kan opnå Kyänis godkendelse af transaktionen, kan Kyäni vælge at omstøde overdragelsen. Hvis Kyäni godkender overdragelsen, skal køberen af den eksisterende Kyäniforretning overtage sælgerens forpligtelser og placering. En Business Partner, der afhænder sin Kyäni forretning vil ikke være berettiget til at ansøge om at blive Kyäni Business Partner igen før efter en venteperiode af mindst 12 fulde kalendermåneder efter afhændelsen. Der kan ikke ske nogen ændringer i placering eller sponsorering som følge af salg eller overdragelse af en Kyänivirksomhed.

nn. Opdeling af en Kyäniforretning: Kyäni Business Partners driver i nogle tilfælde deres Kyäniforretning som ægtefællepartnerskaber, regulære partnerskaber eller selskaber. Skulle et

ægteskab ende i skilsmisse eller et selskab eller partnerskab opløses (de sidstnævnte to enheder benævnes herefter "*enheder*"), skal der træffes foranstaltninger til at sikre, at en opsplitning eller deling af forretningen kan gennemføres uden at påvirke sponsorlinjens andre forretningers tarv og indkomst negativt. Hvis det ikke lykkes parterne at tilgodese de andre Business Partners og Kyäni's tarv, vil Kyäni ensidigt kunne ophæve Business Partneraftalen.

Under skilsmisseprocessen eller en enheds opløsningsproces, skal parterne vedtage en af de følgende tre driftsmetoder:

1. En af parterne kan med den andens, hhv. de andre parter's samtykke, drive Kyäni forretningen videre i medfør af en skriftlig overdragelse, hvorved den afkaldsgivende ægtefælle, hhv. de andre enheders parter bemyndiger Kyäni til suverænt at forhandle direkte med den anden ægtefælle, hhv. andre parter.
2. Parterne kan fortsætte med at drive Kyäni forretningen i fællesskab, hvorefter alle godtgørelser betalt af Kyäni, vil blive udbetalt i dette fællesskabs to navne, hhv. enhedens navn til deling i det forhold, parterne indbyrdes bliver enige om.
3. Hvis parterne ikke kan nå en fælles overenskomst om, hvordan forretningen kan allokere under skilsmisse-, hhv. opløsningsprocessen, vil Kyäni varetage forretningens drift i overensstemmelse med status quo før indgivelse af skilsmisse-, hhv. opløsningsbegæring.

Downline-organisationen, der hører under et ægtepar i skilsmisse hhv. en forretningsenhed under opløsning, vil under ingen omstændigheder blive opdelt. Tilsvarende vil Kyäni under ingen omstændigheder splitte provisions- og bonusudbetalinger op mellem ægtepar i skilsmisse eller mellem parthavere i enheder under opløsning. Kyäni anerkender kun én downline-organisation og vil kun udstede én provisionsudbetaling pr. Kyäniforretningsenhed inkl. dennes provisionsring. Provisionsudbetalinger vil altid skulle udbetales til den samme person hhv. forretningsenhed. I tilfælde af at parterne i en skilsmisse hhv. en enhed under opløsning er ude af stand til at løse en tvist over disponeringen af provisioner og ejerskabet til forretningen, vil Business Partneraftalen blive tvangsannulleret.

Hvis en tidligere ægtefælle eller en person med tidligere tilknytning til en forretningsenhed har fraskrevet sig alle sine rettigheder i sin oprindelige Kyäniforretning, vil vedkommende herefter være frit stillet til at sponsorere under en anden sponsor efter eget valg, dog under iagttagelse af de ovenfor angivne krav om venteperiode. I så tilfælde vil den tidligere ægtefælle eller partner hverken have ret til en Business Partner i deres tidligere organisation eller til en ny detailkunde. De må udvikle deres nye forretning på samme vilkår som enhver anden ny Business Partner.

oo. Sponsorering: Alle aktive Business Partners med et godt omdømme har ret til at sponsorere og tilmelde andre til Kyäni. Enhver potentiel kunde eller Business Partner har den ultimative ret til at vælge sin egen sponsor. Hvis to Business Partners hævder at være sponsor for den samme nye Business Partner eller kunde, skal Virksomheden betragte den først modtagne ansøgning som den afgørende. Derudover forbeholder Kyäni sig ret til at afvise tilmeldinger i lande eller territorier, hvor Virksomheden ikke er åbnet officielt.

pp. Stacking: Udtrykket "*stacking*" indbefatter (a) manglende fremsendelse af eller tilbageholdelse af en uafhængig Business Partneransøgning og -aftale mere end 72 timer efter dens færdiggørelse, (b) placering eller manipulation af uafhængig Business Partneransøgninger og aftaler med det

formål at maksimere godtgørelser i henhold til Kyänis Globale Kompensationsplan, eller (c) ydelse af finansiel støtte til nye Business Partners med det formål at maksimere godtgørelser i henhold til Kyänis Globale Kompensationsplan. *Stacking* udgør et væsentligt brud på Retningslinjer og Procedurer og er strengt forbudt.

- qq. Arv:** Ved en individuel Business Partners død, kan dennes forretning overgå til arvinger. Relevant juridisk dokumentation i henhold til den lokale lovgivning skal fremsendes til Kyäni for at sikre en korrekt transaktion. Derfor bør en Business Partner konsultere en advokat for at få udarbejdet et testamente og/eller andet/andre dokumenter, som lokal lovgivning måtte kræve. Når en Kyäniforretning overdrages iflg. et testamente og/eller ved en anden testamentarisk proces i henhold til lokal lovgivning, erhverver modtageren retten til at modtage alle den afdøde Business Partners markedsorganisations bonusser og provisioner forudsat at efterfølgeren kan imødekomme følgende kvalifikationer:
Efterfølgeren skal:

1. Indgå en ny Business Partneraftale
2. Overholde Aftalens betingelser og bestemmelser
3. Imødekomme alle kvalifikationer hørende til den afdøde Business Partners status

En overdraget Kyäniforretnings bonus- og provisionsudbetalinger vil i medfør af dette afsnit blive udbetalt som et samlet beløb til arvingen(rne). Arvingen(rne) skal oplyse en postadresse, hvortil alle bonus- og provisionsudbetalinger kan sendes. Hvis forretningen overgår til flere arvinger i fællesskab, skal de oprette en forretningsenhed, der kan virke med Business Partnerstatus.

- rr. Overdragelse på grund af en Business Partners uarbejdsdygtighed:** For at effektuere en overdragelse af en Kyäniforretning på grund af indisposition må efterfølgeren fremsende til Kyäni: (1) en bekræftet kopi af udpegningen til formynder/stedfortræder, (2) en bekræftet kopi af retskendelsen eller anden dokumentation, påkrævet under lokal lovgivning, som fastslår efterfølgerens ret til at drive og administrere Kyäniforretningen og (3) en udfyldt Business Partneraftale underskrevet af formynder/stedfortræder.

4. BUSINESS PARTNERSS FORPLIGTELSER

- a. Ændringer af kontaktoplysninger:** For at sikre levering af produkter, informationsmaterialer mm. og udbetaling af provisions til tiden, er det af afgørende betydning, at Kyänis oplysningsarkiv er ajourført. Business Partners er forpligtet til at holde alle deres adresser, e-mail adresser og telefonnumre ajour. Dette kan gøres i Business Partnerens BackOffice eller ved alternativt at sende nødvendige ændringer til Kundeservice. For at kunne garantere korrekte ordreliverancer skal alle ændringer være Kyäni i hænde senest 14 dage før adresse- eller telefonnummerændringer træder i kraft.
- b. Kontinuerlig uddannelse:** For at opnå succes med Kyäni bør enhver Business Partner, som sponsorerer andre Business Partners vej ind i Kyäni, kunne udføre seriøs assistance og oplæring for at sikre sin Kyäni forretnings downline en ordentlig og korrekt drift. Business Partners bør have løbende kontakt til og kommunikation med Business Partners i deres downline-organisation. Eksempler på relevant kontakt og kommunikation inkluderer, men er ikke begrænset til, nyhedsbreve, skriftlig korrespondance, personlige møder, telefonisk kontakt,

voicemail, e-mail og ledsagelse af downline-Business Partners til Kyänimøder, træningskurser og lign. Upline-Business Partners bør også søge at motivere og træne deres nye Business Partners i Kyänis produktkendskab, effektive salgsmetoder, Kyänis Globale Kompensationsplan, overholdelse af Virksomhedens Retningslinjer og Procedurer og overholdelse af lokal lovgivning. Business Partners skal overvåge Business Partners i deres downline-organisation for at sikre, at disse ikke gør uretmæssige produkt- eller forretningsmæssige krav gældende eller deltager i ulovlig eller upassende forretningsadfærd. Hver Business Partner skal på forlangende kunne fremvise dokumenterede beviser på sin kontinuerlige opfyldelse af en sponsors forpligtelser.

- c. **Kontinuerlige forpligtelser vedr. salg:** Uanset hvilket sponsoraktivitetsplan de befinder sig på, må fremgangsrige Business Partners føle en kontinuerlig forpligtelse til personligt at fremme salget ved at generere nye kunder og ved god servicering af deres eksisterende kunder.
- d. **Undgå nedvurdering:** Kyäni ønsker at levere sine uafhængige Business Partners de bedste produkter, den bedste Kompensationsplan og den bedste service i branchen. Derfor er konstruktiv kritik og kommentarer velkommen og kan sendes skriftligt til Customer Services Department. Husk at for at kunne servicere jer på bedste måde, må vi høre fra jer! Mens Kyäni byder konstruktive input velkommen, tjener det derimod intet formål, at Business Partners ude i marken fremkommer med negative kommentarer og bemærkninger om Virksomheden, dens produkter eller Kompensationsplan, andet end at forringe andre Business Partnerss entusiasme. Tilsvarende vil nedgørende omtale af konkurrenterne skabe et billede af et negativt forretningsmiljø, der skader branchen og i sidste ende også Kyäni. Derfor og for at sætte et godt eksempel for deres downline, bør Business Partners ikke nedvurdere Virksomheden og dens produkter eller konkurrenterne og deres produkter. Kyäni forbeholder sig ret til at træffe foranstaltninger mod Business Partners, hvis personlige adfærd i den henseende viser sig at være skadelig og ødelæggende for Kyäni.
- e. **Fremskaffelse af dokumentation for ansøgere:** Business Partners skal være behjælpelige med at fremskaffe den aktuelle ajourførte version af Retningslinjer og Procedurer (altid tilgængelig på Kyänis website) og Kompensationsplan til personer, de sponsorerer med henblik på at blive Business Partners, inden ansøgeren underskriver en Business Partneraftale.
- f. **Rapportering om krænkelser af retningslinjer:** Business Partners, der observerer krænkelse af retningslinjer begået af en anden Business Partner, opfordres til i en skriftlig rapport at gøre Kyänis Compliance Department opmærksom på krænkelsen. Detaljer om sådanne hændelser, såsom datoer, antal episoder, involverede personer og anden relevant dokumentation, bør indgå i rapporten.

5. SALG

- a. **Salg af produkter:** Kyänis Globale Kompensationsplan er baseret på salg af Kyäniprodukter til forbrugerne. Business Partners skal kunne opfylde egne og downline-organisationens krav for detailsalget (så vel som leve op til andre forpligtelser angivet i Aftalen) for at være berettiget til bonusser, provisioner og advancement til højere rangtrin.
- b. **Prissætning og territoriale restriktioner:** Business Partners må ikke sælge Kyäniprodukter til under den offentliggjorte engrospris. Business Partners må kun sælge Kyäniprodukter i lande, der af Kyäni selv er officielt erklæret åbne for Kyäniforretninger.

- c. Salgskvitteringer:** Kyäni opfordrer alle Business Partners til at forsyne deres detailkunder med to kopier af en officiel Kyäni salgskvittering på salgstidspunktet. Kvitteringerne angiver kunde 30 dage penge tilbage garanti for Kyäniprodukter og en erklæring om forbrugerbeskyttelse, såfremt en sådan ydes under lokal lovgivning. Kyäni opretter registre, der dokumenterer direkte eller foretrukne kunde køb. Business Partners bør opbevare alle detailsalgskvitteringer for en periode på to år og kunne fremlægge dem for Kyäni på Virksomhedens forlangende. Endvidere bør Business Partners huske at beholde papirer relateret til Business Partnertransaktioner for at leve op til lokale lovgivningskrav til deres uafhængige forretninger (f.eks. for at kunne dokumentere indtægter og udgifter som bilag til Business Partners forpligtelser jf. skattelovgivningen).

Hvis et salg rubriceres som fjernsalg, dvs. salg udenfor fast forretningssted, bør Business Partneren sikre sig, at kvitteringer overholder lokale lovgivningskrav. Som eksempel kan nævnes, at i nogle retssystemer skal følgende oplysninger være at finde på enhver salgskvittering (inkl. to kopier til køber):

1. Dato for transaktionen
2. Sidste fristdato for købers ret til at annullere handlen
3. Navn og adresse på den sælgende Business Partner
4. Fortløbende faktura numre
5. Forbrugerens lovbestemte fortrydelsesret, med returnerings oplysninger angivet

6. BONUSSE OG PROVISIONER

- a. Bonus og provisionskvalifikationer:** En Business Partner skal være aktiv og agere i overensstemmelse med Aftalen for at kvalificere sig til opnåelse af bonusser og provisioner. Så længe en Business Partner lever op til Aftalen, vil Kyäni udbetale provisioner til Business Partneren i henhold til den Globale Kompensationsplan. Minimumsbeløbet, Kyäni kan udstede en check/bankanvisning på 20 EUR. Hvis en Business Partners bonusser og provisioner ikke beløber sig til 20 EUR eller derover, vil Virksomheden holde beløbet tilbage, indtil det når op på 20 EUR, Så snart beløbet er steget til 20 EUR vil det blive anvist. Virksomheden vil fra tid til anden udarbejde retningslinjer for udbetaling af bonusser og provisioner i andre valutaer end USD. Bonusser og provisioner vil blive beregnet, og udbetalinger vil blive anvist senest den femtende dag i hver måned.
- b. Justeringer af bonusser og provisioner:** Business Partners vil modtage bonusser og provisioner baseret på de faktiske salg af produkter til forbrugere. Når et produkt bliver returneret til Kyäni for at blive refunderet eller tilbagekøbt af Virksomheden, vil bonusser og provisioner tilknyttet de(t) returnerede eller tilbagekøbte produkt(er) blive fratrukket i refusionsmåneden eller over de følgende udbetalingsperioder, indtil den udbetalte provision er inddrevet fra Business Partners, som har modtaget bonusser og provisioner for salg af de refunderede produkter. I tilfælde af, at en sådan Business Partner opsiger sin Business Partneraftale, og de bonus- og provisionsbeløb, der er tilknyttet de returnerede produkter, mangler at blive fuldt inddrevet, vil en udestående saldo blive modregnet ethvert beløb, Virksomheden måtte skyldte den ophørte Business Partner.

- c. **Ikke hævede tilgodehavender:** Kunder eller Business Partners, som har et tilgodehavende i Virksomheden bør hæve deres tilgodehavende inden seks måneder efter tilgodehavendets udstedelsesdato. Hvis tilgodehavender ikke er blevet hævet inden for de seks måneder, vil Kyäni månedligt forsøge at henvende sig til Business Partneren/ kunden ved at sende skriftlig underretning til den sidst kendte postadresse om sit tilgodehavende. Hvert henvendelsesforsøg pålægges et gebyr på 8,00 EUR, som vil blive fratrukket Business Partnerens/kundens tilgodehavendekonto.
- d. **Downline-aktivitetsrapporter:** Al information leveret af Kyäni pr. mail eller telefonisk i downline-aktivitetsrapporter inkl. men ikke begrænset til personlig eller gruppesalgsvolumen (eller dele deraf), om downline-sponsoraktivitet og anden information kan anses for at være korrekt og pålidelig. Dog kan Kyäni eller personer, der er ophavsmand til eller udsender informationen, ikke garantere informationsværdien grundet en række faktorer inkl. den altid bestående risiko for menneskelige eller mekaniske fejl, det være sig nøjagtighed og fuldstændighed, ordrealitet, afvisning af betalingskort- og elektroniske betalinger, returnerede produkter, tilbageførsler af betalingskort- og elektroniske betalinger.
- e. **Garantier:** AL VAREDEKLARATION (som beskrevet i Kyänis Globale Kompensationsplan) YDER SÆDVANLIG PRODUKT GARANTI, IHT. ALLE NATIONALE LOVGIVNINGER. DER YDES DOG INGEN GARANTI VEDR. SALGBARHED, EGNETHED FOR SÆRLIG ANVENDELSE, ELLER LIGNENDE FORHOLD.

HVERKEN KYÄNI OG/ELLER NOGEN ANDEN(RE)PERSON(ER), DER ER OPHAVSMAND TIL ELLER UDSENDER INFORMATIONEN, KAN I VIDESTE FORSTAND UNDER IAGTTAGELSE AF GÆLDENDE LOVGIVNING, UNDER NOGEN OMSTÆNDIGHEDER VÆRE ANSVARLIG OVER FOR NOGEN Business Partner ELLER NOGEN ANDEN PERSON FOR NOGEN DIREKTE ELLER INDIREKTE, AFLEDTE, HÆNDELIGE, SÆRLIGE ELLER STRAFBARE SKADER, SOM OPSTÅR VED BRUG AF ELLER ADGANG TIL INFORMATION (INKL. MEN IKKE BEGRÆNSET TIL TABTE FORTJENESTER, BONUSSE ELLER PROVISIONER, TAB AF FORRETNINGSMULIGHED OG SKADER, DER OPSTÅR AF UNØJAGTIGHED, UFULDSTÆNDIGHED, ULEMPER, FORSINKELSE ELLER TAB AF MULIGHED FOR AT ANVENDTE INFORMATIONEN), SELV OM KYÄNI ELLER ANDRE PERSONER, DER ER OPHAVSMAND TIL ELLER UDSENDER INFORMATIONEN SKULLE VÆRE BLEVET GJORT OPMÆRKSOM PÅ MULIGHEDEN FOR SÅDANNE SKADER. KYÄNI ELLER ANDRE PERSONER, DER ER OPHAVSMAND ELLER UDSENDER INFORMATIONEN, VIL IKKE I VIDESTE FORSTAND SOM TILLADT VED LOV, KUNNE PÅDRAGES NOGET ANSVAR ELLER ERSTATNINGSANSVAR OVER FOR DIG ELLER NOGEN ANDRE PERSONER I MEDFØR AF NOGEN ERSTATNINGSRET, KONTRAKT, FORSØMMELIGHED, OBJEKTIVT ANSVAR, PRODUKTANSVAR ELLER NOGEN ANDEN ANTAGELSE MED HENSYN TIL NOGET EMNE I DENNE AFTALE ELLER BETINGELSER OG FORHOLD RELATERET DERTIL.

Adgang til og brug af Kyänis online- og telefoniske informationservice sker på egen risiko. Al information er forsynet med et "as is". Hvis du er utilfreds med informationen, er din eneste mulighed at afbryde forbindelsen til Kyänis online- og telefoniske informationservice.

7. PRODUKTGARANTIER, RETURNERING OG TILBAGEKØB AF LAGERBEHOLDNING

- a. **Produkttilfredshedsgaranti for KUNDER:** Kyäni yder en 100% 30 dages fuld tilfredsheds- eller pengene tilbage garanti (minus fragtomkostninger) på alle produkter indkøbt af kunder. Kunder

skal returnere alle åbnede som uåbnede produkter til Kyäni. Når Kyänis Distributionscenter har modtaget produkterne, vil det behandle alle returnerings og tilbagebetalingsager inden 30 dage efter modtagelsen af produkterne.

Kunder bosat i EU kan indenfor en periode på 14 arbejdsdage trække sig fra købskontrakten uden sanktioner (undtagen forsendelsesomkostninger ved returnering) og uden begrundelse i henhold til EU lovgivning om fjernsalg.

Bortset fra fortrydelsesretten jævnfør det foregående afsnit, er Potato Pak-produkter ikke omfattet af tilfredshedgarantien.

Alle returprodukter skal være modtaget af Kyäni senest 14 dage efter, at kunden har indsendt hensigtsklæring om at ville returnere dem.

b. Returnering af BUSINESS PARTNERSS lagerbeholdning:

Business Partners kan inden 14 kalenderdage fra Independent Business Partners Agreement's ikrafttrædelsesdato vælge at trække sig tilbage uden sanktion og uden begrundelse, forudsat at Business Partneren informerer Kyäni skriftligt om sin beslutning inden fristens udløb.

I tilfælde af frivillig opsigelse eller ophævelse af Independent Business Partners Agreement enten i henhold til foregående afsnit eller i henhold til § 11.c, vil Kyäni tilbagekøbe den del af Business Partnerens produkter, der stadig kan omsættes, og som Business Partneren har købt fra Kyäni i de foregående tolv måneder. Tilbagekøbsprisen udgør 90 % af den købspris, som Business Partneren har betalt. Omkostningerne i forbindelse med forsendelse og returnering betales af Business Partneren og vil ikke blive refunderet. Kyäni tilbagekøber ikke produkter fra Business Partners, der selv er årsag til opsigelsen.

I henhold til Aftalen omfatter tilbagekøbet alle produkter, reklamematerialer, startpakker eller andre salgsmaterialer, der er fremstillet af Kyäni og købt af Business Partner fra Kyäni. Det inkluderer ingen Potato Pak produkter.

Tilbagekøbsbestemmelserne i dette afsnit gælder ikke for beholdninger, der ikke er salgbare i øjeblikket. Salgbare beholdninger må ikke indeholde varer med overskredet udløbsdato, som har beskadiget eller fjernet sikkerhedsforsegling, som er åbnet eller delvist brugt, som ikke længere produceres af Kyäni, eller som er et sæsonbestemt eller særlig kampagnerelateret produkt.

Hvis Business Partner ikke gør krav på produkterne, og de senere tilbagekøbes eller refunderes herunder (dvs. ordren blev afvist, forkert adresse eller telefonnummer, mislykket levering eller anden grund), pålægges Business Partner et administrationsgebyr på 16 EUR (+ moms) og forbliver ansvarlig for omkostninger, der betales for at sende produktet til Business Partner og returnere produktet til Kyäni.

Business Partneren skal returnere samtlige produkter inden 14 dage fra modtagelsen af Kyänis e-mail om returprocessen. Det er dog Business Partner, der bærer risikoen for tab, mens varerne er under transport.

8. TVISTBILÆGGELSE OG DISCIPLINÆRE FORANSTALTNINGER

- a. Disciplinære sanktioner:** Brud på Aftalen inkl. de til enhver tid gældende Retningslinjer og Procedurer eller enhver ulovlig, svigagtig, bedragerisk eller uetisk forretningsadfærd begået af en Business Partner, kan, medføre en eller flere af følgende forholdsregler, som, når det skønnes nødvendigt, vil blive betraget som brud på Aftalen med pådragelse af skadeserstatningsansvar, men ikke indebære, at Kyäni giver afkald på sine øvrige rettigheder i aftaleforholdet.
1. Udstedelse af skriftlig advarsel eller formaning.
 2. Krav til Business Partneren om at tage øjeblikkelige korrigerende forholdsregler.
 3. Pålæggelse af en afgift, som vil blive tilbageholdt i bonus- og provisionsudbetalinger.
 4. Tab eller suspension af retten til en eller flere bonus- og provisionsudbetalinger.
 5. Kyäni kan i den periode, Kyäni undersøger enhver adfærd, som måtte krænke Aftalen, tilbageholde alle eller dele af en Business Partners bonusser og provisioner. Hvis Kyäni vælger at opsiges Aftalen på grund af en Business Partners aftalebrud eller krænkelse af gældende lovgivning eller forordninger, vil Business Partneren ikke længere være berettiget til at få udbetalt nogen provisioner eller andre udbetalinger, som har været tilbageholdt i undersøgelsesperioden, der har ligget før den faktiske opsigelse.
 6. Suspension af en Business Partners ret til at købe produkter og/eller modtage udbetalinger.
 7. Opsigelse af Aftalen.
 8. Enhver anden forholdsregel, som er tilladt i henhold til Aftalens bestemmelser til på rimelig måde at minimere skader, som delvist eller udelukkende er forårsaget af en Business Partners adfærd eller forsømmelser.
 9. De ovenfor nævnte forholdsregler er ikke udtømmende for Kyänis rettigheder og betyder ikke, at Kyäni ikke kan indlede yderligere retsforfølgning for økonomisk eller anden retfærdiggørelse eller tage andre forholdsregler tilladt i henhold til Aftalens bestemmelser eller gældende lovgivning.
- b. Klager:** Når en Business Partner har klager over en anden Business Partners praksis eller adfærd i forbindelse med deres respektive Kyäniforretninger, opfordres de til at løse problemerne ved indbyrdes drøftelser. Hvor dette ikke lader sig gøre eller ender resultatløst, opfordres klageren til at drøfte problemet med sin sponsor, som kan bedømme sagen og forsøge at løse den, evt. ved hjælp af den anden parts upline-sponsors mæglingsbestræbelser. Uløste konflikter kan skriftligt indberettes til Virksomhedens Afdeling for Kundeservice, som kan søge relevant bistand hos en konfliktløsningsinstans for endelig bedømmelse og afgørelse.
- c. Konfliktløsningsinstans:** En konfliktløsningsinstans består af en eller flere kvalificerede personer udvalgt af Kyänis øverste ledelse. Sammensætningen af en konfliktløsningsinstans kan ændre sig til hver en tid. Instansens formål er at:
1. Gennemgå klager over handlinger foretaget af virksomheden vedr. et påstået brud på en Business Partners forpligtelser, og

2. Gennemgå sager vedr. konflikter mellem KyäniBusiness Partners. Hvis en løsningsmulighed eller forsøg på bilæggelse af striden foreslået af kundeservice er blevet afslået eller striden på anden måde forbliver uløst, kan konfliktløsningsinstansen bedømme dokumentationen, gøre sine overvejelser og respondere på tilbageværende problemstillinger.

En Business Partner kan fremsende en skriftlig anmodning om en bedømmelse af sin sag telefonisk eller ved personligt fremmøde inden 7 forretningsdage fra datoen for: (1) Kyänis skriftlige varsel om disse muligheder, eller (2) Customer Services skriftlige afgørelse vedr. konflikter mellem Business Partners under afsnit 8.c. Al kommunikation mellem Kyäni og Business Partneren, der søger løsning på en konflikt, skal være skriftlig. Det ligger inden for konfliktløsningsinstansens beføjelser at skønne, om den vil acceptere en påstand til bedømmelse. Hvis konfliktløsningsinstansen vedtager at bedømme sagen, skal den tidsfastsætte bedømmelsen inden 30 dage fra modtagelsen af Business Partnerens skriftlige anmodning. Al dokumentation (papirer, genstande mv.), som en Business Partner måtte ønske at fremlægge for konfliktløsningsinstansen til bedømmelse, skal være fremsendt senest 7 forretningsdage før den fastsatte bedømmelsesdato. Business Partneren vil skulle afholde alle udgifter i forbindelse med sin egen tilstedeværelse samt tilstedeværelsen af evt. vidner, som pågældende ønsker skal være tilstede ved bedømmelsen. Konfliktløsningsinstansens afgørelse vil være endelig og kan ikke blive genstand for yderligere bedømmelse hos virksomheden. Under fremførelsen af påstanden for konfliktinstansen vil Virksomheden aktivt gøre indsigelse mod ethvert forsøg fra Business Partnerens side på at forsøge sagen afgjort ved voldgift eller andet middel over for konfliktens anden part(er) eller Kyäni.

- d. **Gældende lov og jurisdiktion:** Business Partneraftalen er underlagt dansk ret og med Københavns Byret som værneting (eller Sø og Handelsretten i København).

9. BESTILLING AF PRODUKTER

- a. **Direkt & Foretrukne kundeprogram:** Business Partners opfordres til at anbefale Kyäni Direktkunde program over for detailkunder. Direktkunde program gør det muligt for detailkunder at placere deres ordrer direkte hos Kyäni. Kunderne ringer simpelthen deres ordrer ind eller placerer dem online og betaler med deres betalingskort. Kyäni sender de bestilte produkter direkte til kunden. For at sikre at Business Partnersne modtager den korrekte provision, kan kunder ikke placere deres ordrer uden en Business Partners ID kode. Kyänis foretrukne kundeprogram fungerer endnu mere effektivt end direktkunde program. Under foretrukne kundeprogram kan en person melde sig til automatisk at få en på forhånd udvalgt pakning med Kyäni produkter leveret til sit hjem hver måned. Ikke bare tager det al besværet ud af et køb, det gør det også muligt for kunden at udnytte rabatterne på fordel kunde priser.
- b. **Køb af Kyäni produkter:** Hver Business Partner bør købe sine produkter direkte hos Kyäni for at kunne blive krediteret med den Personlig salgsvolum, der er forbundet med den købsform.
- c. **Generelle retningslinjer for bestillinger:** Ved postordrer med ugyldig eller ukorrekt betaling, vil Kyäni forsøge at kontakte Business Partneren telefonisk og/eller pr. mail for at indhente korrekt betaling. Kyäni kan også forsøge at ekspedere ordren op til fem gange. Mislykkede ordrer vil ikke blive forsøgt ekspederet. Ingen forsendelser pr. efterkrav vil blive accepteret. Kyäni har ikke krav om minimumordrer. Der kan placeres kombinerede ordrer på produkter og salgsmaterialer.

- d. Fragt- og restordrepolitik:** Kyäni vil normalt afsende produkterne inden fem (5) dage fra modtagelsen af ordren. Kyäni vil afsende bestilte produkter, der pt. er på lager, omgående. Bestilte artikler, der ikke er på lager, vil blive placeret som restordre og afsendt, når Kyäni har suppleret lagerbeholdningen. Business Partners vil blive opkrævet for leveret Personlig salgsvolum i forbindelse med restordreartikler, med mindre det er noteret på fakturaen, at produktet har været udgået. Kyäni vil underrette Business Partners og kunder, hvis artikler er i restordre og ikke forventes afsendt inden 30 dage fra ordredatoen. Artikler i restordre kan annulleres på anmodning af en kunde eller Business Partner. Kunder og Business Partners kan anmode om refusion, kredit på konto eller erstatningsvarer for annullerede restordre. Hvis der anmodes om refusion, vil Business Partnerens Personlig salgsvolum blive reduceret med refusionsbeløbet i den måned, refusionen er udstedt.
- e. Ordrebekræftelse:** En Business Partner og/eller modtager af en ordre skal bekræfte, at det modtagne produkt svarer til det produkt, der er anført i fragtbrevet og er ubeskadiget. Manglende anmeldelse af enhver afvigelse i forsendelsen eller beskadigelse af varen inden 30 dage fra modtagelsen af forsendelsen vil medføre frafald af Business Partnerens ret til at anmode om berigtigelse.

10. BETALING OG FORSENDELSE

- a. Depositum:** Kyäni tilråder kraftigt Business Partners ikke at modtage penge for et salg til en individuel detailkunde på et andet tidspunkt end leveringsdatoen (og heller ikke modtage beløb i forventning om fremtidige leveringer.)
- b. Utilstrækkelige midler:** Det er den enkelte Business Partners ansvar at sikre, at der til enhver tid står et tilstrækkeligt beløb eller kredit på pågældendes konto til at dække en månedlig autoship-ordre. Kyäni vil ikke kontakte Business Partners i forbindelse med ordrer, der er blevet annulleret på grund af utilstrækkelig betalingsdækning. Det kan medføre, at en Business Partner ikke opfylder kravene til at modtage månedens Personlig salgsvolum.

Kyäni vil ikke foretage ændringer af Autoship-ordrer efter udgangen af en kalendermåned. Eksempel: En Business Partners Autoship-ordre er fastsat til d. 25. i en måned, men af en eller anden grund er Business Partnerens betalingskort blevet afvist. Business Partneren er selv ansvarlig for at kontakte Kyäni og tilvejebringe et åbnet betalingskort før udgangen af måneden, for at Autoship-ordren kan tælle med i samme måned.

- c. Returnerede forsendelser:** For pakker, der returneres til Kyäni på grund af forkert adresse, mislykkede afleveringsforsøg, retur til afsender eller anden årsag, pålægges Business Partneren betaling for fragt til og fra Kyäni samt et omkostningsgebyr på kr 120 plus moms.. Opkrævningen vil blive dækket ved en tilsvarende regulering af Business Partnerens bonus eller provision og/eller ved at trække beløbet på det registrerede betalingskort.
- d. Restriktioner på tredje parts brug af betalingskort og adgang til checkkonto:** For at bevare uafhængighed Kyäni Business Partners og for at bevare integriteten af selskabets kompensation planen, Kyäni fraråder enhver ordning mellem de uafhængige Business Partners skaber gældsætning mellem dem, og Business Partners er udtrykkeligt forbudt at bruge en Business Partner kreditkort eller tillader debet til en Business Partnerens checkkonto at tilmelde eller sponsor andre Business Partners eller at foretage indkøb fra selskabet på vegne af en anden Business Partner.

- e. Salg, anvendelse og forbrugsafgifter (inkl. moms.):** Under udformningen af Kyänis forretningsmodel har en af vores overordnede filosofier været at fritage Business Partnersne for så mange administrative, driftsmæssige og logistiske opgaver som muligt. Dermed bliver Business Partnersne frigjort til at koncentrere sig om de aktiviteter, der direkte påvirker deres indtægter, nemlig salg af produkter og hverningsaktiviteter. Til dette formål søger Kyäni at lette Business Partnersne for arbejdsbyrderne i forbindelse med opkrævning og overførsel af salg, brug, varer og tjenesteydelser, og administration af momsindberetninger og momsregnskaber. Ikke desto mindre er Business Partnersne fortsat forpligtet til at overholde alle gældende love og regler i det land, hvor Business Partnersne driver virksomhed. Det er ifølge loven generelt slutbrugeren, der er forpligtet til at betale moms af en momspligtig vare, men når det er muligt, vil Kyäni søge at opkræve og indbetale gældende moms på vegne af eller sammen med Business Partneren. Business Partners kan kontakte Kyänis kunderservice, hvis de har spørgsmål om Kyänis aktiviteter i denne forbindelse.

11. INAKTIVITET OG ANNULLERING

- a. Konsekvenser af annullering:** Så længe en Business Partner forbliver aktiv og lever op til Aftalens betingelser og Retningslinjer og Procedurer, vil Kyäni udbetale provisioner til Business Partneren i henhold til den Globale Kompensationsplan. En Business Partners bonusser og provisioner udgør hele modydelsen for Business Partnerens bestræbelser på at generere salg og alle aktiviteter i den forbindelse (inkl. opbygningen af en downline-organisation). Som følge af en Business Partners afgang, grundet passivitet som beskrevet heri eller grundet frivillig eller tvangsmæssig annullering af vedkommendes Aftale, inkl. for brud på Business Partneraftalen eller overtrædelse af Retningslinjer og Procedurer (alle nævnte fremgangsmåder har samlebetegnelsen "*annulleret*" eller en "*annullering*"), vil en forhenværende Business Partner ikke længere have nogen rettigheder, titler, fordringer eller interesser i den markedsorganisation, pågældende har opereret, eller i tidligere, nuværende eller fremtidige Kyäni-forretningshemmeligheder eller i anden navnebeskyttet information eller intellektuel ejendom eller til nogen provisioner eller bonusser genereret af organisationen efter Business Partnerens afgang. En Business Partner, hvis aftale er blevet annulleret, vil således miste alle en Business Partners rettigheder. Det inkluderer retten til at sælge Kyäni-produkter, til at modtage fremtidige provisioner, bonusser eller anden indkomst, der stammer fra salg og andre aktiviteter i Business Partnerens tidligere downline-salgsorganisation. For at eliminere al tvivl i tilfælde af en Business Partners afgang med annullering af aftalen, skal pågældende indvilge i at give afkald på alle rettigheder, pågældende måtte have haft, inkl. men ikke begrænset til rettigheder til ejendom, forretningshemmeligheder, intellektuel ejendom eller på anden vis, til sin tidligere downline-organisation, markedsførings- og finansielle oplysninger eller kontaktinformationer relateret til nævnte downline-organisation, eller til nogen bonusser, provisioner eller andre vederlag, som på anden vis måtte være fremkommet af salgs- eller andre aktiviteter i nævnte downline-organisation, var Business Partneren ikke ophørt som sådan.

Den forhenværende Business Partner må ikke længere betegne sig som Kyäni Business Partner. En afgået Business Partner vil kun modtage provisioner og bonusser for den sidste fulde udbetalingsperiode, pågældende var aktiv forud for sin afgang (bortset fra ethvert beløb, der har været tilbageholdt under den evt. undersøgelse forud for en tvangsmæssig afgang).

- b. Tvangsmæssig afgang og annullering af Aftale:** En Business Partners overtrædelse af enhver aftalebetingelse inkl. evt. ændringer foretaget efter Kyänis suveræne skøn, vil kunne føre til

ikrafttræden af enhver af de sanktioner oplistet i afsnit 8.a., inkl. tvangsannullering af pågældendes Business Partneraftale. Afgangen træder efter Kyäni's valg i kraft fra og med datoen for meddelelsen herom er sendt til Business Partnerens e-mail-adresse eller fysiske adresse som anført i pågældendes ansøgningsskrivelse, eller fra den dato, et skriftligt varsel er mailet eller sendt til Business Partnerens sidst kendte fysiske adresse med anmodning om kvittering af modtagelse, eller fra den dato, Business Partneren modtager den faktiske meddelelsen om sin afgang. Derudover kan Kyäni ophæve en Business Partners konto, hvis der ikke forekommer noget køb af produkter i en periode på 12 måneder.

- c. Frivillig afgang og annullering af Aftale:** En deltager i denne network marketingsplan har ret til at gå af til enhver tid og uden angivelse af grund. Pågældende kan anmode om at gå af ved at opfylde betingelserne i en Business Partner Cancellation Form og returnere denne i udfyldt stand til Kyäni som brev, som vedhæftet e-mail eller som fax. Efter at have sendt en bekræftelse af modtagelsen af Business Partner Cancellation Form vil Kyäni behandle anmodningen om afgang og annullering af Aftalen.
- d. Procedure for inaktive eller afgåede Business Partners gentilmelding:** En frivilligt afgået Kyäni Business Partner kan ansøge om gentilmelding som ny Business Partner tolv måneder efter datoen for pågældendes afgang. Hvis en sådan Business Partner gentilmelder sig Kyäni, tilmeldes pågældende som ny Business Partner og ingen downline, som tidligere lå under Business Partneren før pågældendes afgang vil blive berørt af en sådan gentilmelding.

En Kyäni Business Partner, som har været inaktiv i en periode på tolv måneder kan efter Kyäni's skøn blive anmodet om at gå af eller få sin Aftale annulleret. En sådan Business Partner kan imidlertid efterfølgende til hver en tid ansøge om gentilmelding. Business Partnerens downline vil ikke blive påvirket af ændringen og vil ikke følge Business Partneren. Med henblik på denne fremgangsmåde vil en inaktiv Business Partner blive vurderet som enhver anden Business Partner, der har undladt at gøre noget køb (bortset fra den automatiske årlige fornyelse) i tolv på hinanden følgende måneder.

Denne fremgangsmåde vil ikke kunne finde anvendelse på nogen Kyäni Business Partner, hvis Business Partneraftale af en årsag er blevet annulleret af virksomheden. En sådan Business Partner skal have tilladelse af en Kyäni administrerende direktør for at kunne blive gentilmeldt Virksomheden.

12. RETTEN TIL AT FORETAGE ÆNDRINGER:

Kyäni forbeholder sig retten til at foretage ændringer i Kyäni's Globale Kompensationsplan, *Business Partneraftalen* og Retningslinjer og Procedurer til enhver tid og uden begrundelse efter eget suveræne skøn, mod at sådanne ændringer forud meddeles Business Partneren på den aftalte måde.

13. KYÄNIS RET TIL AT ANNULLERE AFTALEN:

Uanset det foregående forbeholder Kyäni sig retten til at annullere eller afslutte enhver Business Partneraftale med eller uden forudgående varsel af Business Partneren, når omstændighederne tilsiger en sådan fremgangsmåde. Enhver sådan annullering eller afslutning vil have øjeblikkelig

virkning, med mindre andet er anført i et evt. varsel sendt til Business Partnerens e-mail- eller postadresse.

14. DIVERSE TILFØJELSER:

- a. Forsinkelser:** Kyäni er ikke ansvarlig for forsinkelser eller fejl i udførelsen af sine forpligtelser, når udførelsen er gjort kommercielt og praktisk umulig på grund af omstændigheder uden for Virksomhedens kontrol. Det inkluderer, men er ikke begrænset til strejker, arbejdskraftproblemer, uroligheder, krig, dødsfald, naturkræfter, civile ulydighedsaktioner, leveringssvigt eller regeringsdekreter, -bestemmelser eller -ordrer.
- b. Udskilte retningslinjer og bestemmelser:** Hvis nogle retningslinjer og bestemmelser i Aftalen i sin aktuelle form eller med efterfølgende tilføjelser, af nogen kompetent domstol findes at være uden retskraft eller ugyldig af nogen grund, skal kun de(n) ugyldige del(e) af den overtrædende bestemmelse udskilles, og de resterende betingelser og vilkår fortsat være fuldt gældende og virkende og påvirkes dermed ikke.
- c. Afkald på rettigheder:** Kyäni giver aldrig afkald på sin ret til at insistere på og håndhæve overholdelse af Aftalen og den gældende lovgivning, der regulerer en Business Partners adfærd. Ingen forsinkelse eller fejl fremkommet ved Kyänis udøvelse af enhver rettighed og beføjelse under aftalen til at insistere på og håndhæve en Business Partners strenge overholdelse af enhver forpligtelse eller bestemmelse i aftalen vil kunne resultere i Kyänis given afkald på at forlange nøje overholdelse af aftalen. Enhver given afkald fra Kyänis side kan kun ske skriftligt ved en dertil autoriseret medarbejder i Virksomheden. Kyänis evt. afkald på at forfølge en Business Partners aftalebrud eller Kyänis evt. given afkald på at forfølge en overtrædelse af Business Partneraftale eller Retningslinjer og Procedurer vil ikke påvirke eller svække Kyänis rettigheder for så vidt angår efterfølgende aftalebrud og heller ikke på nogen måde danne præcedens i forhold til enhver anden Business Partners rettigheder og forpligtelser. Enhver forsinkelse eller undladelse fra Kyänis side af at udøve enhver ret, der følger af en Business Partners aftalebrud, må ikke betragtes som et vedvarende afkald og vil heller ikke påvirke eller svække Kyänis rettigheder, hvad angår ethvert efterfølgende aftalebrud.

Fremførelsen af en Business Partners klage eller sagsanlæg mod Kyäni vil ikke have nogen virkning for Kyänis håndhævelse af nogen betingelser eller bestemmelser i Aftalen eller i Retningslinjer og Procedurer.