

USANA



Voorwaarden & Procedures

Voorwaarden & Procedures

ARTIKEL 1.....5

INLEIDING..... 5

1.1	Opgenomen voorwaarden in Distributeurovereenkomst.....	5
1.2	Doel.....	5
1.3	Wijzigingen.....	5
1.4	Vertragingen.....	5
1.5	Voorwaarden en Bepalingen Scheidbaar..	5
1.6	Titels Niet Inhoudelijk.....	5
1.7	Vrijstelling	5
1.8	Geen Afhankelijkheid	5

ARTIKEL 2.....5

HET WORDEN VAN EEN DISTRIBUTEUR.. 5

2.1	Eisen aan het worden van een USANA-Distributeur	5
2.2	Bedrijfsontwikkelingssysteem (BOS) Starterskit	6
2.3	Identificatie en Distributeurnummer	6
2.4	Tijdelijke Inschrijving	6
2.5	Distributeurvoordelen	6
2.6	Verlenging van Distributeurschap	7

ARTIKEL 3.....7

EXPLOITEREN VAN EEN USANA-DISTRIBUTEURSCHAP 7

3.1	Activiteiten van Leden van het Huishouden of Gelieerde Personen	7
3.2	Naleving van het USANA-Tweeledig Beloningssysteem	7
3.3	Reclame	7
3.3.1	Algemeen	7
3.3.2	Televisie en Radio	8
3.3.3	Mediavragen	8
3.3.4	Handelsmerken en Auteursrechten.....	8
3.3.5	Gebruik van Distributeurs Naam, Gelijkenis en Afbeelding.....	8
3.3.6	Geadverteerde Prijs	8
3.3.7	Social Media	8
3.4	Distributeurs Beweringen en Vertegenwoordigingen	9
3.4.1	Productbeweringen	9
3.4.2	Inkomstenbeweringen.....	9
3.4.3	Vrijwaring	9
3.5	Commerciële Verkooppunten.....	9
3.6	Ongeautoriseerde Werving	9
3.6.1	Benadering Na Opzegging Verboden....	10

3.6.2	Genealogie Rapportages	10
3.7	Vennootschappen, Partnerschappen en Trusts.....	10
3.8	Persoonlijke Gegevens en Recht op Privacy.....	10
3.8.1	Persoonlijke Informatie.....	10
3.8.2	Mededelen van Persoonlijke Informatie aan Derden.....	11
3.8.3	Distributeurs Toegang tot Persoonlijke Informatie.....	11
3.9	Status Zelfstandig Ondernemer	11
3.10	Verzekering	12
3.10.1	Dekking Bedrijfsactiviteiten	12
3.10.2	Dekking Productaansprakelijkheid	12
3.10.3	Aanvaarding van Risico's	12
3.11	Internationaal	12
3.12	Naleving van Wetten en Verordeningen..	12
3.13	Eén Distributeurschap	12
3.14	Herverpakken en Heretiketteren Verboden.....	12
3.15	Verkoop, Overdracht of Toewijzing van Distributeurschap.....	12
3.16	Ontbinding van een Distributeurschap...	13
3.17	Successie.....	13
3.18	Belastingen.....	13
3.18.1	Inkomstenbelasting	13
3.18.2	BTW.....	13
3.19	Benadering per Telefoon en E-mail.....	13
3.20	Gebieden.....	13
3.21	Beurzen en Tentoonstellingen	13
3.22	Overdracht van Sponsoring	14
3.22.1	Tegenstrijdige Inschrijvingen	14
3.22.2	Plaatsingswijzigingen.....	14
3.22.3	Crossline Raiding	14
3.23	Misleidende Praktijken en Schadelijk Gedrag.....	14

ARTIKEL 4.....15

VERANTWOORDELIJKHEDEN VAN DISTRIBUTEURS EN SPONSORS 15

4.1	Doorlopend Toezicht, Training en Verkoop	15
4.2	Geen Minachting	15
4.3	Bezitten van Aanvragen of Bestellingen	15
4.4	Melden van Schendingen van het Beleid.....	15

ARTIKEL 5	15
VERKOOPEISEN	15
5.1 Productverkoop	15
5.2 Retailklantverkoop	15
5.3 Overmatige Voorraadaankopen Verboden	15
5.4 Aanbetalingen	16
ARTIKEL 6	16
BONUSSEN EN PROVISIES	16
6.1 Bonus en Provisie Cycli	16
6.2 Aanpassing van Bonussen en Provisies	16
6.3 Verlies van Recht op Provisies	16
6.4 Niet opgeëiste Provisies en Kredieten	16
6.5 Stopgezette Betalingen, Ongeldige Cheques en Opnieuw uitgevoerde Betalingen	16
ARTIKEL 7	16
PRODUCTGARANTIES, RETOURNERINGEN EN TERUGKOOP VAN VOORRAAD	16
7.1 Productomruil	16
7.2 Dertig (30) Dagen Retourneringsbeleid	16
7.2.1 Retailklanten	16
7.2.2 Voorkeursklanten	16
7.2.3 Distributeurs	17
7.3 Alle Overige Retourneringen	17
7.4 Procedures voor Alle Retourneringen en Terugkopen	17
ARTIKEL 8	17
GESCHILLENREGELING EN TUCHTPROCEDURES	17
8.1 Geschillen Tussen Distributeurs	17
8.1.1 Grieven en Klachten	17
8.1.2 Compliance-afdeling Beoordeling	17
8.2 Jurisdicte, Plaats en Rechtskeuze voor Geschillen tussen USANA en Distributeurs	18
8.3 Disciplinaire Maatregelen	18
ARTIKEL 9	18
BESTELLEN	18
9.1 Bestelwijzen	18
9.2 Programma Automatische bestelling	18
9.3 Algemene Bestelvoorwaarden	19
9.4 Aanschaffen van USANA-Producten	19
9.5 Voorwaarden Artikel niet op voorraad-bestelling	19
9.6 Verzendingsdiscrepancies	19

ARTIKEL 10	19
BETALING EN VERZENDING	19
10.1 Betalingswijzen	19
10.1.1 Persoonlijke Cheque	19
10.1.2 Creditcards	19
10.1.3 Elektronische Bankoverschrijving-Programma	19
10.2 Programma Automatische bestelling	19
ARTIKEL 11	19
DISTRIBUTEUR SERVICES	19
11.1 Wijzigingen aan het Distributeurschap	19
11.1.1 Algemeen	19
11.1.2 Toevoeging van Medeaanvragers	19
11.2 Genealogie Rapportages en Provisieoverzichten	19
11.2.1 Genealogie Rapportages	19
11.2.2 Provisieoverzichten	20
11.3 Fouten of Vragen	20
11.4 Oplossen van Problemen	20
ARTIKEL 12	20
INACTIVITEIT EN OPZEGGINGSBELEID	20
12.1 Inactiviteit	20
12.2 Onvrijwillige Opzegging	20
12.3 Schriftelijke Opzegging	20
12.4 Effect van Opzegging	21
ARTIKEL 13	21
DEFINITIES	21



© Copyright 2017 USANA Health Sciences, Inc.
 USANA-Distributeurs wordt hierbij toestemming verleend
 om elk artikel in dit stuk te reproduceren voor persoonlijk
 gebruik op voorwaarde dat het artikel in zijn geheel wordt
 herdrukt en de herdruk de volgende mededeling draagt:
 'Herdrukt met de toestemming van
 USANA Health Sciences, Inc.,
 Salt Lake City, UT 84120 USA'

ARTIKEL 1 – INLEIDING

1.1 OPGENOMEN VOORWAARDEN IN DISTRIBUTEUROVEREENKOMST

Deze Voorwaarden en Procedures, in hun huidige vorm en gewijzigd van tijd tot tijd naar goedgevonden van USANA, maken onderdeel uit van de USANA-Distributeurovereenkomst. Het is de verantwoordelijkheid van elke Distributeur om te lezen, te begrijpen, zich te houden aan en ervoor te zorgen dat hij/zij zich bewust is van en werkt met de meest recente versie van deze Voorwaarden en Procedures. Voor de toepassing van deze voorwaarden refereert de term Distributeur naar alle personen die een Distributeuraanvraag hebben ondertekend.

1.2 DOEL

Het doel van de Distributeurovereenkomst is:

- Het definiëren van de relatie tussen USANA en de Onafhankelijk Distributeur;
- Het vaststellen van normen voor aanvaardbaar zakelijk gedrag;
- Het helpen van de Distributeur bij het opbouwen en beschermen van zijn/haar bedrijf.

1.3 WIJZIGINGEN

Prijswijzigingen zijn onmiddellijk van kracht zodra geplaatst op USANA's website.

USANA kan van tijd tot tijd artikelen wijzigen met inbegrip van maar niet beperkt tot: de algemene voorwaarden van de Distributeurovereenkomst, Voorwaarden en Procedures, Beloningssysteem en prijslijst. Elke wijziging van de Overeenkomst treedt in werking 30 dagen nadat deze is medegedeeld aan actieve Distributeurs via officiële publicatie. Deze mededelingen kunnen online gedaan zijn via USANA's website, via e-mail, discussieforums of in het algemeen via elke USANA-publicatie. In geval van onenigheid met wijzigingen van de Overeenkomst, dient de Distributeur USANA, binnen 15 dagen volgend op de publicatie van de wijziging, schriftelijk op de hoogte te stellen opdat een eventuele latere vordering te aanvaarden. USANA neemt vervolgens contact op met de Distributeur om verdere passende uitleg te geven over de wijzigingen. Als de onenigheid blijft bestaan, kan de Overeenkomst door beide partijen worden beëindigd zonder schadevergoeding, ingaande 30 dagen na kennisgeving van ofwel de Distributeur ofwel USANA indien de Overeenkomst minder dan twee jaar oud is, of 90 dagen bij een Overeenkomst ouder dan twee jaar als de kennisgeving afkomstig is van USANA.

Verlenging van de Overeenkomst na publicatie van een wijziging of het doen van bestellingen na publicatie van de wijzigingen zonder schriftelijke kennisgeving van de onenigheid, houdt definitieve aanvaarding van de wijzigingen van de Overeenkomst in.

1.4 VERTRAGINGEN

USANA is niet verantwoordelijk voor vertragingen en fouten bij de uitvoering van haar verplichtingen door

omstandigheden waar hij redelijkerwijs geen invloed op kan uitoefenen zoals stakingen, arbeidsproblemen, rellen, oorlog, brand, dood, inperking of onderbreking van een toeleveringsbron, overheidsbesluiten of -bevelen etc.

1.5 VOORWAARDEN EN BEPALINGEN SCHEIDBAAR

Indien enige bepaling van de Distributeurovereenkomst zoals die nu bestaat of zoals die kan worden gewijzigd, ongeldig, onwettig of onuitvoerbaar blijkt te zijn om welke reden dan ook, wordt alleen de ongeldige bepaling gescheiden van de Distributeurovereenkomst; de overige voorwaarden en bepalingen blijven volledig van kracht en van toepassing en dienen te worden gelezen alsof een dergelijk ongeldige, onwettige of niet-afdwingbare bepaling nooit onderdeel uitmaakte van de Distributeurovereenkomst.

1.6 TITELS NIET INHOUDELIJK

De titels en koppen van deze Voorwaarden worden uitsluitend voor referentiedoeleinden gebruikt en vormen geen, en zullen niet worden gelezen als, inhoudelijke voorwaarden van de Distributeurovereenkomst.

1.7 VRIJSTELLING

USANA verspeelt nooit zijn recht om Distributeur te verplichten tot nakoming van de Distributeurovereenkomst of van de geldende wet- en regelgeving inzake zakelijk gedrag. Alleen in uitzonderlijke gevallen wordt van een voorwaarde afgeweken en dergelijke vrijstellingen worden voorgelegd aan de Compliance Officer of een functionaris van het bedrijf. De vrijstelling geldt uitsluitend voor dat specifieke geval.

1.8 GEEN AFHANKELIJKHEID

Een Distributeur dient advies in te winnen van zijn/haar professionele adviseur voor vraagstukken van juridische, financiële aard of ander deskundig advies en zich niet afhankelijk te stellen van een dergelijk gegeven advies door USANA.

ARTIKEL 2 – HET WORDEN VAN EEN DISTRIBUTEUR

2.1 EISEN AAN HET WORDEN VAN EEN USANA-DISTRIBUTEUR

- Heb ten minste de meerderjarige leeftijd in uw land van verblijf;
- Verblijf in een geografische regio waar USANA toestemming heeft om zaken te doen;
- Lees en ga akkoord met de USANA-Voorwaarden en Procedures en -Tweeledig Beloningssysteem;
- Stuur een origineel getekende Distributeuraanvraag en -overeenkomst naar USANA of onderteken uw online Distributeuraanvraag en -overeenkomst digitaal;
- Voorzie USANA van een actueel en juist correspondentieadres en telefoonnummer waarop u bereikbaar bent;

- Schaf een USANA-Bedrijfsontwikkelingssysteem (BOS)/Starterskit aan tegen nominale prijs (tenzij bij wet verboden);
- Bezit een geldig persoonlijk identificatiebewijs in Frankrijk of in België, een Burgerservicenummer/Rijksregisternummer (bij aanvraag van een VDI-status in Frankrijk), een KVK-nummer /ondernemingsnummer of, waar toegestaan, een registratie als zelfstandige in Frankrijk.
- Indien USANA vaststelt dat de Distributeuraanvraag en -overeenkomst onjuiste of onware contact- of andere informatie bevat, kan deze het Distributeurschap onmiddellijk beëindigen of de Distributeuraanvraag nietig verklaren vanaf het begin. Verder is het de verplichting van de Distributeur om op een continue basis elke wijziging die van invloed is op de juistheid van de Distributeuraanvraag en -overeenkomst te melden bij het Bedrijf.
- USANA is het recht voorbehouden om een aanvraag te accepteren of af te wijzen om welke reden dan ook.

2.2 BEDRIJFSONTWIKKELINGSSYSTEEM (BOS)/STARTERSKIT

Niemand is verplicht om USANA-producten aan te schaffen om een Distributeur te worden. Echter, om nieuwe Distributeurs vertrouwd te maken met USANA-producten, diensten, verkooptechnieken, verkoop hulpmiddelen en andere relevante zaken, verplicht USANA nieuwe Distributeurs tot de aankoop van een BOS/Starterskit behalve daar waar wettelijk verboden. USANA koopt verkoopbare kits terug van Distributeurs die hun Distributeurovereenkomst beëindigen binnen 30 dagen vanaf hun aanvraag.

2.3 IDENTIFICATIE EN DISTRIBUTEURNUMMER

Wanneer USANA de originele Aanvraag en Overeenkomst van de Distributeur ontvangt en accepteert, zal USANA een uniek Distributeurnummer toewijzen aan die Distributeur. Distributeurs moeten hun Distributeurnummer gebruiken wanneer zij bellen met een Vertegenwoordiger van USANA-Distributeur Services om bestellingen te plaatsen en provisies en bonussen te volgen.

In Frankrijk is het wettelijk verplicht dat USANA de autoriteiten voorziet van een verklaring van alle betaalde inkomsten door USANA aan een Distributeur die € 600 te boven gaat. Een Distributeur die is onderworpen aan BTW dient USANA te voorzien van zijn/haar BTW-nummer. USANA-Distributeurschappen die een vennootschap, partnerschap of trust zijn moeten USANA voorzien van hun registratienummer en een kopie van hun registratie (KBIS voor Frankrijk). Deze verantwoording kan te allen tijde opgevraagd worden door USANA.

2.4 TIJDELIJKE INSCHRIJVING

Na ondertekening van de Distributeuraanvraag en -overeenkomst, kan iedereen die graag een Distributeur wil worden zich telefonisch of via internet inschrijven om een tijdelijk Distributeurnummer en tijdelijke autorisatie voor een nieuw distributeurschap te ontvangen terwijl de schriftelijke aanvraag onderweg is naar USANA. De aanvrager moet USANA

voorzien van alle benodigde informatie om de Distributeur-Aanvragen-Overeenkomst te voltooien. De aanvrager kan op dat moment met een geldige creditcard of bankoverschrijving een BOS/Starterskit bestellen. Het tijdelijke Distributeurnummer en de tijdelijke autorisatie van de nieuwe Distributeur is 21 dagen geldig in afwachting van de ontvangst door USANA van Distributeurs originele Aanvraag en Overeenkomst of Distributeurs digitale handtekening op de online Aanvraag en Overeenkomst. USANA is het recht voorbehouden een distributeurschap te verwijderen uit zijn systeem of betaling van gegenereerde provisies stop te zetten als de Aanvraag en Overeenkomst niet ontvangen zijn of digitaal ondertekend binnen de 21-dagen tijdelijke inschrijvingsperiode. Zodra USANA de originele Distributeuraanvraag en -overeenkomst ontvangt, zal USANA een definitief Distributeurnummer toewijzen aan de Distributeur en de initiële autorisatieperiode van het distributeurschap uitbreiden tot een volledig jaar.

2.5 DISTRIBUTEURVOORDELEN

Zodra USANA een Distributeuraanvraag en -overeenkomst accepteert, zijn de voordelen van het Tweeledig Beloningssysteem en de Distributeurovereenkomst beschikbaar voor de nieuwe Distributeur. Deze voordelen bevatten het recht om:

- USANA-producten en -diensten aan te schaffen tegen Distributeurprijs;
- Deel te nemen aan het USANA-Tweeledig Beloningssysteem (bonussen en provisies te ontvangen, indien in aanmerking komend);
- Retail USANA products and services and profit from these sales;
- Andere personen te sponsoren als Voorkeursklanten of Distributeurs in het USANA-Bedrijf en hiermee een team te bouwen en vooruitgang te boeken via het USANA-Tweeledig Beloningssysteem;
- USANA-voorlichtingsmateriaal en andere USANA-mededelingen te ontvangen;
- Deel te nemen tegen passende betaling aan door USANA gesponsorde ondersteunings-, service-, trainings-, motiverende en erkenningsgelegenheden, indien van toepassing;
- Deel te nemen aan promotionele en incentivewedstrijden en -programma's gesponsord door USANA voor zijn Distributeurs; en
- USANA-producten en -diensten te verkopen en winst te maken uit deze verkoop onder de noemer van Distributeur. Een Distributeurs voortzetting van een distributeurschap of acceptatie van inkomsten op grond van het Tweeledig Beloningssysteem of acceptatie van enig ander voordeel in het kader van de Aanvraag en Distributeurovereenkomst, betekent acceptatie van de Distributeuraanvraag en -overeenkomst, deze Voorwaarden en Procedures en alle wijzigingen daarop.

2.6 VERLENGING VAN DISTRIBUTEURSHIP

USANA brengt bij Distributeur een jaarlijks bedrag in rekening van maximaal € 20 voor de verlenging van het distributeurschap. USANA brengt het bedrag automatisch in rekening op de verjaardatum van Distributeurs aanvraag via de creditcard of bankrekening van Distributeur zoals bekend bij USANA. Distributeurs zonder een creditcard of bankrekening moeten telefonisch of per post verlengen. De jaarlijkse verlengingskosten zullen:

- Automatisch uw abonnement op USANA-publicaties verlengen;
- Uw Distributeursovereenkomst verlengen (uitgaande van uw acceptatie van en belofte om u te houden aan de meest actuele versie van de Voorwaarden en Procedures zoals gewijzigd van tijd tot tijd naar goeddunken van USANA) en uw lijn van sponsoring in stand houden; en
- Uw recht voortzetten op: deelname aan USANA's Tweeledig Beloningssysteem, de aankoop van USANA-producten, het genieten van USANA service-ondersteuningsprogramma's, de deelname aan bedrijfsacties, wedstrijden en erkenning, Verkoop van USANA-producten en -diensten en het bijwonen van Bedrijfsevenementen etail USANA products and services.

ARTIKEL 3 - EXPLOITEREN VAN EEN USANA-DISTRIBUTEURSHIP

3.1 ACTIVITEITEN VAN LEDEN VAN HET HUISHOUDEN OF GELIEERDE PERSONEN

Als een lid van Distributeurs directe huishouding (een Distributeurs wederhelft of afhankelijke personen) zich aansluit bij een activiteit, die, indien uitgevoerd door de Distributeur, een bepaling van de Distributeursovereenkomst schendt, wordt een dergelijke activiteit beschouwd als een schending door de Distributeur.

3.2 NALEIVING VAN HET USANA-TWEELEDIG BELONINGSSYSTEEM

Distributeur dient zich te houden aan de voorwaarden van het USANA-Tweeledig Beloningssysteem zoals uiteengezet in officieel USANA-voorlichtingsmateriaal. Distributeurs zullen de USANA-Zakelijke mogelijkheid niet aanbieden via, of in combinatie met, een andere zakelijke mogelijkheid of niet-goedgekeurde marketingmethode. Distributeurs zullen andere huidige of potentiële Voorkeursklanten of Distributeurs niet verplichten of aanmoedigen deel te nemen aan USANA op een manier die afwijkt van het programma zoals uiteengezet in officieel USANA-voorlichtingsmateriaal. Distributeurs zullen huidige of potentiële Voorkeursklanten of Distributeurs niet verplichten of aanmoedigen een overeenkomst of contract, anders dan officiële USANA-overeenkomsten en -contracten, aan te gaan om een USANA-Distributeur te worden. Eveneens zullen Distributeurs andere huidige of potentiële Voorkeursklanten of Distributeurs niet verplichten of aanmoedigen aankopen te doen van, of betalingen te doen aan een persoon

of andere entiteit om deel te nemen aan het USANA-Tweeledig Beloningssysteem, anders dan die aankopen of betalingen zoals aanbevolen of vereist in officieel USANA-voorlichtingsmateriaal.

3.3 RECLAME

3.3.1 Algemeen

Distributeurs moeten al het onbeleeft, bedrieglijke, misleidende, illegale, onethische of immorele gedrag of praktijken vermijden in hun marketing en promotie van USANA, de USANA-Zakelijke mogelijkheid, het Tweeledig Beloningssysteem en USANA's producten. Alleen Distributeurs die de rang van Goud Directeur of hoger hebben bereikt mogen individueel verkoop-, marketing- en ondersteuningsmateriaal produceren om USANA, de USANA-Zakelijke mogelijkheid, het Tweeledig Beloningssysteem, USANA's producten of hun USANA-Bedrijf te vermarkten of promoten. Alle andere Distributeurs mogen alleen verkoopmiddelen en ondersteuningsmateriaal gebruiken dat geproduceerd of momenteel goedgekeurd is door USANA. Verkoop-, marketing- en ondersteuningsmateriaal bevat, maar is niet beperkt tot zowel training- en wervingsinformatie, brochures, flyers, pamfletten, posters, briefkaarten, brieven, rubrieksadvertenties etc. die USANA's producten en programma's promoten, als e-mailberichten, voicemailberichten, social media-sites en Internetsites, gebruikt om USANA, zijn producten, diensten of Tweeledig Beloningssysteem bekend te maken.

Elke Distributeur die de rang van Goud Directeur of hoger heeft bereikt en die zijn/haar eigen verkoopmiddelen, promotiemateriaal, advertenties of ander voorlichtingsmateriaal (promotiemateriaal) wenst te creëren, moet een kopie van het voorgenomen materiaal ter beoordeling en goedkeuring voorleggen aan USANA voordat hij/zij deze informatie mag gebruiken om zijn/haar bedrijf of de USANA-Zakelijke mogelijkheid te promoten. Na ontvangst van het voorgenomen promotiemateriaal, beoordeelt USANA de informatie op geschiktheid van de vorm en inhoud van het materiaal. USANA's beoordeling van het voorgenomen promotiemateriaal is onderworpen aan een beoordelingsvergoeding. USANA stelt de Goud of hoger gerankte Directeur onmiddellijk op de hoogte van het besluit van het Bedrijf tot goedkeuring of afwijzing van het materiaal voor gebruik bij promotie en ondersteuning van zijn/haar USANA-Bedrijfsactiviteiten. Goud en hoger gerankte Directeuren mogen alleen dat materiaal gebruiken dat USANA uitdrukkelijk heeft goedgekeurd. Dergelijk materiaal mag niet met winst te koop aangeboden worden door de Distributeur. Het is de verantwoordelijkheid van de Distributeur om ervoor te zorgen dat eerder goedgekeurd promotiemateriaal actueel en up-to-date blijft. USANA is verder het recht voorbehouden om goedkeuring van elk promotiemateriaal te herroepen en Distributeurs zien af van alle aanspraken op schadevergoeding of kostenvergoeding voortvloeiend uit of in verband met een dergelijke herroeping.

3.3.2 TELEVISIE EN RADIO

Distributeurs mogen geen reclame maken op televisie en radio onder artikel 3.3.1 tenzij met de uitdrukkelijke schriftelijke goedkeuring van USANA.

3.3.3 MEDIAVRAGEN

Distributeurs moeten alle mediavragen met betrekking tot USANA doorverwijzen naar de USANA-Compliance-afdeling. Dit zorgt ervoor dat juiste en consistente informatie het grote publiek bereikt.

3.3.4 HANDELSMERKEN EN AUTEURSRECHTEN

Deze Distributeurovereenkomst creëert geen licentie of overdracht van intellectuele eigendomsrechten die USANA bezit.

- Distributeurs mogen geen direct of indirect gebruikmaken van het USANA-handelsmerk of -handelsnaam of -bedrijfslogo om hun onafhankelijke bedrijf te promoten. In plaats daarvan moeten zij gebruikmaken van het 'USANA-Onafhankelijk Distributeur'-logo om hun bedrijf te promoten, ook in bedrijfsvermeldingen. Een reproduceerbaar exemplaar van het logo kan verkregen worden bij USANA.
- Distributeurs dienen de telefoon niet te beantwoorden op een manier die zou kunnen aangeven of suggereren dat de beller een USANA-kantoor aan de telefoon heeft.
- Distributeurs mogen niet direct of indirect materiaal opnemen of reproduceren van een zakelijke gelegenheid, evenement, toespraak etc. van USANA.
- Distributeurs mogen niet direct of indirect een presentatie of toespraak van een woordvoerder, vertegenwoordiger, spreker, functionaris, directeur of andere Distributeurs van USANA opnemen, reproduceren of kopiëren.
- Distributeurs mogen niet direct of indirect een opname van een door USANA geproduceerde mediapresentatie, waaronder audiotapes, videotapes, cd's etc. reproduceren of kopiëren.
- Distributeurs mogen niet direct of indirect in schriftelijke of elektronische media, de naam, foto of gelijkenis, het auteursrechtelijk materiaal of eigendom van personen verbonden aan USANA, publiceren of laten publiceren, zonder uitdrukkelijke schriftelijke toestemming van de persoon en/of USANA.
- Distributeurs mogen niet direct of indirect in schriftelijke vorm of elektronische media, het auteursrechtelijk beschermd materiaal of eigendom van USANA publiceren of laten publiceren, zonder uitdrukkelijke schriftelijke toestemming van USANA.
- Distributeurs mogen niet direct of indirect een handelsnaam, handelsmerk, servicenaam, servicemerk, productnaam van USANA of enig afgeleide daarvan gebruiken of trachten te registreren of te verkopen ten behoeve van enig Internet domeinnaam of e-mailadres. Uitzonderingen op bovenstaande bepalingen kunnen alleen gemaakt worden met voorafgaande, uitdrukkelijke

schriftelijke toestemming van USANA. Elke autorisatie is voor een beperkte termijn en met beperkte ondersteuning. Autorisatie is alleen geldig binnen de aangegeven beperkingen en impliceert geen recht op navolgende autorisatie.

3.3.5 Gebruik van Distributeurs Naam, Gelijkenis en Afbeelding

Distributeur stemt in om USANA gebruik te laten maken van zijn/haar naam, getuigenis (of andere verklaringen over USANA, zijn producten of zakelijke mogelijkheid in afgedrukte of opgenomen vorm, waaronder vertalingen, parafrasen en elektronische reproducties van hetzelfde) en afbeelding of gelijkenis (zoals geproduceerd of opgenomen in fotografische, digitale, elektronische, video- of film-media) ten behoeve van reclame, promotie en het publiceren van de USANA-Zakelijke mogelijkheid, -producten of USANA-gerelateerde of -gesponsorde evenementen.

Echter, de Distributeur kan deze autorisatie te allen tijde beëindigen door USANA-Distributeur Services hiervan schriftelijk in kennis te stellen. Intrekking van de autorisatie is niet van toepassing op eerdere publicaties.

3.3.6 GEADVERTEERDE PRIJS

Distributeurs mogen niet hun eigen marketing- of reclamemateriaal maken om een USANA-product aan te bieden tegen een lagere prijs dan de actuele Automatische bestelling-prijs plus verzending en van toepassing zijnde belastingen.

3.3.7 SOCIAL MEDIA

Partners kunnen gebruik maken van social networking sites (Facebook, Twitter, Instagram, etc.) voor onder meer:

- Het communiceren van betrokkenheid bij USANA en andere informatie over het bedrijf
- Het doorverwijzen van gebruikers naar webcontent goedgekeurd door USANA, waaronder de persoonlijke USANA-webpagina (PWP) van de partner
- Het plaatsen van educatief materiaal en andere content goedgekeurd door USANA
- Het deelnemen aan de volgende activiteiten voor bedrijfsontwikkeling: het promoten van meetings of evenementen, reclame maken voor producten door te linken naar uw USANA-winkelwagentje, of andere informatie goedgekeurd door USANA, en bezoekers aan te moedigen om contact op te nemen voor meer informatie over de producten of het bedrijf.

Bij het promoten van USANA op sociale media is het van essentieel belang dat USANA-partners zich houden aan ons beleid over zakendoen en beweringen over producten. Raadpleeg paragrafen 3.4.1 en 3.4.2, en 5.1 voor bijzonderheden over dit beleid.

Partners moeten voorkomen om berichten te plaatsen waarvan USANA heeft bepaald dat ze profaan, vulgair, lasterlijk, bedreigend, enz. kunnen zijn, en zij moeten zich houden aan de bepalingen en voorwaarden van de sociale websites

waarop zij berichten plaatsen. Het is partners ook niet toegestaan USANA of handelsmerken in de naam van hun Facebook-pagina, Twitter handle, etc. te gebruiken. USANA behoudt zich het recht voor om van Partners te eisen dat zij berichten verwijderen die volgens USANA ongepast zijn.

Zie paragraaf 3.3.1. voor bijzonderheden over het reclamebeleid van USANA, inclusief het beleid dat van toepassing is op websites, blogs, enz.

3.4 DISTRIBUTEURS BEWERINGEN EN VERTEGENWOORDIGINGEN

3.4.1 Productbeweringen

USANA-Distributeurs mogen geen beweringen doen dat USANA-producten therapeutische of geneeskrachtige eigenschappen bezitten behalve die zijn opgenomen in officieel USANA-voorlichtingsmateriaal. In het bijzonder, Distributeurs mogen geen enkele bewering doen dat USANA-producten nuttig zijn in de genezing, behandeling, diagnose, beperking of voorkoming van een ziekte. Zulke verklaringen kunnen worden waargenomen als medische - of geneesmiddelenbeweringen. Niet alleen zijn dergelijke beweringen in strijd met de Distributeursovereenkomst, zij zijn ook in strijd met de wet- en regelgeving van Frankrijk, België en Europa.

3.4.2 Inkomstenbeweringen

Distributeurs mogen geen afspiegeling geven of beweringen doen van inkomsten of hun USANA-inkomsten openbaar maken (waaronder het tonen van cheques, kopieën van cheques of bankafschriften) bij het presenteren of bespreken van de USANA-Zakelijke mogelijkheid of het Tweeledig Beloningssysteem, behalve zoals uiteengezet in officieel USANA-voorlichtingsmateriaal.

3.4.3 Vrijwaring

Een Distributeur is volledig verantwoordelijk voor al zijn of haar mondelinge en/of schriftelijke verklaringen met betrekking tot de producten, diensten en het Tweeledig Beloningssysteem die niet uitdrukkelijk zijn opgenomen in officieel Bedrijfsmateriaal, en de Distributeur gaat akkoord om USANA te vrijwaren voor alle vorderingen, schade of andere kosten waaronder advocaatkosten, voortvloeiend uit enige vertegenwoordiging of activiteit van de Distributeur die buiten de werkingssfeer van de Overeenkomst valt. De bepalingen van dit artikel gelden ook na beëindiging van de Overeenkomst.

3.5 COMMERCIËLE VERKOOPPUNTEN

Goedkeuring wordt alleen gegeven om verkoop aan huis te doen voor particuliere eindgebruikers. Distributeurs mogen geen USANA-producten aanbieden in een commerciële vestiging of in langeafstandsverkoop met inbegrip van (maar niet beperkt tot): boetieks, winkelcentra, winkels, internet (d.w.z. eBay) en apotheken. Het is een schending van dit beleid om willens en wetens deel uit te maken van enig stelsel waarbij een Distributeur derden voorziet van producten die op hun beurt de producten voor doorverkoop aanbieden in een niet-goedgekeurde op retail gerichte vestiging.

3.6 ONGEAUTORISEERDE WERVING

USANA-Distributeurs mogen deelnemen aan andere directe verkoop- of netwerkmarketing- of multi-level marketingondernemingen (gezamenlijk: 'multi-level marketing') en Distributeurs mogen, indien gewenst, zich bezighouden met verkoopactiviteiten voor niet-USANA-producten en -diensten. Echter, Distributeurs is verboden ongeautoriseerde wervingsactiviteiten te ontplooiën, waaronder de volgende:

- Werven of inschrijven van USANA-klanten of -Distributeurs voor andere multi-level marketingondernemingen, rechtstreeks of via een derde. Dit omvat, maar is niet beperkt tot, het presenteren of assisteren bij een presentatie van andere multi-level marketingondernemingen aan een USANA-Voorkeursklant of -Distributeur of impliciet of expliciet een USANA-Voorkeursklant of -Distributeur aan te moedigen toe te treden tot andere ondernemingen. Het is een schending van dit beleid een USANA-Voorkeursklant of -Distributeur te werven voor of in te schrijven bij een ander multi-level marketingbedrijf, ook als de Distributeur niet op de hoogte is van het feit dat de prospect tevens een USANA-Voorkeursklant of -Distributeur is;
- Produceren van voorlichtingsmateriaal, tapes of promotiemateriaal van welke aard dan ook voor een ander multi-level marketingbedrijf, of verschijnen in, naar worden verwezen in of toestaan van de vermelding van of verwijzing naar Distributeurs naam of gelijkenis, in enig promotie-, wervings- of benaderingsmateriaal voor een ander multi-level marketingbedrijf;
- Verkopen, aanbieden voor verkoop of promoten van concurrerende producten of diensten aan USANA-Voorkeursklanten of -Distributeurs. Een product of dienst in dezelfde algemene categorie als een USANA-product of -dienst wordt geacht concurrerend te zijn (d.w.z. een voedingssupplement valt in dezelfde categorie als USANA's voedingssupplementen en is hierdoor een concurrerend product ongeacht de verschillen in prijs, kwaliteit, bestanddelen of voedingswaarde);
- Aanbieden van USANA-producten of promoten van het USANA-Tweeledig Beloningssysteem in combinatie met een niet-USANA-Bedrijfsplan, -Zakelijke mogelijkheid, -product of -incentive;
- Aanbieden van niet-USANA-producten of -Zakelijke mogelijkheden in combinatie met het aanbieden van USANA-producten of -bedrijfsplan of bij een USANA-bijeenkomst, -seminar, -lancering, -congres of andere USANA-gelegenheid;
- Wanneer een potentiële Distributeur of Voorkeursklant een Distributeur vergezelt naar een USANA-bijeenkomst of -gelegenheid, mag geen andere USANA-Distributeur de prospect werven om in te schrijven bij USANA of enig ander multi-level marketingbedrijf gedurende een periode van veertien (14) dagen of tenzij en totdat de Distributeur, die de prospect meenam naar de gelegenheid, de andere USANA-Distributeur mededeelt dat de prospect ervoor heeft gekozen zich

niet in te schrijven bij USANA en dat de Distributeur de prospect niet langer werft voor inschrijving bij USANA, afhankelijk wat zich het eerste voordoet. USANA is het recht voorbehouden om het distributeurschap op te zeggen van een Distributeur die deze bepaling schendt. Schendingen van dit beleid zijn vooral schadelijk voor de groei van en de verkoop door USANA-Bedrijven van andere Distributeurs en voor USANA's bedrijf.

Een Deelnemers directe of indirecte deelname, waaronder de, ontvangst van schadevergoeding van of het hebben van een eigendomsbelang, juridisch of billijk, als eenmanszaak, partner, aandeelhouder, trustee of begunstigde in een ander multi-level marketingonderneming, dan kan hij/zij niet deelnemen aan USANA's Leiderschaps- of Elitebonusprogramma's. Een Distributeur die Leiderschapsbonus of Elitebonus accepteert terwijl hij/zij deelneemt in een andere multi-level marketingonderneming handelt in strijd met deze Overeenkomst ongeacht de intentie van de Distributeur of doel van een dergelijke deelname.

Een Distributeur die op enigerlei wijze deelneemt aan een andere multi-level marketingonderneming komt niet in aanmerking voor toegang tot vertrouwelijke klantinformatie, met inbegrip van maar niet beperkt tot de klantoverzichten in het Downline Management-systeem (DLM).

3.6.1 Benadering Na Opzegging Verboden

Een voormalig Distributeur mag niet direct of via een derde een USANA-Distributeur benaderen om in te schrijven in een directe verkoop-, netwerkmarketing- of multi-level marketing-programma of zakelijke mogelijkheid voor een periode van één (1) jaar na opzegging van de Distributeurovereenkomst als persoon of entiteit. Deze bepaling geldt ook na het verstrijken van de verplichtingen van de Distributeur naar USANA op grond van de Distributeurovereenkomst.

3.6.2 Genealogie Rapportages

De USANA Genealogie Rapportages zijn vertrouwelijk, bevatten bedrijfshandelsgeheimen en zijn het exclusieve eigendom van USANA. Distributeurs mogen deze rapportages voor geen ander doel gebruiken dan voor de ontwikkeling van hun USANA-bedrijf. Wanneer een Distributeur deelneemt aan een andere multi-level marketingonderneming, komt hij/zij niet in aanmerking voor toegang tot Genealogie Rapportages. De Distributeur en USANA komen overeen dat, omwille van deze overeenkomst van vertrouwelijkheid en geheimhouding, USANA de Genealogie Rapportages niet verstrekt aan Distributeur. Tijdens de looptijd van de Distributeurovereenkomst en voor een periode van vijf (5) jaar na de beëindiging of het verstrijken van de Distributeurovereenkomst tussen Distributeur en USANA om welke reden dan ook, zal een Distributeur niet namens hemzelf/haarzelf of namens een andere persoon, partnerschap, associatie, vennootschap of andere entiteit:

- Informatie uit de rapportages verstrekken aan een derde;
- De rapportages gebruiken om te concurreren met USANA; of

- Een Distributeur of Voorkeursklant opgenomen in de rapportages werven of benaderen om deel te nemen aan andere multi-level marketingondernemingen. Deze bepaling geldt ook na de beëindiging of het verstrijken van de Distributeurovereenkomst.

3.7 VENNOOTSCHAPPEN, PARTNERSCHAPPEN EN TRUSTS

Een vennootschap, partnerschap of trust (gezamenlijk aangeduid in dit artikel als een 'Entiteit') kan verzoeken om een USANA-Distributeur te zijn, door het indienen van een juist ingevulde Distributeuraanvraag en -overeenkomst samen met een Vennootschap, Partnerschap DBA-Registratie. Te allen tijde kan USANA de Distributeur verzoeken zijn Verklaring van Oprichting, Partnerschapovereenkomst of Trustdocumenten (deze documenten worden gezamenlijk aangeduid als de "Entiteitsdocumenten") te verstrekken aan USANA. Een distributeurschap kan zijn status wijzigen onder dezelfde sponsor van een persoon naar een partnerschap, vennootschap, trust of van het ene type entiteit naar het andere. Hiervoor dient/dienen de Distributeur(s) een juist ingevulde Distributeuraanvraag en -overeenkomst en Vennootschap, Partnerschap DBA-Registratieformulier in te dienen bij USANA. Het Vennootschap, Partnerschap DBA-Registratieformulier moet ondertekend zijn door alle aandeelhouders, partners, trustees of andere personen met een eigendomsbelang in het bedrijf. Leden van de Entiteit zijn gezamenlijk en hoofdelijk aansprakelijk voor alle schulden aan of andere verplichtingen naar USANA. Zoals uiteengezet in Artikel 3.13 mag geen enkele persoon direct of indirect deelnemen in meer dan één distributeurschap.

Het valt onder de verantwoordelijkheid van de personen die betrokken zijn bij de Entiteit te voldoen aan de wetten van de staat waarin hun Entiteit is gevormd. USANA is het recht voorbehouden zowel elke Distributeuraanvraag en -overeenkomst ingediend door een Entiteit als elke Distributeuraanvraag en -overeenkomst ingediend door een huidig/huidige Distributeur(s) voor de vorming van een Entiteit voor belasting-, vermogensplanning- en beperkte aansprakelijkheid-doeleinden, goed te keuren of af te wijzen.

3.8 PERSOONLIJKE GEGEVENS EN RECHT OP PRIVACY

3.8.1 Persoonlijke Informatie

Van tijd tot tijd is het noodzakelijk dat u USANA voorziet van persoonlijke informatie voor doeleinden met betrekking tot uw distributeurschap of uw aanvraag om een USANA-Distributeur te worden. Deze doeleinden kunnen zijn:

- Verwerken van uw Distributeuraanvraag;
- Verwerken, voldoen en u op de hoogte stellen van de status van uw productbestelling;
- Ontwikkelen van Genealogie Rapportages of andere daarmee verband houdende bedrijfsrapportages;
- Leveren van diensten zoals het plannen en faciliteren van Distributeurbijeenkomsten en -training aan Distributeur;

- Beheren van Distributeurvoordelen;
- Ontwikkelen en implementeren van voorwaarden, marketingplannen en strategieën;
- Publiceren van persoonlijke informatie in USANA-nieuwsbrieven, promotiemateriaal en bedrijfs- en intragroep-mededelingen;
- Verstrekken van referenties;
- Voldoen aan geldende wetgeving en assisteren bij een overheids- of politieonderzoek; en
- Andere doeleinden die rechtstreeks verband houden met het bovenstaande. USANA is bevoegd om het e-mailadres van Distributeur te gebruiken voor commerciële mededelingen in verband met de Overeenkomst, de naleving van de Overeenkomst of om de Distributeur te voorzien van informatie over USANA-zakelijke mogelijkheden.

3.8.2 Mededelen van Persoonlijke Informatie aan Derden

Waar toegestaan door de bepalingen van het toepasselijk recht, mag USANA uw persoonlijke informatie verstrekken aan de volgende derden:

- Medewerkers, bestuurders en managers van USANA en zijn lokale en buitenlandse geassocieerde/aangesloten bedrijven;
- Elke vertegenwoordiger, opdrachtnemer, leverancier, verkoper of andere derde die administratieve, reclame-, drukwerk- of andere diensten levert aan USANA of zijn aangesloten bedrijven, met inbegrip van maar niet beperkt tot distributiecentra, externe controleurs, geneeskundig beoefenaars, trustees, verzekeringsmaatschappijen, actuarissen en een adviseur/vertegenwoordiger benoemd door USANA of zijn aangesloten bedrijven om Distributeurvoordelen te plannen, te verstrekken en/of te beheren;
- Sponsors en upline-bedrijfsleiders die toegang nodig hebben tot persoonlijke informatie van de downline-Distributeur om de verkoopactiviteiten en bedrijfsontwikkeling te monitoren in hun persoonlijke verkoopgroepen. Echter, USANA deelt geen creditcardinformatie of Burgerservice-/Rijksregister- of Sociale Zekerheidsnummers met derden zonder uw toestemming, tenzij vereist door wet of gerechtelijk bevel;
- Personen of organisaties op zoek naar referenties ten behoeve van deelname aan USANA-distributie.
- De Distributeur is geïnformeerd en gaat ermee akkoord dat alle persoonlijke informatie kan worden overgedragen aan USANA in landen, binnen en buiten de Europese Unie, voor gebruik in overeenstemming met dit artikel.

3.8.3 Distributeurs Toegang tot Persoonlijke Informatie

In overeenstemming met de Franse wet 78-07 van 6 januari 1978 (Informatique et Libertés), heeft u het recht om USANA te verzoeken om en van USANA te verkrijgen de persoonlijke informatie die USANA in zijn bestand heeft

over u en alle onjuiste gegevens te corrigeren (tenzij een uitzondering van toepassing is). Elk verzoek dient schriftelijk te zijn en ondertekend door de Distributeur. U kunt USANA tevens verzoeken om u te informeren over de aard van de persoonlijke informatie in handen van USANA. Verzoeken voor toegang tot en correctie van persoonlijke gegevens of informatie over USANA's voorwaarden en praktijken met betrekking tot persoonlijke gegevens dienen schriftelijk gericht te worden aan USANA-Klantenservice.

3.9 STATUS ZELFSTANDIG ONDERNEMER

Distributeurs zijn zelfstandig ondernemers. De overeenkomst tussen USANA en zijn Distributeurs creëert geen werkgever/werknemer-relatie, agentschap, partnerschap of joint venture tussen het Bedrijf en de Distributeur. Alle Distributeurs zijn verantwoordelijk voor de betaling van hun eigen inkomsten- of andere belastingen (in het bijzonder, sociale zekerheid in België). Distributeurs worden niet behandeld als een werknemer voor doeleinden van werkloosheidsverzekering (evenals sociale zekerheid in België), ongevallenverzekeringswet; of de Canadese Sociale Verzekeringswet en geldende federale, provinciale en/of territoriale werkloosheidsverzekeringswetten; werknemersvergoeding (met uitzondering van VDI-status) en inkomstenbelasting.

Elke Distributeur wordt aangemoedigd om zijn/haar eigen doelen, uren en verkoopmethoden vast te stellen zolang hij/zij voldoet aan het toepasselijk recht en de algemene voorwaarden van de Distributeursovereenkomst.

De Distributeur hoeft geen rekening te houden met vrij georganiseerde activiteiten waarvoor hij/zij zelf verantwoordelijk is zolang het in overeenstemming is met de wet- en regelgeving van ethisch gedrag in directe verkoop en met de Distributeursovereenkomst. In Frankrijk is een Distributeur met VDI-status onderworpen aan alle sociale premies ingesteld door regelgeving. Het Bedrijf verstrekt een boekhouding van de van toepassing zijnde sociale premies en levert elke kwartaal een inhoudingenbulletin. Elke indicatie ten opzichte van tijdgelijkwaardigheid wordt alleen vermeld ten behoeve van het recht op sociale verzekeringen.

Een VDI-Distributeur informeert USANA maandelijks over zijn/haar winst uit retailverkoop ten behoeve van de berekening van sociale premies. Anders is USANA bevoegd om de sociale premies te melden gebaseerd op de adviesverkoopprijs van de producten aangeschaft door de Distributeur.

Een Distributeur die is geregistreerd om commerciële verkopen te doen moet zijn definitieve registratie als zodanig rechtvaardigen. De Distributeur is zelf verantwoordelijk voor de naleving van rapporteren en de betaling van sociale verzekeringen. De Distributeur is zelf verantwoordelijk voor de belastingaangiften en betaling van alle belastingen.

De Distributeur alleen draagt alle kosten gebaseerd op zijn/haar onafhankelijke USANA-Bedrijf.

3.10 VERZEKERING

3.10.1 Dekking Bedrijfsactiviteiten

Distributeurs moeten een verzekering afsluiten die hun commerciële bedrijf dekt, de burgerlijke aansprakelijkheid en het gebruik van een motorvoertuig.

Als een Distributeur zijn/haar voertuig zakelijk gebruikt, dient hij/zij dit gebruik te melden bij zijn/haar verzekeringsmaatschappij.

3.10.2 Dekking Productaansprakelijkheid

USANA heeft een verzekering om het Bedrijf en de Distributeurs te beschermen tegen productaansprakelijkheidvorderingen. USANA's verzekeringspolis bevat een 'Verkopers Goedkeuring', die de dekking uitbreidt naar Onafhankelijk Distributeurs zolang zij USANA-producten vermarkten in overeenstemming met geldende wet- en regelgeving en de Distributeurovereenkomst. USANA's productaansprakelijkheidpolis dekt geen vorderingen die ontstaan als gevolg van wangedrag van een Distributeur bij het vermarkten van de producten (zie ook Artikel 3.14).

3.10.3 Aanvaarding van Risico's

Een Distributeur begrijpt dat reizen naar of van Bedrijfsgerelateerde vergaderingen, evenementen, activiteiten, workshops, retreats of bijeenkomsten, hij/zij dit doet als onderdeel van zijn/haar eigen onafhankelijke bedrijf en op geen enkele wijze als een werknemer, vertegenwoordiger of functionaris van het Bedrijf, ondanks het feit dat zijn/haar aanwezigheid in zijn geheel of gedeeltelijk gebaseerd kan worden op uitnodiging van of instemming met het Bedrijf om aanwezig te zijn. Hij/zij aanvaardt alle risico's en verantwoordelijkheid voor dergelijke reizen.

3.11 INTERNATIONAAL

Distributeurs mogen uitsluitend USANA's producten, Zakelijke mogelijkheid en diensten verkopen en promoten of een potentiële Distributeur of klant werven of inschrijven, in landen waar USANA toestemming heeft om zaken te doen zoals aangekondigd in officiële USANA-mededelingen. Als een Distributeur zaken wenst te doen in een geautoriseerd ander land dan waar hij/zij een Distributeur is, moet hij/zij voldoen aan de geldende wet- en regelgeving van dat land waaronder, maar niet beperkt tot, de verkoop van alleen die producten die specifiek zijn ontworpen, geformuleerd en goedgekeurd voor die markt. Bijvoorbeeld: een Verenigde Staten-gelabeld product mag alleen verkocht worden in de Verenigde Staten, een Mexico-gelabeld product mag alleen verkocht worden in Mexico.

3.12 NALEVING VAN WETTEN EN VERORDENINGEN

Elke Distributeur moet voldoen aan alle voor zijn/haar bedrijf van toepassing zijnde wetten. Meer specifiek, de Distributeur moet voldoen aan verkoop aan huis-wetgeving, in het bijzonder de vereiste van een aankoopontvangstbewijs voor alle retailverkoop, geschreven en ondertekend door de klant, met het recht om de aankoop in

te trekken binnen zeven dagen (in België betekenen deze dagen werkdagen).

De Distributeur zal tevens handelen volgens goede zakelijke praktijken en elk oneerlijk of onrechtmatig gedrag vermijden. Elke overtreding van deze praktijken vormt een schending van de Distributeurovereenkomst.

3.13 EÉN DISTRIBUTEURSCHAP

Een Distributeur mag als eenmanszaak, aandeelhouder, trustee of begunstigde uitsluitend één USANA-distributeurschap exploiteren, vergoeding daaruit ontvangen of een eigendomsbelang, wettelijk of billijk, hebben. Echter, in afwijking van deze regel, mag uw wederhelft een Distributeur worden en een tweede distributeurschap exploiteren zolang het distributeurschap van uw wederhelft is geplaatst onder een van uw Business Centers en niet in een crossline-verkooporganisatie. Het tweede bedrijf moet een bonafide onafhankelijk bedrijf zijn dat wordt geëxploiteerd door de persoon vermeld in de overeenkomst en niet door de eigenaar van het eerste bedrijf.

3.14 HERVERPAKKEN EN HERETIKETTEREN VERBODEN

Distributeurs mogen op geen enkele wijze heretiketteren of de etiketten wijzigen van USANA-producten, -informatie, -materiaal of -programma's. Distributeurs mogen USANA-producten niet herverpakken of opnieuw vullen. USANA-producten dienen uitsluitend verkocht te worden in hun originele verpakking. Dergelijk heretiketteren of herverpakken schendt wetgeving, dat kan resulteren in ernstige strafrechtelijke sancties. Burgerlijke aansprakelijkheid kan ook ontstaan wanneer bij personen die de producten gebruiken enig vorm van letsel optreedt of hun eigendom wordt beschadigd als gevolg van het herverpakken of heretiketteren van producten.

3.15 VERKOOP, OVERDRACHT OF TOEWIJZING VAN DISTRIBUTEURSCHAP

Een Distributeur mag zijn/haar distributeurschapsrechten niet verkopen, overdragen of toewijzen aan een persoon of entiteit zonder toestemming van USANA. Om toestemming te verkrijgen, dient u:

- Een Distributeur met een goede reputatie te zijn zoals vastgesteld naar eigen goeddunken van USANA.
- Voordat een overdracht wordt goedgekeurd door USANA, dienen de schuldverplichtingen die de verkopende Distributeur heeft bij USANA te worden voldaan.
- De overdragende Distributeurs moeten een goede reputatie hebben en niet in overtreding zijn met de voorwaarden van de Distributeurovereenkomst of deze Voorwaarden en Procedures, om zijn/haar distributeurschap over te dragen.
- Het combineren van distributeurschappen is niet toegestaan.
- USANA verleent geen goedkeuring aan de overdracht van een distributeurschap aan een persoon of entiteit die

een huidige Distributeur is of die een eigendomsbelang heeft in een distributeurschap. Evenzo verleent USANA geen goedkeuring aan de overdracht van een distributeurschap aan een persoon of Entiteit die eerder een eigendomsbelang heeft gehad in een USANA-distributeurschap of exploiteerde.

- Individuele Business Centers kunnen niet afzonderlijk van het distributeurschap overgedragen worden. Wanneer een Distributeur zijn/haar distributeurschap wenst over te dragen, dienen alle Business Centers te worden opgenomen in de overdracht.
- De overdragende Distributeur moet de USANA-Compliance-afdeling op de hoogte stellen van zijn/haar intentie het distributeurschap over te dragen door het invullen en indienen van een ondertekend Overdracht van Distributeurschapformulier en Distributeur-Aanvraagformulier. Wijzigingen in de lijn van sponsoring kunnen niet het gevolg zijn van de overdracht van een distributeurschap.

3.16 ONTBINDING VAN EEN DISTRIBUTEURSCAP

Wanneer Distributeurs hun gezamenlijke distributeurschap wensen op te heffen, dienen zij dat zodanig te doen dat zij de inkomsten of belangen van hun team niet verstoren. Distributeurs dienen het volgende in overweging te nemen wanneer zij besluiten al dan niet een gezamenlijk distributeurschap op te heffen.

- Wanneer een distributeurschap in gezamenlijk eigendom wordt opgeheven, kan ieder van de gezamenlijke eigenaren het distributeurschap exploiteren, maar de andere gezamenlijke eigenaren moeten hun rechten en belangen in het distributeurschap afstaan.
- USANA kan geen team splitsen, noch kan het provisie- of bonuscheques splitsen tussen de gezamenlijk eigenaren.
- Indien een distributeurschap in gezamenlijk eigendom wordt ontbonden, kunnen de personen die afstand doen van het originele distributeurschap pas na zes maanden opnieuw vennoot worden. Dit beleid is niet van toepassing op de ontbinding van een distributeurschap waarbij de partijen zijn getrouwd. In het geval van een echtscheiding met een distributeurschap in gezamenlijk eigendom, kan de partij die afstand doet van zijn/haar rechten op het distributeurschap direct inschrijven onder de Sponsor van zijn/haar keuze.

3.17 SUCCESSIE

Wanneer een Distributeur overlijdt of arbeidsongeschikt raakt, gaan zijn/haar rechten op provisies, bonussen en team, samen met alle verantwoordelijkheden van de Distributeur, over naar zijn/haar opvolger(s). Bij overlijden of arbeidsongeschiktheid moet(en) de opvolger(s) de USANA-Compliance-afdeling een bewijs van overlijden of arbeidsongeschiktheid tonen samen met een bewijs van successie zoals een Verklaring van Erfrecht of een Volmacht en een juist ingevulde Distributeraanvraag- en overeenkomst. U kunt een ander distributeurschap erven of behouden ook al bezit u momenteel of exploiteert u een distri-

buteurschap. In het geval van een testament, acht USANA het distributeurschap niet-overdraagbaar wanneer het niet is benaderd door een geautoriseerde nalatenschapvertegenwoordiger of de erfgenamen, begunstigten, opvolger trustees, persoonlijk vertegenwoordiger of executeur van de overledene binnen zes (6) maanden vanaf het overlijden van de Distributeur.

3.18 BELASTINGEN

3.18.1 Inkomstenbelasting

Elk jaar verstrekt USANA een overzicht van provisies (niet-werknemersvergoeding) aan elke Distributeur die meer dan € 600 aan provisies heeft gegenereerd gedurende het voorgaande kalenderjaar (heeft uitsluitend betrekking op Distributeurs in Frankrijk). Het is de verantwoordelijkheid van elke Distributeur om alle belastingen, verschuldigd door gegenereerde inkomsten als onafhankelijk Distributeur, te betalen. Het wordt aan de Distributeur overgelaten om advies in te winnen over zijn/haar fiscale situatie.

3.18.2 BTW

De Distributeur, mits hij/zij is onderworpen aan BTW, zal USANA zijn/haar BTW-nummer mededelen. Wanneer een Distributeur die niet is onderworpen aan BTW, later hieraan wordt onderworpen, dient hij/zij USANA te informeren en USANA zijn/haar BTW-nummer mede te delen zodra hieraan onderworpen.

De Distributeur is zelf verantwoordelijk voor het rapporteren en de betaling van belasting over verkopen.

3.19 BENADERING PER TELEFOON EN E-MAIL

Het gebruik van een geautomatiseerd systeem voor telefonische benadering ten behoeve van de marketing of promotie van USANA, zijn producten of de USANA -Zakelijke mogelijkheid, is strikt verboden. Het gebruik van 'boiler-room' telemarketingactiviteiten om telefonisch producten en diensten te verkopen of om Distributeurs te werven, is strikt verboden. Distributeurs is ook verboden om ongevraagde e-mailberichten of 'spam' te versturen om producten te verkopen of Distributeurs te werven.

3.20 GEBIEDEN

Er zijn geen exclusieve gebieden voor het vermarkten van USANA-producten of -diensten noch zal een Distributeur impliceren of stellen dat hij/zij een exclusief gebied heeft om USANA-producten en -diensten te verkopen.

3.21 BEURZEN EN TENTOONSTELLINGEN

Distributeurs mogen USANA-producten tonen en/of verkopen op beurzen en tentoonstellingen, maar zij mogen geen USANA-producten tonen of verkopen op ruilbeurzen, garageverkoop, rommelmarkten of boerenmarkten omdat deze evenementen niet bevorderlijk zijn voor het imago dat USANA wenst te portretteren. Al het voorlichtingsmateriaal, getoond bij het evenement, moet goedgekeurd USANA-voorlichtingsmateriaal zijn en de perso(o)n(en) moet(en) duidelijk herkenbaar zijn als Onafhankelijke Distributeur(s).

3.22 OVERDRACHT VAN SPONSORING

3.22.1 Tegenstrijdige Inschrijvingen

Elke potentiële Distributeur heeft het ultieme recht om zijn/haar eigen Sponsor te kiezen. Als algemene regel geldt dat de eerste Distributeur die betekenisvol werkt met een potentiële Distributeur wordt beschouwd als de eerste die aanspraak maakt op sponsoring. Basisprincipes als gezond verstand en aandacht moeten gelden bij elk geschil dat zich kan voordoen. In het geval dat een potentiële Distributeur, of een Distributeur namens een potentiële Distributeur, meer dan één Distributeuraanvraag- en overeenkomst indient bij USANA die elk een andere Sponsor vermelden, zal het Bedrijf alleen de eerste Distributeuraanvraag en -overeenkomst die het ontvangt, accepteert en verwerkt, als geldig beschouwen. Wanneer er vraagtekens gezet worden met betrekking tot de sponsoring van een Distributeur, zal USANA de uiteindelijke beslissing nemen.

3.22.2 Plaatsingswijzigingen

USANA staat geen enkele wijziging toe in de lijn van sponsoring behalve in de volgende gevallen:

- Wanneer een Distributeur frauduleus of onethisch is aangespoord om zich aan te sluiten bij USANA;
- Wanneer een onjuiste plaatsing heeft plaatsgevonden door een fout van een Distributeur, kan een wijziging in de lijn van sponsoring plaatsvinden om de fout te herstellen indien een verzoek tot wijziging is ingediend binnen 10 dagen na inschrijving. Bij een dergelijk verzoek dient u tevens de schriftelijke toestemming van uw Sponsor in te sturen samen met de verplichte plaatsingswijzigingsvergoeding. Indien u op het moment van verzoek een teamleden in plaats heeft, wordt geen wijziging toegestaan in de lijn van sponsoring. In het geval dat een dergelijke wijziging wordt goedgekeurd, zullen gegenereerde provisies en bonussen dienovereenkomstig worden aangepast. In geen enkel geval wordt een plaatsingswijziging goedgekeurd wanneer geen ondertekende aanvraag is ontvangen door USANA;
- Indien u uw distributeurschap schriftelijk beëindigt, dan kunt u zich na een periode van zes (6) maanden opnieuw aansluiten bij een Sponsor naar keuze. Volgend op de beëindiging van uw distributeurschap, kunt u gedurende de zes maandenperiode deelnemen als Voorkeursklant. In het geval dat u uw distributeurschap beëindigt, verliest u alle rechten, bonussen en provisies uit hoofde van uw vorige lijn van sponsoring. U mag geen naleving van dit beleid vermijden door middel van het gebruik van DBA's, handelsnamen, vennootschappen, partnerschappen, trusts, namen van uw wederhelft, Sociale Verzekeringsnummers, Burgerservicenummers/Rijksregisternummers, Werknemersidentificatienummers, fictieve Identificatienummers etc. U mag tevens geen naleving van dit beleid vermijden door een voormalig Distributeur toe te staan op enige wijze deel te nemen aan uw distributeurschap; of
- Indien u 'inactief' (d.w.z. geen aankoop of verkoop van USANA-producten of deelname in enig andere vorm als

een Distributeur) bent geweest gedurende een periode van 12 opeenvolgende maanden, mag u uw distributeurschap schriftelijk beëindigen en u onmiddellijk opnieuw aansluiten bij een Sponsor naar keuze.

3.22.3 Crossline Raiding

Crossline raiding is strikt verboden. 'Crossline raiding' wordt gedefinieerd als de inschrijving of poging tot inschrijving van een persoon of Entiteit die al een huidige Voorkeursklant- of Distributeurovereenkomst heeft bij USANA of die een dergelijke overeenkomst heeft gehad in de voorgaande zes (6) kalendermaanden binnen een andere lijn van sponsoring. Het gebruik van handelsnamen, DBA's, vennootschappen, partnerschappen, trusts, namen van uw wederhelft, Sociale Verzekeringsnummers, Burgerservicenummers/Rijksregisternummers of fictieve Identificatienummers om dit beleid te omzeilen, is verboden. Distributeurs mogen andere USANA-Distributeurs niet vernederen, in diskrediet brengen of ontkrachten in een poging een andere Distributeur te verleiden deel te worden van het team van de eerste Distributeur.

3.23 MISLEIDENDE PRAKTIJKEN EN SCHADELIJK GEDRAG

Distributeurs moeten eerlijk en naar waarheid de USANA-producten, Zakelijke mogelijkheid, Tweeledig Beloningssysteem en Voorwaarden en Procedures uitleggen aan potentiële Distributeurs. Dit omvat:

- Eerlijk en gedegen zijn bij het presenteren van materiaal van het USANA-Tweeledig Beloningssysteem aan alle potentiële Distributeurs;
- Duidelijk maken dat inkomsten uit het USANA-Tweeledig Beloningssysteem worden gebaseerd op productverkoop en niet alleen op sponsoring van andere Distributeurs;
- Schattingen maken van de winst die gebaseerd zijn op redelijke voorspellingen van wat een gemiddelde Distributeur zou kunnen behalen onder normale omstandigheden;
- Vertegenwoordigen dat behaalde inkomsten in het verleden onder de gestelde omstandigheden niet noodzakelijk toekomstige inkomsten weerspiegelen;
- Geen verkeerde voorstelling geven van de omvang van de uitgaven die een gemiddelde Distributeur wellicht moet doen bij de uitoefening van het bedrijf;
- Geen verkeerde voorstelling geven van de hoeveelheid tijd die een gemiddelde Distributeur moet besteden aan het bedrijf om de geschatte winst te behalen en niet beweren dat winst of inkomsten gegarandeerd zijn voor een individuele Distributeur;
- Nooit beweren of concluderen dat u een team voor iemand anders bouwt;
- Nooit beweren dat winst of inkomsten gegarandeerd zijn voor een individuele Distributeur;
- Nooit beweren dat een klant, bedrijf of overheidsinstantie de USANA-producten of zijn Tweeledig Beloningssysteem heeft goedgekeurd of gesteund; en

- Nooit deelnemen aan aankoop (plaatsing van een verkooporder in een ander Business Center dan waar de verkoop was gegenereerd).
- De zakelijke mogelijkheden staan open voor iedereen zonder rekening te houden met geslacht, afkomst, het deel uitmaken van een etnisch religieuze of spirituele groep, werkelijke of vermeend, of politieke opvattingen.

Manipulatie van het Beloningssysteem is niet toegestaan en kan leiden tot disciplinaire maatregelen. Manipulatie van het Beloningssysteem omvat, maar is niet beperkt tot, het aanschaffen door een Distributeur, om zich te kwalificeren voor diverse rangen of provisies, van grote hoeveelheden producten die niet verkocht worden via het direct-marketingkanaal, het plaatsen van bestellingen in andere Distributeurschappen in zijn/haar team en elke andere handelwijze die de staats-, federale - of buitenlandse anti-piramidestelselwetten kunnen schenden. Dergelijke manipulaties kunnen, naar de beoordeling van USANA, leiden tot de opschorting van provisies en beëindiging van het Distributeurschap.

Wanneer gedrag van een Distributeur door USANA wordt vastgesteld als nadelig, verstorend of schadelijk voor USANA of voor andere Distributeurs, kan USANA passende maatregelen nemen tegen de Distributeur zoals uiteengezet in Artikel 8.3.

ARTIKEL 4 - VERANTWOORDELIJKHEIDEN VAN DISTRIBUTEURS EN SPONSORS

4.1 DOORLOPEND TOEZICHT, TRAINING EN VERKOOP

Een Distributeur die een andere Distributeur sponsort in USANA dient de nieuwe Distributeurs te trainen in productkennis, effectieve verkooptechnieken, verkoop aan huis-wetgeving, het Tweeledig Beloningssysteem en de Voorwaarden en Procedures. Distributeurs moeten tevens toezicht houden op en monitoren van Distributeurs in hun teamleden om ervoor te zorgen dat zij professioneel en ethisch zaken doen, de verkoop juist promoten en kwalitatief goede klantenservice leveren. Als een Distributeur vooruitgang boekt in de verschillende leiderschapsniveaus, zullen zijn/haar verantwoordelijkheden toenemen om teamleden te trainen en te motiveren. Bij de sponsoring of inschrijving van een nieuwe Distributeur, is het de verantwoordelijkheid van de sponsorende Distributeur ervoor te zorgen dat de inschrijver, voorafgaand aan het afsluiten van zijn/haar Distributeursovereenkomst, wordt voorzien van, of online toegang heeft tot, de meest recente versie van deze Voorwaarden en Procedures en het USANA-Tweeledig Beloningssysteem.

4.2 GEEN MINACHTING

Bij het stellen van het goede voorbeeld voor hun team, dienen Distributeurs andere USANA-Distributeurs, USANA's producten, het Tweeledig Beloningssysteem of de medewerkers van het Bedrijf, niet te minachten. Dergelijke minachting betekent een wezenlijke schending van deze Voorwaarden en Procedures.

4.3 BEZITTEN VAN AANVRAGEN OF BESTELLINGEN

Alle Distributeurs dienen alle formulieren en aanvragen die zij ontvangen van andere Distributeurs of kandidaat-Distributeurs, of Voorkeursklanten of kandidaat-Voorkeursklanten, door te sturen naar USANA op de eerstvolgende werkdag nadat de formulieren of aanvragen zijn getekend.

4.4 MELDEN VAN SCHENDINGEN VAN HET BELEID

Distributeurs dienen geconstateerde schendingen van het beleid te rapporteren aan de USANA-Compliance-afdeling.

ARTIKEL 5 - VERKOOPEISEN

5.1 PRODUCTVERKOOP

Het USANA-Tweeledig Beloningssysteem is gebaseerd op de verkoop van USANA-producten aan eindgebruikers. Deelnemers dienen te voldoen aan specifieke persoonlijke organisatorische verkoopheisen om in aanmerking te komen voor provisies, bonussen en vooruitgang te boeken in leiderschapsniveaus:

- Minimaal zeventig procent (70%) van Distributeurs bestellingen moeten worden verkocht aan andere klanten of eindgebruikers. Eigen consumptie van producten door een Distributeur valt onder de verkoop aan een eindgebruiker, echter, in voorraad opgeslagen aankopen worden uitgesloten. Distributeurs kunnen geen aanvullende producten aanschaffen totdat ten minste zeventig procent (70%) van de vorige bestelling persoonlijk is gebruikt of verkocht aan eindgebruikers;
- Distributeurs moeten elke vierwekelijkse periode ten minste vijf klanten ontwikkelen of van dienst zijn; Deze klanten kunnen zowel retailklanten, Voorkeursklanten of een combinatie van beiden zijn.
- Distributeurs moeten retailklanten op het moment van elke bestelling voorzien van een officieel, naar behoren ingevuld, USANA-aankoopbewijs,. Distributeurs moeten een kopie van alle retailsaankoopbewijzen bewaren gedurende een periode van drie jaar.

5.2 RETAILKLANTVERKOOP

Deelnemers mogen USANA-producten tegen elke prijs verkopen. Echter, vanwege uiteenlopende rijks- en provinciale wetten, moet omzetbelasting berekend worden aan Deelnemers gebaseerd op de adviesverkoopprijs.

Alle Deelnemers moeten hun retailklanten voorzien van twee (2) kopieën van de officiële USANA-Verkoopaankoopbewijs-opzegging. Deze aankoopbewijzen bevatten zowel de Klant Terugbetalinggarantie voor USANA-producten als alle rechten inzake consumentenbescherming.

5.3 OVERMATIGE VOORRAADAANKOPEN VERBODEN

USANA verbiedt ten strengste de aankoop van producten in onredelijke hoeveelheden met als doel om in aanmerking te komen voor provisies, bonussen of vooruitgang in het Tweeledig Beloningssysteem. Distributeurs mogen niet

meer aanschaffen dan dat zij redelijkerwijs kunnen doorver-
kopen of consumeren in een vierwekelijkse periode noch
anderen aanmoedigen dit te doen.

Distributeurs worden niet verplicht om productvoorraden
of verkoop hulpmiddelen te hebben anders dan de initiële
BOS/Starterskit.

5.4 AANBETALINGEN

Een Distributeur mag niet vragen naar of geld aanvaarden als
een aanbetaling voor de verkoop. De prijs van verkochte goe-
deren is slechts verschuldigd op het moment van productle-
vering of na het verstrijken van de zevendagen-intrekkingspe-
riode (in België komen deze dagen overeen met werkdagen).

ARTIKEL 6 - BONUSSEN EN PROVISIES

6.1 BONUS EN PROVISIE CYCLI

USANA betaalt provisies wekelijks. Een Distributeur moet
zijn/haar provisies controleren en fouten of discrepanties
binnen 30 dagen vanaf de datum van betaling melden aan
USANA. Fouten of discrepanties die niet onder de aan-
dacht zijn gebracht bij USANA binnen de 30-dagenperiode
worden geacht als dat Distributeur ervan af heeft gezien.

6.2 AANPASSING VAN BONUSSEN EN PROVISIES

Distributeurs genereren provisies en bonussen gebaseerd
op productverkoop aan eindgebruikers. Dienovereenkom-
stig past USANA provisies en bonussen, gegenereerd uit
een verkoop, aan, wanneer de Distributeur of een ande-
re eindgebruiker het verkochte product retourneert ter
restitutie. USANA trekt het verkoopvolume, toegeschre-
ven aan het geretourneerde product, af van Distributions
upline-groepsvolume binnen de eerste twee weken nadat
de restitutie is gegeven.

6.3 VERLIES VAN RECHT OP PROVISIES

Om in aanmerking komen voor provisies of bonussen moet
een Distributeur actief zijn (zie artikel 5.1), actief deelnemen
in het bouwen aan zijn/haar downline tijdens elke cyclus
(artikel 4.1) en voldoen aan de Distributeursovereenkomst.

In overeenstemming met regelgeving zijn provisies het
gevolg van activiteit en effectieve training.

6.4 NIET OPGEËISTE PROVISIES EN KREDIETEN

Kredieten zijn positieve saldi op een account van een klant.
Een klant of Distributeur met een krediet wordt schriftelijk
geïnfomeerd door USANA met instructies om dezelfde
niet-opgeëist eigendom-procedure te volgen. Een Distri-
buteur die eigendom wil opeisen moet direct een vorde-
ring deponeren en per post of fax terugsturen naar USANA
binnen de van toepassing zijnde periode.

6.5 STOPGEZETTE BETALINGEN, ONGELDIGE CHEQUES EN OPNIEUW UITGEVOERDE BETALINGEN

USANA rekent een vergoeding voor elk verzoek tot het
stoppen van een betaling.

ARTIKEL 7 - PRODUCTGARANTIES, RETOURNERINGEN EN TERUGKOOP VAN VOORRAAD

7.1 PRODUCTOMRUIL

USANA garandeert de kwaliteit van zijn producten en zal
elk defect product omruilen. Iedereen die een beschadigd
of defect product retourneert moet het opzeggende Distri-
buteur Productomruil- of Retourneringsformulier invullen.
Productomruilingen met als doel om winst te verhogen
door middel van het maximeren van provisies of het ma-
nipuleren van het Tweeledig Beloningssysteem (zoals blijkt
uit waargenomen patronen die afwijken van het gemiddel-
de patroon van omruilingen door een Distributeur) worden
niet gehonoreerd en worden beschouwd als een wezenlij-
ke schending van de Distributeursovereenkomst.

7.2 DERTIG (30) DAGEN

RETOURNERINGSBELEID

7.2.1 Retailklanten

USANA verplicht zijn Distributions om het Bedrijfs 100
procent, onvoorwaardelijke, 30-dagen, geld-terug garantie
na te komen bij alle retailklanten (wettelijk gegarandeerd
als een klantvoordeel volgens artikel L211-4, L211-5, en
L211-12 van de Consumentenbescherming en artikel 1641
en 1648 van het Burgerlijk Wetboek). Als een retailklant om
welke reden dan ook ontevreden is met een USANA-pro-
duct, mag hij/zij het product retourneren aan de Distri-
buteur, waarbij het product was aangeschaft, binnen dertig
(30) dagen vanaf de datum van aankoop, ter vervanging,
omruiling of volledige restitutie van de aankoop prijs. Als
de retailklant om een restitutie verzoekt, moet de Distri-
buteur, die het product heeft verkocht aan de retailklant,
de aankoop prijs van de retailklant onmiddellijk restitue-
ren. (Retailklanten moeten artikelen retourneren aan de
Distributeur die hen het product verkocht heeft; USANA
accepteert niet rechtstreeks geretourneerde artikelen van
retailklanten). De Distributeur, op haar beurt, dient een On-
tevreden Consument Productretournering in te vullen en
het formulier samen met het originele aankoopbewijs en
de geretourneerde artikelen door te sturen aan USANA.
USANA zal vervolgens de geretourneerde artikelen vervan-
gen met een soortgelijk product en het verzenden naar de
Distributeur. In geval van retournering kan de Distributeur
worden gecrediteerd. USANA kan tevens de provisies en
bonussen van de Distributeur herberekenen.

7.2.2 VOORKEURSKLANTEN

USANA biedt Voorkeursklanten in Frankrijk, wettelijk ge-
garandeerd als een klantvoordeel volgens artikel L211-4,
L211-5, en L211-12 van de Consumentenbescherming en
artikel 1641 en 1648 van het Burgerlijk Wetboek en Voor-
keursklanten in België onder de artikelen van hoofdstuk
IV en titel III van het Burgerlijk Wetboek, een 100 procent,
30-dagen, geld-terug garantie op hun initiële productbe-
stelling. Als een Voorkeursklant om welke reden dan ook
ontevreden is met een USANA-product, mag hij/zij dat

product retourneren aan het Bedrijf binnen dertig (30) dagen ter vervanging, omruiling of volledige restitutie van de aankoopprijs. Na een periode van dertig dagen direct na de eerste aankoop, zullen de relatieve terugbetalingen van geretourneerde producten overeenkomstig de voorwaarden van paragraaf 7.3 worden gedaan. Bovendien zal het Bedrijf het juiste verkoopvolume van de Distributeur aanpassen op grond van artikel 6.2.

7.2.3 Distributeurs

Als een Distributeur ervoor kiest om zijn/haar distributeurschap op te zeggen tijdens de 30-dagenperiode direct volgend op zijn/haar inschrijving, zal USANA 100 procent van de prijs van de BOS/Starterskit en alle aangeschafte producten als onderdeel van de initiële bestelling van de Distributeur (exclusief verzendkosten) restitueren. De opzeggende Distributeur moet de producten en de gehele BOS/Starterskit retourneren aan USANA, met vooruitbetaalde verzending, samen met een brief waarin hij/zij aangeeft zijn/haar distributeurschap te willen beëindigen en een restitutie te willen ontvangen. Na deze periode zal restitutie plaatsvinden voor geretourneerde producten, BOS/Starterskits en verkoop hulpmiddelen op grond van artikel 7.3. Als een Distributeur zijn/haar Starterskit en/of artikelen gelijk aan € 100 of meer retourneert voor restitutie, betekent de retournering een Vrijwillige Opzegging van zijn/haar Distributeurovereenkomst. Bovendien zal het Bedrijf het juiste verkoopvolume van de Distributeur aanpassen op grond van artikel 6.2. Bovendien mag USANA provisies en bonussen die de Distributeur wellicht heeft ontvangen in mindering brengen op het restitutiebedrag als gevolg van de producten die hij/zij retourneert.

7.3 ALLE OVERIGE RETOURNERINGEN

In aanvulling op de regels met betrekking tot terugbetaling van initiële bestellingen, mag een Distributeur of Voorkeursklant producten, waaronder promotiemateriaal en verkoop hulpmiddelen, aangeschaft binnen de afgelopen 365 dagen, retourneren aan USANA voor een restitutie van 100 procent van de aankoopprijs (verminderd met verwerkings- en verzendkosten) als de artikelen in verkoopbare staat verkeren binnen ten minste drie (3) maanden, tenzij wettelijk anders vereist. Echter, retourneringen die resulteren in een restitutie van meer dan € 100 kunnen leiden tot de beëindiging van het distributeurschap. Bovendien mag USANA provisies en bonussen die de Distributeur wellicht heeft ontvangen in mindering brengen op het restitutiebedrag als gevolg van de producten die hij/zij retourneert.

7.4 PROCEDURES VOOR ALLE RETOURNERINGEN EN TERUGKOPEN

Om een restitutie, omruiling of vervanging van aangeschafte producten te ontvangen, moet een Distributeur:

- Een Retour Autorisatie Nummer (RAN-nummer) opvragen bij de afdeling Distributeur Service. Alle geretourneerde producten moeten vergezeld gaan van dit nummer;
- Het product retourneren aan USANA met de originele bevestiging van bestelling;

- Juiste verzendverpakking(en) en verpakkingsmateriaal gebruiken om het product aan USANA te retourneren. De Distributeur is verantwoordelijk voor het volgen van de retourzending mocht dat noodzakelijk zijn. Als een Distributeur een product retourneert van een retailklant, moet hij/zij;
- Het product naar USANA versturen binnen 10 dagen na de retournering door de klant. De verpakking moet vergezeld gaan van een ingevuld Ontevreden Consument Productretournering, een kopie van het originele bestelformulier en het ongebruikte deel in de originele verpakking.
- Uitsluitend de Voorkeursklant of Distributeur die het product bij USANA besteld heeft mag het retourneren.
- USANA is niet aansprakelijk voor items die verloren gaan tijdens transport.

ARTIKEL 8 - GESCHILLENREGELING EN TUCHTPROCEDURES

8.1 GESCHILLEN TUSSEN DISTRIBUTEURS

8.1.1 Griefen en Klachten

Wanneer een Distributeur een grief of klacht heeft over een andere Distributeur met betrekking tot enige uitoefening of gedraging in relatie tot zijn/haar respectievelijke USANA-bedrijven, dient de klagende Distributeur eerst het probleem te bespreken met de andere Distributeur. Als daarmee het probleem niet wordt opgelost, dient de klagende Distributeur het probleem te melden bij zijn/haar Goud Directeur om de kwestie op lokaal niveau op te lossen. Als de situatie niet kan worden opgelost, moet dit gemeld worden bij de USANA-Compliance-afdeling. De Compliance-afdeling zal de klacht beoordelen en een definitief besluit nemen. De klacht dient specifieke voorbeelden weer te geven van vermeend ongeoorloofd gedrag en, voor zover mogelijk, de relevante data waarop de gebeurtenis(sen), waarover geklaagd wordt, plaatsvonden, de lokatie(s) waar zij zich hebben voorgedaan en alle personen die uit de eerste hand kennis hebben van het ongeoorloofde gedrag.

8.1.2 Compliance-afdeling Beoordeling

Na ontvangst van een schriftelijke klacht, zal de USANA-Compliance-afdeling de zaak onderzoeken, de geldende voorwaarden bekijken en een beslissing nemen over de wijze waarop het geschil zal worden opgelost. Wanneer het bewijs voldoende ernstig en onderbouwd is, kan USANA naar eigen goeddunken het distributeurschap in de wacht plaatsen gedurende het onderzoek. Indien USANA een distributeurschap in de wacht plaatst gedurende een onderzoek en, nadat het onderzoek is afgesloten, de resultaten van het onderzoek laten zien dat de Distributeur niet in overtreding was met de Distributeurovereenkomst, zal USANA de Distributeur onmiddellijk provisies, gegenereerd tijdens de periode dat het distributeurschap in de wacht stond vermeerderd met rente tegen het dan geldende rentepercentage van USANA, betalen. De

Compliance-afdeling kan tevens disciplinaire maatregelen nemen in overeenstemming met de bepalingen van artikel 8.3.

8.2 JURISDICTIE, PLAATS EN RECHTSKEUZE VOOR GESCHILLEN TUSSEN USANA EN DISTRIBUTEURS

Elk geschil in verband met precontractuele informatie, geldigheid, uitvoering, interpretatie of beëindiging van de Overeenkomst zal worden onderworpen aan de voorgaande bemiddelingsprocedure waaraan elke partij verklaart te voldoen. De vordering van een partij, die een geschil neerlegt, zal schriftelijk worden ingediend bij de andere partij. De andere partij heeft 15 dagen om haar standpunt kenbaar te maken. Afhankelijk van de reactie van de andere partij, hebben de twee partijen vervolgens 30 dagen om overeenstemming te bereiken, gebruikmakend van een derde partij indien nodig. Uitsluitend na het ontbreken van overeenstemming kunnen partijen de rechter inschakelen.

Alle partijen stemmen in met jurisdictie uitsluitend bij het Tribunal de Commerce in Parijs. De beslechting van elk geschil is gebaseerd op het Franse recht.

8.3 DISCIPLINAIRE MAATREGELEN

Schending van de algemene voorwaarden van de Distributeurovereenkomst of illegaal, frauduleus, bedrieglijk of onethisch zakelijk gedrag van een Distributeur, kan, naar inzicht van USANA, een of meer van de volgende maatregelen tot gevolg hebben:

- Een mondelinge of schriftelijke waarschuwing, waarin de betekenis en toepassing van specifiek beleid of procedure wordt uitgelegd en waarin wordt aangegeven dat een voortdurende schending tot verdere maatregelen kan leiden;
- Proeftijd, die kan bestaan uit het eisen van een Distributeur om corrigerende maatregelen te nemen waarbij USANA de follow-up controleert om zorg te dragen voor overeenstemming met de Overeenkomst;
- Intrekking of afwijzing van een award of erkenning, of beperkte deelname aan door USANA gesponsorde evenementen voor een bepaalde periode of totdat de Distributeur voldoet aan bepaalde voorwaarden als gevolg van een schending door Distributeur van USANA's imago of belangen;
- Schorsing van bepaalde privileges van het distributeurschap, met inbegrip van, maar niet beperkt tot, het plaatsen van een productbestelling, deelnemen aan USANA-programma's, vooruitgang boeken in het Tweeledig Beloningssysteem of deelnemen als een Sponsor, voor een bepaalde periode of totdat de Distributeur voldoet aan bepaalde voorwaarden, en met name het beëindigen van activiteiten en training in de Distributeurs downline-Beëindiging van de Distributeurovereenkomst naar inzicht van USANA.

ARTIKEL 9 - BESTELLEN

9.1 BESTELWIJZEN

Distributeurs kunnen bestellingen plaatsen per telefoon, fax, post, e-mail, via internet, door middel van het Programma Automatische bestelling of bij Afhalen ('Will Call'). Bel Klantenservice voor uw Persoonlijke Identificatie Nummer (PIN) om via internet te bestellen.

Bij bestellen per telefoon—wees voorbereid om alle gevraagde informatie op het Distributeur Productbestelformulier door te geven. Betalingen dienen te geschieden via Elektronische Bankoverschrijving (uitsluitend voor Automatische - en Voorkeursklantbestellingen) of creditcard. Bij bestellen per fax—print informatie leesbaar op het bestelformulier. Fax het witte exemplaar van het bestelformulier. Betalingen kunnen geschieden via Elektronische Bankoverschrijving of creditcard. Bij bestellen per post—stuur het ingevulde bestelformulier met de betaling naar:

USANA Health Sciences (Frankrijk)
92, avenue des Ternes,
75017 Parijs
Frankrijk

De Distributeur dient het gele exemplaar van het bestelformulier te bewaren voor zijn/haar administratie. Betalingen kunnen geschieden via creditcard, Elektronische Bankoverschrijving (voor Distributeurs en Voorkeursklanten) of persoonlijke cheque.

Bij bestellen via internet—log in bij de winkelwagen op USANA.com. Betalingen kunnen geschieden via creditcard of door middel van een bestaande betaalrekening. (Dit kan worden ingesteld door het insturen van een Automatisch betalen/Automatische bijschrijving-formulier).

9.2 PROGRAMMA AUTOMATISCHE BESTELLING

Distributeurs en Voorkeursklanten met een goede reputatie kunnen deelnemen aan het USANA-Programma Automatische bestelling. Een Distributeur kan zich inschrijven voor dit programma door het invullen van het Automatische bestelling Overeenkomst-formulier en door de producten aan te geven waarvan zij willen dat USANA hen deze elke vierwekelijkse periode automatisch toestuur. Van de creditcard- of bankrekening, die zij autoriseren voor betaling, zal automatisch het bedrag van de bestelling plus de geldende verzendkosten en BTW afgeschreven worden. Distributeurs moeten ervoor zorgen dat het saldo van hun rekening toereikend is de week voorafgaand aan de verwerking van hun Automatische bestelling.

Indien mogelijk, kan een distributeur of een Voorkeursklant vragen dat zijn/haar bestellingen verkrijgbaar zijn bij het afhaalpunt van USANA ('Will Call'). Als men deze bestelling 10 werkdagen na de aankoop of na de Automatisch bestellingsdatum niet heeft opgehaald, zal deze op hun kosten worden verzonden naar het primaire adres zoals bekend bij USANA. Als een Distributeur of Voorkeursklant een soortgelijke bestelling drie keer op rij plaatst, zal USANA niet

langer accepteren dat de Distributeur of Voorkeursklanten bestellingen plaatsen bij 'Will Call' en de bestellingen verzenden op kosten van de Distributeur of Voorkeursklant.

9.3 ALGEMENE BESTELVOORWAARDEN

Bij bestellingen per post met een ongeldige of onjuiste betaling, zal USANA telefonisch of via e-mail contact opnemen met de Distributeur om de betaling te verkrijgen. Indien deze pogingen na vijf werkdagen niet succesvol zijn, zal de bestelling onverwerkt worden geretourneerd. Betaling bij aflevering-bestellingen worden niet geaccepteerd. USANA stelt geen minimale bestelling-eisen. Elke bestelling kan producten en verkoopmiddelen bevatten.

9.4 AANSCHAFFEN VAN USANA-PRODUCTEN

Elke Distributeur moet zijn/haar producten rechtstreeks aanschaffen bij USANA om de verkoopvolumepunten, verbonden aan deze aankoop, te ontvangen. Doorverkoop van producten tussen Distributeurs is strikt verboden.

9.5 VOORWAARDEN ARTIKEL NIET OP VOORRAAD-BESTELLING

De Distributeur moet nagaan bij USANA of de producten die zij bestelt op voorraad zijn. In het geval dat een product een Artikel niet op voorraad-bestelling is, kan USANA een vervangend product van gelijke waarde aanbieden aan de Distributeur.

9.6 VERZENDINGSDISCREPANTIES

Bij verzuim van het op de hoogte stellen van USANA van verzendingsdiscrepanties of -schade binnen 30 dagen vanaf verzending, vervalt het recht van een Distributeur om een correctie aan te vragen. Volg de procedure voor het corrigeren van een verzendingsdiscrepancie uiteengezet op het Distributeur Productomruil of Retournering-formulier.

ARTIKEL 10 - BETALING EN VERZENDING

10.1 BETALINGSWIJZEN

10.1.1 Persoonlijke Cheques

Cheques met het volledige bedrag van de bestelling moeten betaalbaar worden gesteld (inclusief BTW en van toepassing zijnde verzendings- en verwerkingskosten).

Elke cheque die onbetaald geretourneerd wordt aan USANA kan onmiddellijk betalingsprivileges per cheque opschorten. Servicekosten ad € 20 zullen in rekening gebracht worden bij de Distributeur voor de geretourneerde cheque.

Verzuim van het snel oplossen van een geretourneerde cheque is grond voor beëindiging en kan een Distributeur onderwerpen aan wettelijke maatregelen. Elk niet-geïnd bedrag mag in mindering gebracht worden op toekomstige provisies.

10.1.2 Creditcards

USANA accepteert VISA en MasterCard. In geval de betaling wordt geweigerd, zal de bestelling niet geaccepteerd

worden. Het gebruikmaken van een creditcard van iemand anders zonder zijn/haar uitdrukkelijke, schriftelijke toestemming is verboden en kan grond zijn voor onvrijwillige opzegging van een distributeurschap.

10.1.3 Elektronische Bankoverschrijving-Programma

Het Elektronische Bankoverschrijving-Programma machtigt USANA om het bedrag van de bestelling af te schrijven van de rekening van de Distributeur of Voorkeursklant. U dient tevens het Elektronische Bankoverschrijving-Programma-formulier in te vullen en in te sturen aan USANA.

10.2 PROGRAMMA AUTOMATISCHE BESTELLING

Eenmaal opgestart, blijft het programma van kracht totdat een schriftelijke opzegging is ontvangen door het USANA-Hoofdkantoor.

Wijzigingen of opzeggingen van een kunnen online gedaan worden (uitsluitend wijzigingen), telefonisch of schriftelijk, niet later dan de vrijdag voorafgaand aan de verwerkingsdatum van de bestelling. Deelname aan het Programma Automatische bestelling is puur optioneel.

Het Programma Automatische bestelling betreft uitsluitend provisiewaardige producten en sluit de aankoop van verkoopmiddelen uit.

ARTIKEL 11 - DISTRIBUTEUR SERVICES

11.1 WIJZIGINGEN AAN HET DISTRIBUTEURSCHAP

11.1.1 Algemeen

Elke Distributeur moet USANA onmiddellijk op de hoogte stellen van alle wijzigingen aan de informatie zoals opgenomen op de Distributeuraanvraag- en overeenkomst. Distributeurs kunnen hun bestaande Distributeurovereenkomst aanpassen door een schriftelijk verzoek in te dienen, een juist ingevulde Distributeuraanvraag en -overeenkomst en passende ondersteunende documentatie.

11.1.2 Toevoeging van Medeaanvragers

Bij het toevoegen van een medeaanvrager aan een bestaand distributeurschap, vereist USANA zowel een schriftelijk verzoek als een juist ingevulde Distributeuraanvraag en -overeenkomst met de Burgerservicenummers/Rijksregisternummers en handtekeningen van de aanvrager en medeaanvrager. De aanpassingen toegestaan binnen de werkingssfeer van deze paragraaf omvatten geen wijziging van sponsoring.

Alleen personen die nooit eerder een eigendomsbelang in een USANA-distributeurschap hebben geëxploiteerd of gehad komen in aanmerking om te worden toegevoegd aan een bestaand distributeurschap als medeaanvrager.

11.2 GENEALOGIE RAPPORTAGES EN PROVISIEOVERZICHTEN

11.2.1 Genealogie Rapportages

Genealogie Rapportages zijn optioneel en kunnen besteld worden door u te abonneren op de Income Maximizer™.

Downline Genealogie Rapportages bevatten handelsgeheimen die eigendom zijn van USANA Health Sciences, Inc. Zie artikel 3.6.2 voor de beperkingen aan het gebruik van deze rapportages.

11.2.2 Provisieoverzichten

Elk kalenderkwartaal zal USANA een provisieoverzicht sturen aan Distributeurs die opereren onder VDI-status (in Frankrijk).

11.3 FOUTEN OF VRAGEN

In het geval een Distributeur vragen heeft over of van mening is dat fouten zijn gemaakt met betrekking tot provisies, bonussen, Genealogie Rapportages, bestellingen, in rekening gebrachte kosten of plaatsingsinformatie, dient de Distributeur, binnen 30 dagen vanaf de datum van de vermeende fout of het incident in kwestie, USANA op de hoogte te stellen. USANA is niet verantwoordelijk voor eventuele fouten, omissies of problemen die niet gemeld zijn binnen 30 dagen.

11.4 OPLOSSEN VAN PROBLEMEN

Als u vragen heeft met betrekking tot verzendingen, bestellingen, provisies en bonussen of het Tweeledig Beloningssysteem, neem dan contact op met de afdeling Distributeur Services.

ARTIKEL 12 – INACTIVITEIT EN OPZEGGINGSBELEID

12.1 INACTIVITEIT

Distributeurs die niet voldoen aan de Persoonlijk Verkoop-Volume-eisen, gespecificeerd in het USANA-Tweeledig Beloningssysteem, in een vierwekelijkse periode ontvangen geen provisie voor verkoop gegenereerd via hun team voor de betreffende vierwekelijkse periode.

Bij het ontbreken van een bestelling van een USANA-Distributeur voor een periode van 52 aaneengesloten weken, is USANA bevoegd aan te nemen dat de Distributeur zijn / haar overeenkomst heeft opgezegd.

In geval van weigering of intrekking van de overeenkomst, opzegging van de overeenkomst of, in algemene zin, in gevallen van beëindiging van goedkeuring, ongeacht de reden, wordt de Distributeursovereenkomst beschouwd als opgezegd met ingang van de datum van beëindiging van de overeenkomst. De Distributeur zal niet bevoegd zijn om USANA-producten te verkopen. Derhalve zal hij/zij onmiddellijk alle distributie van producten staken en niet langer deelnemen aan het USANA-Tweeledig Beloningssysteem vanaf de ingangsdatum van beëindiging.

12.2 ONVRIJWILLIGE OPZEGGING

De schending door een Distributeur van voorwaarden van de Distributeursovereenkomst, met inbegrip van wijzigingen die door USANA naar eigen goeddunken zijn aangebracht, betekent een wezenlijke schending van de Distributeursovereenkomst en kan resulteren, naar keuze van USANA, in disciplinaire maatregelen zoals opgenomen in

artikel 8.3, met inbegrip van opzegging van zijn/haar distributeurschap. Onvrijwillige opzegging van een distributeurschap heeft tot gevolg dat de Distributeur alle rechten verliest van zijn/haar team en alle daarbij gegenereerde bonussen en provisies. Een Distributeur wiens Overeenkomst onvrijwillig is beëindigd zal uitsluitend provisies en bonussen ontvangen over de laatste volle kalenderweek voorafgaand aan de beëindiging.

Wanneer een distributeurschap onvrijwillig wordt beëindigd, zal de Distributeur hiervan per aangetekende post op de hoogte worden gesteld op het adres zoals bekend bij het Bedrijf. De opzegging gaat in op de datum dat de schriftelijke kennisgeving per aangetekende post, met ontvangstbevestiging, is verzonden naar het laatst bekende adres van de Distributeur of wanneer de Distributeur de daadwerkelijke opzegging ontvangt, afhankelijk van wat zich het eerste voordoet. In geval van een dergelijke onvrijwillige opzegging, dient de Distributeur onmiddellijk op te houden met zichzelf/haarzelf als USANA-Distributeur voor te doen.

De Distributeur kan beroep aantekenen tegen de beëindiging bij de USANA-Compliance-afdeling. Het beroep van de Distributeur moet schriftelijk en door het bedrijf ontvangen zijn binnen 15 kalenderdagen of minder vanaf de datum van USANA's opzeggingsbrief. Als USANA het beroep niet ontvangt binnen de 15-dagenperiode, zal de opzegging definitief zijn. De Distributeur dient alle ondersteunende documentatie toe te voegen bij zijn/haar beroep. Het schriftelijke beroep zal worden beoordeeld door de Compliance-afdeling. Als de Distributeur een tijdig beroep tegen de beëindiging indient, zal de Compliance-afdeling de beëindiging beoordelen en heroverwegen, andere passende maatregelen overwegen en de Distributeur schriftelijk op de hoogte stellen van haar besluit. Het besluit van de Compliance-afdeling is definitief.

Een Distributeur wiens Distributeursovereenkomst onvrijwillig is opgezegd, mag 12 maanden na de datum van opzegging opnieuw een aanvraag indienen om een Distributeur te worden. Een dergelijke aanvraag dient een brief te bevatten gericht aan de USANA-Compliance-afdeling waarin de redenen uiteen zijn gezet waarom hij/zij van mening is dat USANA hem of haar toestemming zou moeten geven om een distributeurschap uit te oefenen. Het is naar eigen goeddunken van USANA om een dergelijke persoon al dan niet toe te staan weer een USANA-Bedrijf te exploiteren. In geval van acceptatie, kan de Distributeur niet profiteren van zijn/haar voormalige downlines.

12.3 SCHRIFTELIJKE OPZEGGING

Een Distributeur of een Voorkeursklant mag zijn/haar Overeenkomst met USANA op elk moment en om welke reden dan ook opzeggen door USANA te voorzien van een schriftelijke kennisgeving met daarin weergegeven zijn/haar intentie om zijn/haar distributeurschap of Voorkeursklantstatus te beëindigen. De schriftelijke kennisgeving moet voorzien zijn van de handtekening, naam, adres en het juiste identificatienummer van de Distributeur of Voorkeursklant.

12.4 EFFECT VAN OPZEGGING

Na vrijwillige of onvrijwillige opzegging van een Distributeur, heeft een dergelijk voormalig Distributeur geen recht op, titel, vordering van of belang in het team die hij/zij exploiteerde of op bonus en/of provisie van de gegenereerde verkoop door het team. Na een vrijwillige of onvrijwillige opzegging, zal de voormalig Distributeur zichzelf/haarzelf niet voordoen als een USANA-Distributeur, geen recht hebben op het verkopen van USANA-producten of -diensten, dient hij/zij elk teken van USANA te verwijderen voor het publiek en moet hij/zij het gebruik beëindigen van al het materiaal voorzien van het USANA-logo, -handelsmerk of servicemerk.

Een Distributeur die vrijwillig is opgezegd zal uitsluitend provisies en bonussen ontvangen over de laatste volle kalenderweek voorafgaande aan zijn/haar opzegging. Een Distributeur wiens Overeenkomst onvrijwillig is opgezegd zal uitsluitend provisies en bonussen ontvangen over de laatste volle kalenderweek voorafgaande aan opzegging, tenzij geld werd ingehouden door het Bedrijf gedurende een onderzoeksperiode. Als een onderzoek naar het gedrag van de Distributeur resulteert in zijn/haar onvrijwillige opzegging, zal hij/zij geen recht hebben op ingehouden provisies en bonussen wanneer USANA kan vorderen dat de Distributeur op zijn minst gelijkelijk verantwoordelijk is voor de schade.

Op verzoek kan een Distributeur die zijn/haar Distributeurovereenkomst vrijwillig opzegt een Voorkeursklant worden door het indienen van een Voorkeursklantovereenkomst bij USANA.

ARTIKEL 13 – DEFINITIES

DEFINITIE VAN TERMEN

Actieve distributeur—Een Distributeur die voldoet aan de minimale Persoonlijk VerkoopVolume-eisen zoals uiteengezet in het USANA-Tweeledig Beloningssysteem.

Distributeur—Een persoon die een Distributeuraanvragen -overeenkomst heeft ingevuld die zijn geaccepteerd door USANA. Distributeurs worden verplicht om te voldoen aan bepaalde kwalificaties en zijn verantwoordelijk voor het trainen, motiveren, ondersteunen en ontwikkelen van de Distributeurs in zijn/haar respectievelijke team. De Distributeur mag deze verplichting niet vermijden of delegeren met als doel om deze te vermijden. Opgemerkt dient te worden dat er op geen enkele wijze sprake is van een ondergeschiktheidsrelatie tussen een Distributeur en enig lid van zijn/haar team. Distributeurs hebben het recht om USANA-producten aan te schaffen tegen retail, Voorkeursklanten en nieuwe Distributeurs in te schrijven, USANA-producten en -diensten te verkopen en deel te nemen aan alle Distributeurprogramma's van het Bedrijf.

Business Center—De term 'Business Center' wordt gedefinieerd in het USANA-Tweeledig Beloningssysteem.

Opzegging—Beëindiging van een Distributeurovereenkomst of Voorkeursklantovereenkomst van een persoon. Opzegging kan zowel vrijwillig als onvrijwillig zijn.

Onvrijwillige Opzegging—De beëindiging van een Distributeurovereenkomst geïnitieerd door USANA.

Vrijwillige Opzegging—De beëindiging van een Distributeur- of Voorkeursklantovereenkomst door de Distributeur of Voorkeursklant die ervoor kiest om zijn/haar aansluiting bij USANA te beëindigen om welke reden dan ook.

Provisiewaardige Producten—Alle USANA-producten waarover provisies en bonussen worden betaald. Bedrijfsontwikkelingssystemen en verkoop hulpmiddelen zijn geen provisiwaardige producten.

Bedrijf—De term 'Bedrijf' zoals het wordt gebruikt in deze Voorwaarden en Procedures en in al het USANA-voorlichtingsmateriaal, betekent USANA Health Sciences, Inc. en USANA Health Sciences (Frankrijk).

Distributeurovereenkomst—De term 'Distributeurovereenkomst' zoals gebruikt in de Voorwaarden en Procedures, refereert aan de Distributeuraanvraag en -overeenkomst, USANA's Voorwaarden en Procedures en het Tweeledig Beloningssysteem.

Bedrijfsontwikkelingssysteem (BOS)/ Starterskit—Een selectie van USANA-trainingsmateriaal en bedrijfsondersteunend voorlichtingsmateriaal die elke nieuwe Distributeur aanschaft. Het BOS wordt verkocht aan Distributeurs tegen kostprijs van USANA.

Lijn—De personen, ingeschreven onder een zijde van een Business Center en hun respectievelijke teams, vertegenwoordigen een 'lijn' in uw team.

Eindgebruiker—Een persoon die USANA-producten aanschaft voor eigen consumptie.

Vierwekelijkse Periode—De vier betalingsperioden (vier vrijdagen) nadat een Distributeur een productbestelling van 100 punten of meer plaatst. Als een Distributeur een bestelling op een vrijdag plaatst, geldt de vrijdag waarop de bestelling is geplaatst als de eerste van de vier betalingsperioden in de volumeperiode van de Distributeur.

Voorbeeld: Als een Distributeur zijn/haar bestelling plaatst op vrijdag 13 september 2013, vervalt de vierwekelijkse betalingsperiode drie vrijdagen later (vrijdag 4 oktober 2013). Om actief te blijven, dient een Distributeur zijn/haar volgende productbestelling niet later te plaatsen dan vrijdag 11 oktober 2013.

Voorbeeld: Als een Distributeur zijn/haar bestelling plaatst op vrijdag 6 september 2013, vervalt de vierwekelijkse betalingsperiode drie vrijdagen later (vrijdag 27 september 2013). Om actief te blijven, dient een Distributeur zijn/haar volgende productbestelling niet later te plaatsen dan vrijdag 4 oktober 2013. (Zie Vierwekelijkse Periode-Kalender voor verdere uitleg). Het behoud van een actieve status als Distributeur tijdens een volumeperiode is van cruciaal belang om als Distributeur in aanmerking te komen voor het genereren van bonussen en provisies.

Genealogie Rapportage—Een rapportage gegenereerd door USANA die voorziet in cruciale gegevens met betrek-

king tot de identiteit van Distributeurs en verkoopinformatie van elk team van de Distributeur. Deze rapportage bevat bedrijfs-handelsgeheimen. (Zie artikel 3.6.2).

GroepsVerkoopVolume—Het provisiewaardige volume van USANA-producten gegenereerd door het team van een Distributeur. GroepsVerkoopVolume bevat niet het

Persoonlijk VerkoopVolume van de betreffende Distributeur. (BOS/Starterskits en verkoop hulpmiddelen hebben geen verkoopvolume).

Linkerzijde GroepsVerkoopVolume (GVV)—Het provisiewaardige volume van producten verkocht in de linkerlijn van een bepaald Business Center.

Rechterzijde GroepsVerkoopVolume (GVV)—Het provisiewaardige volume van producten verkocht in de rechterlijn van een bepaald Business Center.

Directe Huishouding—Een Distributeur, zijn of haar wederhelft en afhankelijke kinderen.

Niveau—De lagen van Distributeurs in een bepaalde team van de Distributeur. Deze term refereert aan de relatie van een Distributeur met een bepaalde upline-Distributeur, bepaald door het aantal Distributeurs tussen hen in die verwant zijn door sponsoring.

Team—Het team van een Distributeur bestaat uit alle Voorkeursklanten en Distributeurs onder hem/haar.

Officieel USANA-Materiaal—Voorlichtingsmateriaal, cd's en dvd's en ander materiaal, ontwikkeld, geprint, gepubliceerd of gedistribueerd door USANA.

Persoonlijk VerkoopVolume (PVV)—De provisiewaardige waarde van producten aangeschaft door een Distributeur.

Getitelde Distributeur—Een Distributeur die provisie en een titel (d.w.z. Deler of Volger) heeft ontvangen voor groepsvolumeverkoop.

Automatische bestelling—Om de verwerking van uw Automatische bestelling te volgen, bel Distributeur Services voor het nummer van uw Automatische bestelling-week. Als uw weeknummer bijvoorbeeld 3 is, vindt het nummer 3 op de kalender van de huidige maand. Uw Automatische bestelling zal verwerkt worden op de maandag van die week en elke 3 weken later tenzij er een opzegging is. Creditcards worden belast en bankoverschrijvingen worden gedaan in het eerste deel van de week waarin uw Automatische bestelling is gepland.

Om te kwalificeren voor 3 Business Centers—U dient 400 punten aan verkoopvolume te genereren binnen zes vrijdagen. Begin met tellen vanaf de vrijdag van de week waarin uw aanvraag is ontvangen.



USANA
THE CELLULAR NUTRITION COMPANY

USANA.com

USANA Health Sciences, Inc.
92, avenue des Ternes, 75017 Parijs

EU NL Rev 7/17