



YOUNG LIVING EUROPE B.V.

**Beleid en Procedures
Europa**

INHOUDSOPGAVE:

Deel 1: Inleiding

- 1.1 Welkom
- 1.2 Doel
- 1.3 Procedures distributeursovereenkomst
- 1.4 Gedragscode
- 1.5 Amendementen/Aanvaarding

Deel 2: Het worden van distributeur

- 2.1 Vereisten
- 2.2 Start Living Kit
- 2.3 Aanvraag distributeursschap
- 2.4 Online inschrijving
- 2.5 Telefonische inschrijving

Deel 3: Het runnen van een verkooporganisatie

- 3.1 Status als onafhankelijke ondernemer
- 3.2 Soorten accounts
- 3.3 Economisch belang bij meer dan één account en dubbele accounts
- 3.4 Handelingen van gezinsleden of verwante partijen
- 3.5 Handelingen van distributeurs in de upline
- 3.6 Naamloze vennootschappen, partnerschappen, vennootschappen met beperkte aansprakelijkheid, trustfondsen of andere bedrijfsentiteiten
- 3.7 Verkoop, overdracht of toewijzing
 - 3.7.1 Opvolging
- 3.8 Splitsing van het bedrijf van een Young Living distributeur
- 3.9 Samenvoeging van een marketingorganisatie
- 3.10 Belastingen
- 3.11 Richtlijnen en bedrieglijke praktijken
 - 3.11.1 Ongeautoriseerde rekrutering
 - 3.11.2 Relatiebeding
 - 3.11.3 Concurrentiebeding
 - 3.11.4 Benadering van andere directe verkopers
 - 3.11.5 Rekrutering over verschillende lijnen
 - 3.11.6 Kopen en samenvoegen van bonussen
- 3.12 Internationaal
 - 3.12.1 NFR- niet voor doorverkoop
 - 3.12.2 Anti-omkoping
- 3.13 Opnieuw verpakken en etiketteren
- 3.14 Geheimhoudingsovereenkomst
- 3.15 Melden van beleidsovertredingen
- 3.16 Authorisatie voor de overdracht en vrijgave van persoonlijke gegevens
- 3.18 Authorisatie voor het maken en gebruiken van je foto of video
- 3.19 Erkenning van rang

Deel 4: Verantwoordelijkheden van de sponsor

- 4.1 Sponsoring
- 4.2 Online sponsoring
- 4.3 Doorlopend toezicht, opleiding en verkoop
- 4.4 Geringschatten
- 4.5 Privacy

Deel 5: Reclame

- 5.1 Gebruik van bedrijfsmateriaal
- 5.2 Door de distributeur gemaakte materialen
- 5.3 Beweringen en vertegenwoordigingen

- 5.3.1 Beweringen over producten
- 5.3.2 Beweringen over inkomen
- 5.3.3 Beweringen over compensatieplan
- 5.3.4 Vrijwaring voor onwettige beweringen
- 5.4 Getuigenissen en vergaderingen
 - 5.4.1 Getuigenissen
 - 5.4.2 Vergaderingen
- 5.5 Handelsmerken en copyright
- 5.6 Domeinnamen en e-mailadressen
- 5.7 Internetbeleid
- 5.8 Beperking op geclassificeerde advertentiesites, veilingsites of winkelsites
- 5.9 Lokpraktijken per telefoon of e-mail
- 5.10 YLEO persoonlijke websites – MyYL
- 5.11 Commerciële afzetmarkt
- 5.12 Geen restricties op prijzen of gebieden
- 5.13 Beurzen en exposities
- 5.14 Vragen van de media

Deel 6: Verkoop Eisen

- 6.1 Productverkoop en verkoopbewijzen
- 6.2 Distributeurs en niet-distributeurs
- 6.3 Vereisten voor klanten en verkoop
- 6.4 Verbod op overdreven aankoop van voorraden

Deel 7: Commissies en bonussen

- 7.1 Cheques voor commissies en bonussen
- 7.2 Samenvattingen
- 7.3 Aanpassingen
- 7.4 Inhoudingen/onderhoudsvergoedingen
- 7.5 Vergissingen of vragen
- 7.6 Commissies, bonussen en accountkrediet

Deel 8: Bestellen

- 8.1 Bestelwijzen
 - 8.1.1 Telefonisch
 - 8.1.2 Fax
 - 8.1.3 Post
 - 8.1.4 Website Young Living
 - 8.1.5 E-mail
- 8.2 Essential Rewards programma
- 8.3 Algemeen bestelbeleid
 - 8.3.1 Backorders
 - 8.3.2 Einde van de maand
 - 8.3.3 Bestellen antideren

Deel 9: Verzending

- 9.1 Verzendingwijzen en -kosten
- 9.2 Afwijkingen en schade

Deel 10: Betaling

- 10.1 Betaalwijzen
- 10.2 Onvoldoende middelen
- 10.3 Formulier commissies en bonussen

Deel 11: Producten terugzenden

- 11.1 Terugkoopgarantie (b2b)
 - 11.1.1 Recht op intrekking/beëindiging
- 11.2 Retourbeleid (klant)
 - 11.2.1 Rechten en plichten van YL distributeurs

- en klant(en) van distributeurs
 - 11.2.2 Wettelijke rechten van distributeurs en klant(en) van distributeurs
 - 11.2.3 Productkits
 - 11.2.4 Terugzending van promotieproducten
- 11.3 Retourprocedures
- 11.4 Retouradres

Deel 12: Accountbeheer door distributeur

- 12.1 Veranderingen aan een distributeursaccount
 - 12.1.1 Veranderingen sponsor
 - 12.1.2 Ontheffingsaanspraken
 - 12.1.3 Plaatsing van sponsor programma
- 12.2 Downline genealogie en vertrouwelijkheid

Deel 13: Oplossing van geschillen en disciplinaire acties

- 13.1 Geschillen tussen distributeurs
- 13.2 Geschillen tussen Young Living en distributeurs
 - 13.2.1 Keuze van wetgeving
- 13.3 Disciplinaire acties
 - 13.3.1 Waarschuwingen en sancties
 - 13.3.2 Beëindiging
- 13.4 Beroep tegen disciplinaire acties

Deel 14: Inactiviteit, heractivering en annulering

- 14.1 Inactiviteit
- 14.2 Heractivering
- 14.3 Onvrijwillige annulering of beëindiging
- 14.4 Vrijwillige annulering
- 14.5 Gevolgen van annulering

Deel 15: Contactgegevens

- 15.1 Contactgegevens

Deel 16: Mededelingen & overig

- 16.1 Algemeen
- 16.2 Methoden
- 16.3 Ontvangst
- 16.4 Informatie
- 16.5 Vertragingen
- 16.6 Gedeeltelijke geldigheid
- 16.7 Verklaring van afstand
- 16.8 Niet-materiële titels

EUROPA
Young Living Europe B.V.
(het “bedrijf”, “we/wij”, “ons/onze”, “YL” of “ons”).
Beleid en Procedures voor onafhankelijke distributeurs
Europa - Nederlands

DEEL 1 INLEIDING

1.1 Welkom

Welkom bij Young Living Europe Limited! We zijn blij dat je besloten hebt lid te worden. Young Living wil jou de best mogelijke producten en zakelijke kansen geven.

We zijn het er allemaal over eens dat een zaak thuis opzetten en runnen de toekomst is. De tijd die je besteedt aan het leren kennen van ons bedrijf, inclusief het Beleid en Procedures, zal een groot verschil maken.

In dit Beleid en Procedures wordt naar Young Living Europe B.V. verwezen met “Young Living”, “YL”, “wij”, of het “bedrijf”. De persoon die akkoord gaat met dit Beleid en Procedures (zoals hieronder beschreven) wordt omschreven als “jij/je”, “de aanvrager” of “de distributeur”. Als je een distributeur bent, wordt er naar je persoonlijke distributeursaccount en je downline verwezen met “verkooporganisatie”.

Het woord “sponsor” verwijst naar de direct upline van een distributeur. Een distributeursaccount is “actief” wanneer de distributeur ingeschreven is als een nieuwe distributeur en 50 PV aan producten heeft besteld in de voorgaande 12 maanden. Een account is “inactief” wanneer voorgaande niet het geval is.

Een “inschrijver” is een Young Living distributeur die een nieuwe distributeur inschrijft bij Young Living. Een individu kan slechts één keer per 12 maanden ingeschreven worden. Wanneer een distributeur in 12 opeenvolgende maanden geen bestelling met een minimum van 50 PV plaatst, wordt de distributeur als inactief beschouwd. Zie deel 12.1.1 voor meer informatie.

Contactgegevens:

Young Living Europe B.V.

Peizerweg 97, 9727 AJ, Groningen, Nederland

Website: www.youngliving.com

1.2 Doel

Het doel van het Beleid en Procedures is:

- a. Het vaststellen van standaarden voor aanvaardbaar zakelijk gedrag
- b. Het definiëren van de relatie tussen jou, Young Living (YL), je klanten en andere distributeurs
- c. Het bieden van hulp bij de opbouw en bescherming van je Young Living bedrijf
- d. Het Beleid en Procedures is bindend via de distributeursovereenkomst van Young

Living die het aanvraagformulier voor distributeurs, de voorwaarden, het compensatieplan en dit Beleid en Procedures bevat.

1.3 Procedures distributeursovereenkomst

Waar de term “overeenkomst” gebruikt wordt in dit Beleid en Procedures wordt verwezen naar de aanvraag van distributeursschap bij Young Living door middel van het aanvraagformulier en de bijbehorende voorwaarden, het Beleid en Procedures, het Privacybeleid en het Compensatieplan. Deze documenten maken onderdeel uit van de YL distributeursovereenkomst (in de huidige vorm en aangepast door Young Living). Het is de verantwoordelijkheid van iedere distributeur om de meest recente versie van het Beleid en Procedures te lezen, begrijpen en naleven.

1.4 Gedragscode

Young Living heeft de volgende gedragscode opgesteld om bedrijven van onafhankelijke distributeurs te besturen. Je dient deze gedragscode te kennen en akkoord te gaan met het naleven ervan als deel van je distributeursschap. Overtredingen van de gedragscode of het Beleid en Procedures kunnen leiden tot beëindiging van je distributeursschap en je mogelijkheid om deel uit te maken van een Young Living bedrijf. Zorg ervoor dat je elk onderdeel van deze gedragscode begrijpt en naleeft.

Gedragscode

- a. Ik volg hoge standaarden op het gebied van eerlijkheid en integriteit bij de ontwikkeling en leiding van mijn Young Living bedrijf.
- b. Ik zal iedereen die ik de producten van Young Living heb aanbevolen prompt en efficiënt van dienst zijn.
- c. Ik zal geen beweringen of voorstellingen over Young Living producten uiten, behalve beweringen of voorstellingen die te vinden zijn in actuele bedrijfsliteratuur of op etiketten zoals wettelijk toegestaan in mijn land.
- d. Ik zal geen negatieve of geringschattende opmerkingen maken over Young Living, de oprichters van Young Living, concurrenten van Young Living of hun mensen en producten.
- e. Ik zal geen activiteiten ondernemen die kunnen resulteren in verliezen voor Young Living of een andere onafhankelijke distributeur van Young Living.
- f. Ik zal het handelsmerk, de handelsbenaming, het logo, de informatie, distributeurslijsten, literatuur, vergaderingen, bijeenkomsten van

Young Living, of middelen van Young Living niet gebruiken om andere zakelijke belangen te bevorderen.

- g. Ik zal mijn plichten als sponsor en leider bij de opbouw van mijn Young Living bedrijf vervullen, inclusief het geven van de nodige training en ondersteuning.
- h. Ik zal de privacy van distributeurs en klanten in zowel mijn upline als mijn downline respecteren.
- i. Ik zal het compensatieplan van Young Living correct en eerlijk voorstellen, en duidelijk het niveau van inspanningen weergeven dat vereist is om succes te bereiken zonder de financiële mogelijkheden te overdrijven.
- j. Ik zal geen valse verklaringen afleggen over de beschikbare zakelijke kans als ik potentiële distributeurs werf, noch niet-representatieve of overdreven beweringen uiten over inkomsten.
- k. Ik zal alle regels, reglementen, wetten en verordeningen volgen die van toepassing zijn op de uitbating van mijn Young Living bedrijf als distributeur.
- l. Ik zal geen leden van Young Living werven voor andere zakelijke kansen.

1.5 Amendementen/Aanvaarding

Het bedrijf zal af en toe de voorwaarden van de distributeursovereenkomst, het Beleid en Procedures, Compensatieplan, de prijslijst en de productlijst aanpassen. De wijzigingen gaan vijftien

(15) dagen na de eerste publicatie door Young Living in, tenzij ze betrekking hebben op jouw financiële verplichtingen; in dat geval zullen de wijzigingen zestig (60) dagen na schriftelijke kennisgeving door Young Living in werking treden. Deze amendementen of wijzigingen zullen bekend worden gemaakt in officiële publicaties door Young Living die verspreid worden onder alle actieve distributeurs of op het internet geplaatst worden (bijv. e-News), tenzij ze betrekking hebben op jouw financiële verplichtingen, in dat geval word je schriftelijk op de hoogte gebracht. Wanneer een distributeur niet bereid is deze wijzigingen te aanvaarden, dient Young Living schriftelijk op de hoogte gebracht te worden voordat de wijziging van kracht wordt. Alle voortgezette zaken, bestellingen, aanvaarding van commissie of uitbetaling van een bonus of enig ander voordeel voor een distributeur als gevolg van deze overeenkomst vormt een aanvaarding van deze overeenkomst in haar geheel met al haar amendementen.

DEEL 2 HET WORDEN VAN DISTRIBUTEUR

2.1 Vereisten

Om een distributeur van Young Living te worden, moet elke aanvrager:

- a. Minstens achttien (18) jaar zijn;
- b. Een individu van 16 jaar oud (een "minderjarige") mag lid worden onder volgende voorwaarden: een ouder of voogd van de minderjarige moet de distributeursovereenkomst ondertekenen en akkoord gaan volledige verantwoordelijkheid

te nemen voor zowel de account van de minderjarige als de minderjarige zelf. De minderjarige dient een unieke betaalmethode te gebruiken op het account (anders dan de ouder of voogd). De minderjarige dient tevens de distributeursovereenkomst opnieuw te tekenen wanneer hij/zij 18 jaar oud is. Als de distributeursovereenkomst niet binnen drie maanden na de achttiende verjaardag ondertekend wordt, wordt het account mogelijk bevroren.

- c. Woonachtig zijn in Europa.
- d. Het Beleid en Procedures van Young Living, het compensatieplan en andere documenten in 1.3 lezen;
- e. De distributeursovereenkomst binnen 30 dagen na inschrijving invullen, ondertekenen en indienen. Zie 2.3 en 2.4 voor meer informatie over inschrijving.

2.2 Start Living Kit

De aanvrager wordt aangeraden om een starterspakket van Young Living te kopen om een efficiëntere distributeur te worden. Het Starter Kits bevat materialen die ontworpen zijn om nieuwe distributeurs vertrouwd te maken met de producten, diensten, verkoopstechnieken, verkoop hulpmiddelen en ander opleidingsmateriaal van Young Living. De kit bevat staaltjes van verschillende producten en reclamemateriaal. Je enige financiële verplichting in het kader van deze overeenkomst is het betalen van de onderhoudsvergoeding die uitgelegd wordt in Deel 7.4 indien je een commissie zou verdienen.

2.3 Aanvraag distributeur

Aanvragers (die niet via de website inschrijven) moeten de 'Distributeursaanvraag, overeenkomst en inschrijvingsformulier (in het kort Aanvraagformulier genoemd) bij Young indienen om een distributeur te worden. Dit aanvraagformulier dient via de post of per fax binnen 30 dagen na inschrijving ingediend en ontvangen te worden om aanspraak te kunnen maken op ledenvoordeel. Wanneer de distributeursovereenkomst niet binnen 30 dagen ontvangen is, wordt het distributeursaccount bevroren totdat de overeenkomst ontvangen is. In overeenstemming met de Nederlandse wetgeving mogen er geen bestellingen worden geplaatst tot beide partijen contractueel en schriftelijk akkoord zijn gegaan met de distributeursovereenkomst en Young Living Europe B.V. een volledig ingevulde en ondertekende kopie van de distributeursovereenkomst heeft ontvangen.

We behouden het recht om een distributeursaanvraag naar eigen inzicht af te wijzen.

2.4 Online inschrijving

Als je je registeert via de website (www.youngliving.com) hoeft je geen aanvraag op papier in te dienen. Je sponsor mag je assisteren bij het online inschrijven, maar jij persoonlijk dient de distributeursovereenkomst na te kijken en akkoord te gaan met distributeursovereenkomst, Algemene voorwaarden, dit Beleid en Procedures en het

compensatieplan.

2.5 Telefonische inschrijving

Je kunt je telefonisch inschrijven als distributeur. Een ingevulde distributeursovereenkomst dient binnen 30 dagen na telefonische inschrijving door Young Living Europe Limited ontvangen te zijn, zoals aangegeven in sectie 2.3. Als je een retailklant bent, kun je je ook telefonisch inschrijven.

DEEL 3 HET RUNNEN VAN EEN VERKOOPORGANISATIE

3.1 Status als distributeur

Als een distributeur van Young Living ben je een onafhankelijke verkoopcontractor en geen koper van een franchise of zakelijke kans. De overeenkomst tussen jou en Young Living leidt niet tot een werkgever/werknemer relatie, agentschap, partnerschap of joint venture. Je hebt niet de bevoegdheid (uitdrukkelijk of impliciet) om het bedrijf tot enige verplichting te binden. Je wordt aangemoedigd om je eigen doelen, uren en verkoopmethoden vast te stellen zolang je voldoet aan de toepasselijke wetten en de voorwaarden van de distributeursovereenkomst. Je activiteiten als distributeur omvatten het volgende:

- (i) het plaatsen van bestellingen van Young Living producten en genieten van groothandelsprijzen;
- (ii) het promoten en verkopen van producten van Young Living aan het grote publiek;
- (iii) het sponsoren van andere distributeurs; en
- (iv) het ontvangen van compensaties voor je verkopen en het sponsoren van activiteiten en trainingen;

Afhankelijk van, en in overeenstemming met de voorwaarden van de documentatie waarnaar verwezen wordt in sectie 1.3 en dit Beleid en Procedures. Je begrijpt dat de financiële winsten die gepaard gaan met je deelname aan de organisatie van Young Living afhankelijk zijn van je persoonlijke verkopen en de verkopen van je downline organisatie. Er worden geen beloningen gegeven voor het eenvoudig sponsoren of introduceren van anderen in de Young Living organisatie.

3.2 Soorten accounts

Detailhandelklant:

Een klant die er voor kiest om niet deel te nemen aan de zakelijke kans van Young Living maar de producten voor persoonlijk gebruik direct van het bedrijf wenst te kopen. Klanten kopen producten tegen de gepubliceerde klanten-/kleinhandelsprijs. De aankopen van kleinhandelsklanten zijn geldig voor het Organisation Group Volume (OGV - groepsvolume van de organisatie). Bestellingen die door een van je kleinhandelsklanten worden geplaatst worden opgenomen in het totale verkoopvolume van je volledige organisatie. Klanten nemen niet deel aan het bedrijf Young Living of het marketingplan van het netwerk. Klanten mogen niet deelnemen aan het Essential Rewards Programma.

Een kleinhandelsklant kan te allen tijde een distributeur worden door het 'Distributeuraanvraag, overeenkomst en inschrijvingsformulier' in te vullen en in te dienen.

Distributeur:

Een distributeur (jij) mag producten van Young Living kopen tegen de gepubliceerde groothandelsprijzen en heeft de mogelijkheid om commissies en bonussen te verdienen op basis van kwalificatie en het bereiken van een bepaalde rang in het compensatieplan van Young Living. (Zie de gepubliceerde gegevens van het compensatieplan voor specifieke informatie). Bij inschrijving bij Young Living moet je een ingevuld 'Distributeuraanvraag, overeenkomst en inschrijvingsformulier' lezen, en ermee instemmen om het na te leven en indienen. (Zie sectie 2)

Lid:

Omschrijft beide soorten accounts, zowel detailhandelklant en distributeur.

3.3 Economisch belang bij meer dan één account en dubbele accounts

Je kunt alleen in één account een financieel belang hebben, tenzij anders toegestaan in dit deel. Indien Young Living tot de conclusie komt dat je een belang hebt in meer dan een account, zal het jouw dubbele account beëindigen en alleen de eerst gecreëerde account aanhouden. Je mag specifiek geen dubbele accounts creëren om te proberen om lijnen van sponsorship te veranderen, om het compensatieplan te manipuleren of de overeenkomst op de een of andere manier te omzeilen.

Er kan sprake zijn van economisch belang bij meer dan één account als je belang in een ander account ontvangt in de vorm van een erfenis (een directe erfenis of als begunstigde van een fonds) van een ander lid. In dit geval dien je Young Living schriftelijk op de hoogte brengen (zoals gespecificeerd in deel 3.8 en 3.8.1) en schriftelijke goedkeuring van Young Living vragen. Young Living behoudt zich het recht voor om (i) je de optie te weigeren om een belang in je oorspronkelijke account en een geërfd account te bezitten, om (ii) je het recht op het verdienen van Generation and Diamond Leadership bonussen op het geërfd account te weigeren (bijv. als Young Living vaststelt dat je niet hebt bewezen twee verkooporganisaties te kunnen runnen door niet deel te nemen aan leiderschapsactiviteiten zoals het trainen van je downline, vergaderingen, inschrijven van nieuwe leden, en/of je PGV en OGV te vergroten). Als Young Living je het recht ontzegt om economisch belang te hebben bij een tweede account dat je verkregen hebt door een erfenis, kan er mogelijk een periode van vier maanden volgen waarin je de aandelen van één van je accounts kunt verkopen. Na deze periode wordt het geërfd account bevroren of afgesloten.

Young Living stimuleert de samenwerking van leden met partners (indien van toepassing) in het opbouwen van een verkooporganisatie. Echter, als er sprake is van een scheiding, wederzijdse overeenkomst, etc., kan er een uitzondering op deze regel van toepassing zijn. Vanaf 2 juli 2018 mogen jij en je partner aparte accounts hebben op voorwaarde dat het tweede account gesponsord wordt op het eerste of tweede niveau van het account van de partner. Young Living zal van tijd tot tijd een audit laten doen bij beide accounts en kan mogelijk de tweede account sluiten indien er sprake is van manipulatie van het

compensatieplan of wanneer de betrokken personen niet voldoen aan de 70% regel zoals besproken in deel 6.1. Een gedeelde verkooporganisatie wordt behandeld als een gezamenlijke organisatie met overlevingsrechten.

Minderjarigen van 16 jaar of ouder dienen een ondertekende versie, door een ouder of voogd, van de distributeursovereenkomst indienen. De ouder of voogd dient jouw activiteiten in de gaten te houden. Als de ouder of voogd een lid is, dan

- a. Wordt jouw distributeurschap beschouwd als een tweede account, los van de account van een ouder of voogd;
- b. Moet de ouder of voogd je sponsor zijn; en
- c. Mag de ouder of voogd geen economisch belang hebben bij jouw account.

3.4 Acties van gezinsleden of verwante partijen

Als een lid van jouw gezin een activiteit begint uit te oefenen die, als jij ze zou uitoefenen, een overtreding van een bepaling van de overeenkomst zou zijn, wordt die activiteit gezien als een schending door jou en Young Living kan disciplinaire actie ondernemen tegen jou dientengevolge deze Beleid en Procedures. Indien een persoon die op de een of andere manier geassocieerd is met een vennootschap, partnerschap, LLC, trustfonds of een andere entiteit (collectief 'entiteit' genoemd) de overeenkomst schendt, worden die acties gezien als een schending door de entiteit, en Young Living kan dan disciplinaire actie tegen de entiteit ondernemen. Als een distributeur zich als een entiteit inschrijft bij Young Living, zal elke aangesloten partij van de entiteit persoonlijk en individueel gebonden zijn, en zich moeten afstemmen op de voorwaarden van de overeenkomst.

3.5 Acties van distributeurs in je upline

Als een upline lid een downline distributeur aanmoedigt, helpt of ondersteunt bij een activiteit die, als ze door het upline lid zou worden uitgevoerd, een overtreding van een bepaling van de overeenkomst zou zijn (bijv. dubbele accounts aanmaken of cross rekrutering), dan zal die activiteit gezien worden als een overtreding door het upline lid en Young Living kan dienovereenkomstig deze Beleid en Procedures disciplinaire actie ondernemen tegen dat upline lid. Als dergelijke overtredingen voortduren, behoudt Young Living zich het recht voor om de distributeurs account van het upline lid te beëindigen.

3.6 Naamloze vennootschappen, partnerschappen, vennootschappen met beperkte aansprakelijkheid, trustfondsen en andere bedrijfsentiteiten

Een partnerschap, vennootschap met beperkte aansprakelijkheid, of trust mag naar goeddunken van Young Living een distributeur van Young Living worden door een partnerschapsovereenkomst in te dienen bij Young Living en alle bijgewerkte dossiers bij het Compagnies Registry, of de trustovereenkomst met een behoorlijk ingevuld Business Registration formulier. Het Business Entity Registration formulier moet ondertekend zijn door alle aandeelhouders, kaderleden, directeuren, partners of beheerders. Deze individuen zijn gezamenlijk en

afzonderlijk aansprakelijk voor alle schulden of ander verplichting van de zakelijke entiteit aan Young Living. Individuen mogen niet in meer dan één Young Living distributeurschap van welke vorm dan ook participeren.

Een distributeur mag van individueel eigenaarschap naar een zakelijke entiteit veranderen door de boven vermelde correcte documentatie in te dienen die uitsluitend naar goeddunken van Young Living kan worden aanvaard of afgewezen. Een individu mag zijn/haar belang in de betrokken entiteit niet verkopen of anderszins overdragen zonder voorafgaande en schriftelijke goedkeuring van Young Living. De goedkeuring van een verkoop of overdracht ontheft deze persoon of zakelijke entiteit niet van het uitvoeren van verplichtingen in het kader van, of met betrekking tot zijn/haar distributeursovereenkomst (tenzij schriftelijk anders is overeengekomen).

Young Living behoudt zich het recht voor om de verandering van de handelsnaam van een distributeur, de vorming van partnerschappen, bedrijven en trustfondsen voor belastingen, vermogensplanning en beperkte aansprakelijkheid goed te keuren of af te keuren. Door indiening van een registratieformulier voor zakelijk entiteiten, bevestigt de distributeur tevens dat niemand met een belang in de nieuwe zakelijke entiteit een belang heeft in een ander distributeurschap van Young Living binnen zes (6) maanden na de indiening van het certificaat (tenzij het de voortzetting betreft van een bestaand distributeurschap dat zijn vorm van zakendoen verandert).

3.7 Verkoop, overdracht of toewijzing

Je mag je volledige downline organisatie verkopen, overdragen of toewijzen (collectief 'overdragen') door een verzoek in te dienen bij Young Living en daarbij een verwerkingsvergoeding van \$ 50 (€ 42,50 / SEK 403.00 - wisselkoers met USD, geldig op 1 februari 2018; onderhevig aan verandering). Om je verzoek te kunnen inwilligen moet er aan de volgende criteria voldaan zijn:

- a. De verkoop/overdracht van een organisatie met OGV van 50.000 of meer moet schriftelijk goedgekeurd worden door Young Living voordat het aanvraagformulier voor de verkoop/overdracht ingediend wordt.
- b. Jij en de ontvangende partij moeten Young Living schriftelijk op de hoogte brengen (gebruik hiervoor het betreffende formulier) van je intentie om de organisatie over te dragen. Deze aanvraag moet ondertekend worden door de verkoper/overdrager en de ontvanger van de organisatie. Beide handtekeningen op het formulier moeten geverifieerd worden door een notaris.
- c. Young Living moet de verkoper goedkeuren voordat de verkoop/overdracht plaatsvindt.
- d. De koper of ontvangende partij moet een gekwalificeerde distributeur van Young Living zijn of worden.
- e. De verkoop of overdracht kunnen niet tot veranderingen in de lijn van sponsorschap leiden.
- f. Voor een overdracht of verkoop wordt goedgekeurd, moeten eventuele schulden die

je aan Young Living hebt worden voldaan en volledig betaald zijn.

- g. Als de ontvangende partij reeds een downline heeft, moet hij/zij eerst die verkoopsorganisatie overdragen of een overdracht hebben die goedgekeurd is door Young Living voordat de nieuwe verkoopsorganisatie wordt geaccepteerd.
- h. Voordat een overdracht wordt goedgekeurd, moeten jij en de ontvangende partij elk voldoen aan alle bepalingen van de overeenkomst. De persoon aan wie de organisatie verkocht en/of overgedragen wordt, moet voldoen aan de leiderschapsvereisten zodat de aanvraag goedgekeurd kan worden.
- i. Na de verkoop/overdracht mag de verkopende/overdragende partij geen enkele persoonlijke gegevens van de verkochte/overgedragen organisatie in zijn/haar bezit hebben (digitaal of anders).

Young Living behoudt zich het recht voor om jouw verzoek om je verkoopsorganisatie over te dragen om gelijk welke reden goed- dan wel af te keuren. Je mag je verkoopsorganisatie niet aan een persoon of entiteit overdragen zonder de schriftelijke toestemming van Young Living.

Young Living doet geen afstand van overtredingen van de overeenkomst, zelfs als een overtreding onder de vorige eigenaar van jouw verkoopsorganisatie gebeurde. Als de nieuwe eigenaar van een voorheen bestaande organisatie ben je misschien verantwoordelijk voor overtredingen van de overeenkomst door de vorige eigenaar in verband met jouw verkoopsorganisatie. Eventuele acties die in het kader van Deel 13 aangaande een verkoopsorganisatie ondernomen worden tegen de vorige eigenaar, kunnen worden overgedragen naar jou.

3.7.1 Opvolging

Bij overlijden of diskwalificatie zullen jouw rechten op commissies, bonussen en downline organisatie, samen met alle verantwoordelijkheden als distributeur overgaan naar jouw opvolger(s), als ze worden goedgekeurd als YL distributeur. De opvolger(s) moet(en) aan Young Living het bewijs van het overlijden of de onbekwaamheid leveren, samen met de bijhorende wettelijke documentatie en een behoorlijk ingevulde Distributeursaanvraag en overeenkomst. De begunstigde verwerft het recht om alle commissies en bonussen van je verkoopsorganisatie te innen op voorwaarde dat hij en/of zij voldoet aan alle kwalificaties die nodig zijn voor het compensatieplan. Accounts van distributeurs ontvangen via opvolging ontvangen niet dezelfde voordelen als accounts van distributeurs die de organisatie opgebouwd hebben; echter, de begunstigde kan erkenningsvoordelen verdienen door de verantwoordelijkheden als distributeur op zich te nemen en de organisatie laat groeien. Indien de begunstigde al een bestaande distributeur is, is hij/zij onderhevig aan de bepalingen in deel 3.4. Young Living behoudt zich het recht voor een opvolgingsoverdracht goed te keuren of af te wijzen.

3.8 Scheiding van de zaak van een distributeur van Young

Living

Distributeurs van Young Living baten hun zaak van Young Living soms uit als partnerschappen tussen echtgenoten, vaste partnerschappen, bedrijven of trusts. Op het moment dat een huwelijk eindigt met een scheiding of omdat een bedrijf, partnerschap of trust (de laatste drie entiteiten worden hierna gezamenlijk 'entiteiten' genoemd) kan worden ontbonden, moeten er regelingen worden getroffen om te garanderen dat de scheiding of splitsing van de zakelijke belangen op zodanige wijze gebeurt dat de belangen en inkomsten of andere bovenliggende zaken of een downline sponsorschap er geen nadeel van ondervinden. Tenzij er een gedragslijn wordt overeengekomen die geschikt is voor alle partijen (met inbegrip van Young Living) mag Young Living in het kader van het Beleid en de Procedures van Young Living distributeurovereenkomst beëindigen na het einde van het huwelijk of de ontbinding van de betrokken zakelijke entiteit. Tijdens het proces van de echtscheiding of de ontbinding van de entiteit moeten de partijen op een van de volgende manier te werk gaan:

- a. Een van de partijen mag, met toestemming van de andere(n), de zaak uitbaten na een schriftelijke notariële toewijzing waarbij de afstaande partij(en) Young Living toestemming geven om rechtstreeks en uitsluitend met de andere partij(en) te handelen.
- b. De partijen mogen gewoon doorgaan met het gezamenlijk uitbaten van de Young Living zaak; dan wordt alle compensatie die door Young Living wordt betaald, aan de gezamenlijke namen van de distributeurs betaald of op naam van de entiteit om daarna verdeeld te worden onder de partijen, op een manier die ze zelf onderling zijn overeengekomen.

In geen geval zal de downline organisatie van de scheidende echtgenoten of een entiteit in ontbinding verdeeld worden. In geen geval zal Young Living commissie- en bonuscheques splitsen tussen scheidende echtgenoten of distributeurs of entiteiten in ontbinding. Young Living zal enkel één downline organisatie erkennen en zal per commissiecyclus uitsluitend één commissiecheque afgeven per Young Living zaak. Commissiecheques worden altijd afgegeven aan dezelfde persoon of entiteit, tenzij alle partijen het erover eens zijn dat de commissies verschuldigd en betaald worden aan een andere partij of door middel van een vonnis van een rechtbank die jurisdictie heeft over Young Living. Als een voormalige echtgenoot of een voormalige entiteit volledig afstand heeft gedaan van alle rechten in haar/zijn oorspronkelijke Young Living zaak staat het haar/hem vrij om zich naar eigen keuze in te schrijven onder een sponsor. In dat geval zal de voormalige echtgenoot of partner geen rechten hebben op distributeurs in hun voormalige organisatie of vorige klanten. Ze moeten de nieuwe zaak op dezelfde manier opbouwen als elke andere nieuwe distributeur.

3.9 Samenvoeging van een marketingorganisatie

Als er een vacature is in een marketingorganisatie vanwege de beëindiging van een Young Living zaak, zal elke

distributeur op het eerste niveau onder de beëindigde distributeur op de datum van annulering opschuiven naar het eerste niveau ('frontlinie') van de sponsor van de ontbonden distributeur. Als A bijvoorbeeld B sponsort en B C1, C2 en C3, en B stopt met haar zaak, dan zullen C1, C2 en C3 opschuiven naar A en een onderdeel van het eerste niveau van A worden. Young Living behoudt zich het recht voor om de verkoopsorganisatie die stopgezet is of wegens onbehoorlijk gedrag is ontbonden, naar eigen goeddunken te verkopen.

3.10 Belastingen

De distributeur is persoonlijk verantwoordelijk voor wettelijk vereiste taksen of rechten, waaronder maar niet beperkt tot inkomstenbelasting, contributies voor ziekteverzekering en de correcte inning en betaling van BTW op verkopen en commissies. De distributeur houdt zijn eigen dossiers bij zoals dat noodzakelijk is om de juiste evaluatie en betaling van taksen en/of rechten te garanderen.

3.11 Richtlijnen en bedrieglijke praktijken

3.11.1 Ongeautoriseerde rekrutering

Distributeurs mogen andere, niet-concurrerende zakelijke ondernemingen uitbaten tijdens het distributeursschap bij Young Living en na beëindiging van het distributeursschap. Distributeurs mogen niet profiteren van hun kennis van andere distributeurs, klanten of vertrouwelijke informatie met inbegrip van kennis die voortkomt uit, of verband houdt met hun individuele lijnen van sponsorschap of de genealogie van hun positie als distributeur om dergelijke zakelijke ondernemingen te promoten en uit te breiden. Zulk gedrag is een onbillijke en onredelijke inmenging in de zaken van andere distributeurs en Young Living.

3.11.2 Relatiebeding

Om in aanmerking te komen voor compensatie, zoals beschreven in het compensatieplan van Young Living, dient een distributeur leden in hun organisatie te helpen, overwijzen, trainen, motiveren en assisteren. Distributeurs dienen Young Living producten en de mogelijkheid op een inkomen te promoten. Young Living en zijn distributeurs investeren veel in de opbouw van organisaties – bestaande uit detailhandelklanten en distributeurs – waar jij van kunt profiteren. Dit is één van de meest belangrijke onderdelen van Young Living. Young Living behoudt zich het recht voor om geen compensatie uit te betalen aan een distributeur, inclusief jij, die detailhandelklanten rekruteert of distributeurs die deelnemen aan concurrentiebeding (zie onderstaand). Om de inspanningen van distributeurs en Young Living te beschermen dienen distributeurs en alle leden in hun huishouden de volgende regels na te leven:

- f. Relatiebeding tussen Young Living detailhandelklanten en/of distributeurs:
- (v) In de periode dat deze overeenkomst van kracht is, is het jou en alle leden in je huishouden ten strengste verboden om direct, indirect of via een derde partij detailhandelklanten en/of distributeurs te

rekruteren voor deelname aan een concurrerende onderneming, ongeacht wie het eerste contact legt.

- (vi) Gedurende een periode van 12 maanden na annulering of beëindiging van deze overeenkomst, is het jou en alle leden in je huishouden ten strengste verboden om direct, indirect of via een derde partij detailhandelklanten en/of distributeurs te rekruteren voor deelname aan een concurrerende onderneming, ongeacht wie het eerste contact legt:
 - (1) Personen die deel uitmaken van je verkooporganisatie of upline op enig moment van zijn/haar relatie met Young Living;
 - (2) Personen met wie je contact hebt tijdens je relatie met Young Living;
 - (3) Personen wiens contactgegevens (naam, adres, telefoonnummer of e-mailadres, etc.) jij of leden in je huishouden verkregen hebben tijdens hun relatie met Young Living.

De term "concurrerende onderneming" betekent een onderneming die soortgelijke zakelijke kansen of producten biedt als Young Living. De bepalingen in bovenstaande subdelen (a)(i) en (a)(ii) omvatten, maar zijn niet beperkt tot het presenteren of helpen bij de presentatie van concurrerende zakelijke ondernemingen aan Young Living retailklanten en/of distributeurs en impliciet of expliciet stimuleren van Young Living particuliere klanten en/of distributeurs om deel te nemen aan een concurrerende onderneming die afbreuk doet aan hun relatie met Young Living (zoals bepaald door Young Living naar eigen goeddunken). Het is een overtreding van dit beleid om Young Living retailklanten en/of distributeurs aan te werven voor deelname aan een concurrerende zakelijke onderneming, ook als je niet weet dat deze persoon ook een Young Living retailklant en/of distributeur is. Het is jouw verantwoordelijkheid om eerst vast te stellen of de persoon een Young Living-klant en/of distributeur is voordat je deze persoon vraagt deel te nemen aan een concurrerende zakelijke onderneming. Zoals hierin gebruikt, betekent de uitdrukking "rekruteren" of "rekruteren":

- 1) het inschrijven van een individu of entiteit voor een bedrijf, programma of organisatie of een poging tot inschrijving;
- 2) het promoten van invloed of het aanmoedigen van een individu of entiteit om deel te nemen aan een bedrijf, programma of organisatie of een poging tot promotie of aanmoediging;
- 3) het presenteren, deelnemen of helpen bij/van een presentatie van een bedrijf, programma of organisatie of producten aan een individu of entiteit. Dergelijke werving vormt een overtreding van deze bepaling ongeacht of het individu of de entiteit uiteindelijk zijn relatie met Young Living verlaat. Om rekrutering te vormen, kunnen dergelijke inspanningen of pogingen worden uitgevoerd hetzij direct via persoonlijk contact (inclusief, maar niet beperkt tot middelen van elektronische en sociale media) of indirect via een derde partij.

De term "huishouden" verwijst naar getrouwde koppels of andere personen woonachtig in hetzelfde huis. Met betrekking tot Young Living Retail-klienten en/of -distributeurs die entiteiten zijn (bijvoorbeeld bedrijven, belastingvrije entiteiten, trusts, enzovoort) in plaats van personen, "huishouden" betekent de aandeelhouders, eigenaars, directeuren, functionarissen, leden, trustees, verantwoordelijke partijen, enz. van dergelijke entiteiten en personen gehuwd met of woonachtig in hetzelfde huis met de personen die de aandeelhouders, eigenaars, bestuurders, functionarissen, leden, trustees, verantwoordelijke partijen, enz. van dergelijke entiteiten.

- g. Gedurende de periode dat deze overeenkomst van kracht is, en voor een periode van 12 maanden na annulering of beëindiging om eender welke reden, is het jou en iedereen in je huishouden ten strengste verboden om:
 - (i) Literatuur, opnames of promotiemateriaal van enige aard te produceren (inclusief, maar niet beperkt tot websites en e-mails) die gebruikt worden door jou of een derde partij om klanten en/of distributeurs te rekruteren voor deelname aan een concurrerende onderneming;
 - (ii) Het aanbieden van niet Young Living producten, services of concurrerende zakelijke ondernemingen in combinatie met het aanbieden van Young Living producten, diensten of inkomsten of bij elke Young Living-vergadering, seminar, lancering, conventie of andere Young Living-functie.
- h. Overtreding van een bepaling van deze sectie 3.11.2 vormt jouw vrijwillige ontslag en annulering van deze overeenkomst, van kracht vanaf de datum van de overtreding, en:
 - (i) De verbeuring door jou van alle commissies of bonussen die betaalbaar zijn voor en na de kalendermaand waarin de overtreding heeft plaatsgevonden.
 - (ii) Als Young Living na de datum van de overtreding bonussen of commissies betaalt, worden alle bonussen en commissies voor en na de kalendermaand waarin de overtreding plaatsvond, terugbetaald aan Young Living.
 - (iii) Young Living kan zowel een voorlopige voorziening als een schadevergoeding vorderen en verkrijgen voor schendingen van deze sectie 3.11.2. Young Living, kan naar eigen goeddunken ervoor kiezen om dit beleid te handhaven door een rechtszaak voor te leggen aan een bevoegde rechtbank in Nederland in plaats van door arbitrage.
 - (iv) Naast het recht op teruggave van bonussen en commissies en op schadevergoeding zoals hierboven beschreven, in het geval een persoon of entiteit in strijd is met sectie 3.11.2, Young Living en elke Distributeur die een ongunstige financiële impact ondervindt

als gevolg van diens of schending door een entiteit van deze sectie 3.11.2 recht heeft op een boekhouding en terugbetaling van alle winsten, vergoedingen, provisies, vergoedingen of andere voordelen die de persoon of entiteit direct of indirect ontvangt en/of kan ontvangen als gevolg van of in verband met enige overtreding van deze sectie. Dit rechtsmiddel vormt een aanvulling op en niet beperkt tot enige schadevergoeding of gerechtelijke schorsing of andere rechten of rechtsmiddelen waarop Young Living wettelijk recht heeft of recht heeft op billijkheid.

- (v) Je erkent dat de beperkingen hierin redelijk en noodzakelijk zijn om de legitieme zakelijke belangen van Young Living en andere Distributeurs te beschermen, en dat dergelijke beperkingen je niet zullen beletten te werken of anderszins de kost te verdienen.
 - i. Overtredingen van deze sectie 3.11.2 zijn vooral nadelig voor de groei en verkoop van andere onafhankelijke Young Living-bedrijven en voor de business van Young Living. Daarom moeten Distributeurs die weten dat een lid dit beleid heeft overtreden, deze informatie onmiddellijk melden aan de beleidsafdeling van Young Living. Het falen van een Distributeur om dergelijke informatie aan Young Living te melden, vormt ook een schending van dit beleid. De namen van degenen die schendingen van deze sectie 3.11.2 rapporteren, zullen vertrouwelijk worden behandeld.

3.11.3 Concurrentiebeding

Als je gedurende de looptijd van de overeenkomst deelneemt aan een niet-Young Living direct selling-programma, zorg je ervoor dat je jouw Young Living verkooporganisatie afzonderlijk en afgezien van je niet-Young Living-programma bedient. Daartoe:

- e. Je mag promotiemateriaal, verkoop hulpmiddelen, producten of diensten ("promotiemateriaal") van Young Living niet weergeven met of op dezelfde locatie als promotiemateriaal dat niet van Young Living is, of op een andere manier of op een manier die een kijker in staat stelt om tegelijkertijd promotiemateriaal van Young Living en ander promotiemateriaal te bekijken. Je mag bijvoorbeeld geen promotiemateriaal van Young Living en niet Young Living promotiemateriaal presenteren op of in dezelfde website, blog, tweet, bericht, brochure of ander geprint marketingmateriaal of elektronische of ander communicatieapparaat.

- f. Je mag geen Young Living programma's, -kansen, producten of -services aanbieden aan potentiële of bestaande Young Living klanten of leden in combinatie met niet Young Living programma's, kansen, producten of services.
- g. Je mag geen niet Young Living programma's, kansen, producten of services aanbieden op een Young Living gerelateerde vergadering, seminar, congres, webinar, teleconferentie of ander evenement.

Niettegenstaande het voorgaande, gedurende de duur van de overeenkomst en gedurende een periode van zes (6) maanden na de annulering, afloop of beëindiging door één van de partijen om welke reden dan ook van de overeenkomst, ga je ermee akkoord niet direct of indirect te dienen in enige hoedanigheid als een lid, distributeur, vertegenwoordiger, consultant, werknemer, agent, functionaris, directeur, aandeelhouder, partner, verkoper of eigenaar van of met een andere multiniveau marketing, netwerkmarketing of directe verkooporganisatie, netwerk, bedrijf of gelegenheid die reclame maakt, verkoopt, markten, of distribueert etherische olie als een wellness-, gezondheids-, schoonheid-, voedings- of levensstijlproduct of dat zich bezighoudt met elk bedrijf dat concurrerend is met Young Living in elke stad, provincie, staat, regio, land of ander erkend geografisch gebied waar Young Living zaken doet. De term "etherische olie" betekent een extract, distillatie of derivaat, in welke hoeveelheid dan ook, van elk kruid of plant gekweekt, geoogst, verwerkt, gepromoot, geïdentificeerd als een toekomstig Young Living product, op de markt gebracht of verkocht door Young Living tijdens de looptijd van de overeenkomst.

Het behalen van de rang van Diamond en hoger is zeer prestigieus en vereist een aanzienlijke tijdsbesteding voor Young Living. Daarnaast zijn leden die de rang van Diamond en hoger hebben behaald in staat om aanvullende informatie over Young Living vertrouwelijk en bedrijfsgeheimen door te geven. Om deze rang te behalen en in aanmerking te komen voor de Diamond Leadership bonussen, is het belangrijk om een voorbeeld te zijn in alle facetten van het Young Living bedrijf en toegewijd te zijn aan Young Living. Dienovereenkomstig, niettegenstaande het voorgaande, gedurende de duur van de overeenkomst en gedurende een periode van zes (6) maanden na de annulering, afloop of beëindiging door één van de partijen om welke reden dan ook van de overeenkomst, nadat je de rang van Diamond of hoger hebt bereikt, zul je niet direct of indirect in welke hoedanigheid dan ook dienen als lid, vertegenwoordiger, adviseur, werknemer, agent, functionaris, directeur, aandeelhouder, partner, verkoper, distributeur of eigenaar van of met een andere multi-level marketing, partijplanning, of een ander bedrijf met directe verkoop, ongeacht het type producten of diensten dat door die nieuwe entiteit wordt aangeboden. Deze beperking is van toepassing op elke geografische markt die jij (of jouw verkooporganisatie) hebt onderhouden of waarbinnen jij (of jouw verkooporganisatie) fysiek hebt gewerkt gedurende de looptijd van deze overeenkomst. Elk lid dat de rang van Diamond heeft bereikt en dit beleid schendt

met ingang van 1 december 2017, krijgt tot 1 april 2018 een respijtperiode om aan dit beleid te voldoen. Diamond leden kunnen echter producten kopen van andere multi-level marketing, partijplanning of andere bedrijven voor directe verkoopbedrijven, uitsluitend voor persoonlijk gebruik.

Je gaat ermee akkoord dat Young Living een beschermbaar belang heeft in zijn goodwill, klanten, distributeursnetwerk, vertrouwelijke informatie en informatie over zijn handelsgeheimen. Je gaat er verder mee akkoord dat inbreuken op je verplichtingen in het kader van de Delen 3.10.1, 3.10.1.2 en 3.10.1.3 van de overeenkomst onmiddellijk en onherstelbare schade zouden kunnen veroorzaken aan Young Living en dat schadevergoedingen en andere wettelijke oplossingen dat niet voldoende zouden compenseren. Je gaat er verder mee akkoord dat de beperkingen in Deel 3.10.1, 3.10.1.2, en 3.10.1.3 van de overeenkomst redelijk zijn en jouw gedrag alleen beperken in de mate die nodig is om de zakelijke belangen van Young Living te beschermen, behouden en bewaren. Je garandeert verder dat je de wettelijke en andere gevolgen van het aangaan van de convenanten en overeenkomsten in Deel 3.10.1, 3.10.1.2 en 3.10.1.3 van de overeenkomst begrijpt en dat het afdwingen van deze bepalingen voor jou geen onnodige ontberingen zal veroorzaken. Indien eventuele beperkingen in Deel 3.10.1, 3.10.1.2 en 3.10.1.3 van de overeenkomst geacht worden om niet afdwingbaar te zijn door een rechtbank van een bevoegde jurisdictie, ga je ermee akkoord dat zulke rechtbank dergelijke beperkingen zo kan wijzigen en afdwingen dat ze gelooft dat ze in de omstandigheden die toentertijd golden redelijk waren.

3.11.4 Benadering van andere directe verkopers

Young Living keurt het specifiek richten op het verkoopteam van een ander bedrijf voor directe verkoop van Young Living producten of het werven van distributeurs voor Young Living af. Evenmin staat Young Living de werving of verlokking toe van distributeurs van de verkoopstaf van een andere directe verkoopmaatschappij om de voorwaarden van hun contract met die andere onderneming te schenden. Als een distributeur dergelijke activiteiten uitvoert, loopt de distributeur het risico dat hij wordt aangeklaagd door de andere directe-verkoopmaatschappij. Als een rechtszaak, arbitrage of bemiddeling tegen je wordt ingesteld, bewegend dat jij je schuldig hebt gemaakt aan ongepaste rekruteringsactiviteiten van zijn verkoopteam of klanten, betaalt Young Living geen van je verdedigingskosten of juridische kosten, noch zal Young Living je vergoeden voor elk oordeel, beloning of schikking.

3.11.5 Rekrutering over verschillende lijnen

Feitelijke cross-line rekrutering of sponsoring, of pogingen daartoe zijn streng verboden en worden niet getolereerd. "Cross-line rekrutering" wordt beschreven als

- a. de inschrijving, al dan niet indirect, van een persoon of entiteit die reeds een distributeurschap met Young Living heeft of die in de voorgaande zes (6) kalendermaanden een

- overeenkomst heeft gehad binnen een andere regel van sponsoring,
- b. de training van huidige Young Living distributeurs uit verschillende sponsorlijnen over hoe ze op een niet-toegestane manier kunnen veranderen van sponsor om hun overstap naar jouw organisatie te vergemakkelijken; of
- c. het helpen, aanmoedigen of faciliteren van de acties uiteengezet in a. of b. van deze definitie. Het gebruik van de naam van een echtgenoot of familielid, handelsnamen, DBA's (Doing Business As), veronderstelde namen, bedrijven, trusts, ID-nummers of fictieve ID-nummers om dit beleid te omzeilen is verboden.

Je mag een andere Young Living distributeur niet vernederen, in diskrediet brengen of belasteren, vooral niet in een poging om een andere distributeur te verleiden deel uit te maken van jouw marketingorganisatie. Young Living behoudt zich het recht voor om jow verkooporganisatie te beëindigen wegens niet-naleving van dit beleid.

3.11.6 Kopen en samenvoegen van bonussen

Het kopen en samenvoegen van bonussen is een materiële inbreuk op dit Beleid en Procedures en is strikt en absoluut verboden en kunnen leiden tot de beëindiging van je distributeurschap. Het kopen van bonussen betekent het kopen van producten die niet bedoeld zijn voor gebruik of verkoop, maar bedoeld zijn om een bonus of hogere rang te behalen.

“Bonussen kopen” omvat tevens

- a. de inschrijving van individuen of entiteiten zonder kennis van, en/of uitvoering van een 'Distributeursaanvraag, overeenkomst en inschrijvingsformulier' door deze individuen of entiteiten;
- b. de frauduleuze inschrijving van een individu of entiteit als distributeur of klant;
- c. de inschrijving of poging daartoe van niet bestaande individuen of entiteiten als distributeurs of klanten (spoken); of
- d. het gebruik van een kredietkaart door of namens een distributeur, potentiële distributeur of klant als de distributeur of klant niet de houder van de account of de kredietkaart is;
- e. overschrijvingen zonder dat men de eigenaar van de bankrekening is of het gebruiken van bankgegevens op de YL account van iemand anders;
- f. het gebruik van een bankkaart zonder voorafgaande toestemming door of namens een distributeur, potentiële distributeur of klant als de distributeur of klant niet de houder van de account of de bankkaart is; of
- g. andere activiteiten die het bedrijf als illegaal of ongepast beschouwt.
“Samenvoegen” omvat:
- h. het niet doorgeven aan Young Living, of het bijhouden van een Distributeursaanvraag en overeenkomst langer dan twee (2) dagen na de uitvoering;

- i. de plaatsing of manipulatie van Distributeursaanvragen en overeenkomsten met de bedoeling om de compensatie met betrekking tot het compensatieplan van Young Living te maximaliseren;
- j. het bieden van financiële hulp aan distributeurs, het kopen van producten of het laten vallen van verzendkosten via een ander account om zo de uitbetaling van je verkooporganisatie te vergroten.

3.12 Internationaal

Omdat Young Living steeds meer internationaal aanwezig is, moet er zorgvuldig aandacht besteed worden aan specifieke nationale wettelijke en belastingsbepalingen als de door jouw opgebouwd downline zich in andere landen bevindt. Naleving van buitenlandse wetten met betrekking tot intellectueel eigendom, douane, belastingen, de inhoud van literatuur en andere richtlijnen voor direct sales is van essentieel belang voor het succes van de internationale expansie. Er bestaan in het Verenigd Koninkrijk in het kader van de overeenkomst geen restricties qua grondgebied voor de verkoop van producten door de distributeur. Je mag voor of namens Young Living geen product, handelsbenamingen, of IP-adressen registreren in een bepaald land. Eenieder die clause 3.14 overtreedt, gaat ermee akkoord om het bedrijf schadeloos te stellen voor deze activiteit die schade berokkent aan het bedrijf, met inbegrip van, maar niet beperkt tot winstderving, verlies van goodwill, schadevergoedingen en redelijke honoraria. Als een distributeur internationaal wenst te sponsoren in een land dat officieel erkend is als open, moet er voldaan worden aan bepaalde eisen:

Een distributeur moet:

- a. het Beleid en Procedures van dat land waar hij sponsort, lezen en begrijpen;
- b. ermee akkoord gaan om het Beleid en Procedures te volgen die opgesteld zijn voor elk land waar je wenst te werken;
- c. een distributeur zijn die, waar hij ook sponsort, alle Beleid en Procedures naleeft;
- d. ermee akkoord gaan om alle Beleid en Procedures voor dit land na te leven;
- e. ermee akkoord gaan om alle wetten die op dat land van toepassing zijn na te leven;
- f. akkoord gaan met alle inhoudingen voor belastingen en/of betaling van belastingen die voor dat land mogelijk vereist zijn;
- g. akkoord gaan met een wisselkoerscommissie die af en toe door het bedrijf wordt vastgesteld, en
- h. ermee akkoord gaan om potentiële distributeurs in te schrijven met de door Young Living goedgekeurde distributeursovereenkomst van het thuisland van die persoon.

Distributeurs zullen geen producten importeren of verkopen in landen waar Young Living niet formeel open staat voor zaken of waar de producten van Young Living niet wettelijk mogen worden ingevoerd of verkocht in die jurisdictie. Distributeurs zullen alle wetten naleven in het

land waar ze sponsoren, waaronder, maar niet beperkt tot alle direct sales-wetten, alle wetten rond werving, alle wetten rond reclame, alle wetten rond aanspraken, alle wetten rond belasting en alle andere wetten die betrekking hebben op het uitbaten van een distributeurschap in dat land.

3.12.1 NFR - NIET VOOR DOORVERKOOP

In sommige landen mogen klanten producten van Young Living kopen op een niet-voor-doorverkoopbasis als klanten; in dat geval zullen de distributeurs het product van Young Living niet direct of indirect vermarkten of er reclame voor maken. Dit product mag alleen, als het toegestaan is, gebruikt worden door de aankoper en niet worden doorverkocht.

Als je geen inwoner van de Verenigde Staten bent, ga je ermee akkoord dat alle services die je uitvoert in verband met je Young Living bedrijf buiten de Verenigde Staten worden uitgevoerd. Als je binnen de Verenigde Staten diensten verleent in verband met je Young Living bedrijf, stem je in met Young Living via USbusinessstrips@youngliving.com binnen 30 dagen na het uitvoeren van dergelijke services om de tijd te vermelden die je in de Verenigde Staten aan zakelijke activiteiten besteedde in verband met je Young Living bedrijf.

3.12.2 Anti-omkoping

Jij en je agenten, werknemers of adviseurs mogen geen geld of iets van waarde betalen of geven, of aanbieden of beloven te betalen of geven aan een overheidsfunctionaris of -medewerker, politieke partij of kandidaat voor een politiek ambt (gezamenlijk aangeduid als "Overheidsontvanger") - of aan een persoon, terwijl hij weet of redenen heeft om te weten dat alle of een deel van dergelijk geld of iets van waarde zal worden betaald of gegeven aan, of aangeboden of beloofd aan, direct of indirect, een overheidsontvanger -voor het verkrijgen van een oneerlijk voordeel of het beïnvloeden van een handeling of besluit van een overheidsontvanger of het aanzetten van een overheidsontvanger om zijn of haar invloed op de overheid of de instrumentaliteit daarvan te gebruiken om een handeling of beslissing van een dergelijke regering of instrumentaliteit; en je zult ervoor zorgen dat je werknemers, functionarissen, agenten en subconsulenten hetzelfde doen.

3.13 Opnieuw verpakken en etiketteren

Je mag producten van Young Living geen ander etiket geven, de etiketten veranderen of ze opnieuw vullen. De producten van Young Living mogen alleen in hun originele flacons verkocht worden. Young Living raadt ten zeerste af Young Living producten te gebruiken als ingrediënten in of componenten van een product voor wederverkoop. Als een distributeur Young Living producten gebruikt als een bestanddeel van een product voor wederverkoop, is het de distributeur ten strengste verboden om handelsmerken of logo's van Young Living te gebruiken in combinatie met de verkoop van dergelijk product, en het is de exclusieve verantwoordelijkheid van de distributeur om ervoor te zorgen dat de lokale wetten worden nageleefd betreffende registratie, kennisgeving en/of etikettering. Heretikettering

of herverpakking kan resulteren in zware strafrechtelijke sancties. Overtreding van deze sectie kan een distributeur aan disciplinaire maatregelen onderwerpen zoals uiteengezet in deel 13.3. Bovendien stem je ermee in Young Living schadeloos te stellen voor alle schade die voortvloeit uit het gebruik van Young Living producten als ingrediënt en het opnieuw verpakken of opnieuw labelen van een product.

3.14 Geheimhoudingsovereenkomst

Tijdens de duur van deze overeenkomst mag Young Living vertrouwelijke informatie doorgeven aan distributeurs, dat omvat maar is niet beperkt tot genealogische en organisatieverslagen, klantenlijsten, informatie over klanten die ontwikkeld werd door Young Living of voor en namens Young Living ontwikkeld is door distributeurs (waaronder, maar niet beperkt tot klanten- en distributeurprofielen, en informatie over productaankopen), distributeurslijsten, informatie over fabrikanten en leveranciers, zakelijke verslagen, Young Livings zaak, operaties en processen, bedoelingen of marktkansen, productinformatie, vakkennis, ontwerpen, handelsgeheimen, software, commissie- of verkooprapporten, marketingstrategieën en -plannen, en andere financiële en handelsinformatie die redelijkerwijs als vertrouwelijk kan worden beschouwd ('Vertrouwelijke informatie').

Alle vertrouwelijke informatie (hetzij schriftelijk, mondeling of elektronisch) wordt in het grootste vertrouwen doorgegeven aan distributeurs op de basis van noodzakelijke kennisneming, uitsluitend voor gebruik in de zaak van Young Living distributeur. In bepaalde gevallen (bijvoorbeeld als er sprake is van promotionele informatie die verstrekt is aan distributeurs met een hoge rang voor de van toepassing zijnde promotie) mag dergelijke informatie niet gedeeld worden binnen de verkooporganisatie totdat de promotie met alle leden van Young Living gedeeld is.

Distributeurs moeten deze vertrouwelijke informatie vertrouwelijk houden, en mogen geen vertrouwelijke informatie direct of indirect met derden bespreken. Jij en je verkooporganisatie stemmen toe Young Living schadeloos te stellen van enige schade toegebracht door ongeautoriseerde dergelijke verstrekking van informatie. Distributeurs mogen de vertrouwelijke informatie niet gebruiken om met Young Living te concurreren of voor andere doelen dan het promoten van het programma van Young Living en zijn producten en diensten. Young Living mag van de distributeur eisen dat hij een geheimhoudingsovereenkomst ondertekent voordat genealogische of organisatorische informatie of andere vertrouwelijk informatie wordt vrijgegeven. Na de afloop, niet verlenging, of beëindiging van deze overeenkomst moeten distributeurs onmiddellijk stoppen met het gebruik van deze vertrouwelijke informatie en alle vertrouwelijke informatie in hun bezit vernietigen of prompt terugsturen naar Young Living. Deze geheimhoudingsplicht in clausule 3.15 is onherroepelijk, blijft gelden na beëindiging van de distributeursovereenkomst en kan indien nodig wettelijk worden afdwongen, onder meer met een bevel en toewijzing van alle kosten en honoraria.

In het geval van annulering, afloop of beëindiging door één van de partijen, om welke reden dan ook in de overeenkomst, blijven de verplichtingen in dit artikel 3.15 bestaan en zijn ze onderworpen aan gerechtelijke handhaving, schadevergoeding en alle andere beschikbare rechtsmiddelen. Je gaat er verder mee akkoord dat Young Living, in het geval dat Young Living de boventoon voert in enige juridische actie om zijn rechten onder deze Sectie 3.15 te doen gelden, het recht heeft op alle kosten en redelijke advocatenkosten die zijn gemaakt bij het afdwingen van zijn rechten onder 3.15.

3.15 Melden van beleidsovertredingen

Je moet overtredingen van dit Beleid en Procedures door distributeurs melden aan de afdeling Young Living Distributor Compliance Department met een e-mail naar klantendienst@youngliving.com of door te bellen met Member Services via 0044 (0) 20 3935 9000 (niet tolvrij).

3.16 Authorisatie voor de overdracht en vrijgave van persoonlijke gegevens

Om je verkooporganisatie te ondersteunen, machtig je Young Living om persoonlijke en/of vertrouwelijke informatie die aan Young Living is verstrekt in verband met je verkooporganisatie openbaar te maken of die je hebt ontwikkeld als gevolg van je activiteiten als lid. Je machtigt Young Living om deze informatie over te dragen en bekend te maken aan zijn moeder- en gelieerde bedrijven, aan je upline om te zorgen voor een juiste upline-ondersteuning en aan toepasselijke overheidsinstanties of regelgevende instanties, indien wettelijk vereist. Je machtigt Young Living om deze informatie te delen met bedrijven waarmee we zaken doen en die producten of diensten aanbieden waarvan we denken dat ze van belang zijn voor jou en je klanten; je kunt het delen weigeren door contact op te nemen met Member Services Europe op 0800 9179438. Je machtigt Young Living om je persoonlijke contactgegevens bekend te maken aan leden van je downline.

Verder machtig je Young Living om je persoonlijke informatie te gebruiken voor ledenherkenning en marketingmateriaal.

3.18 Authorisatie voor het maken en gebruiken van je foto of video

Door een distributeur van Young Living te worden, stem je ermee in dat je foto, of videoopnames van jou, getoond worden op diverse door Young Living gesponsorde evenementen en dat deze beelden door Young Living worden gebruikt zoals zij dat passend achten in reclame- en marketingmateriaal. Je krijgt geen vergoeding voor dit gebruik. Als je een religieus of moreel bezwaar hebt tegen het maken van je foto of het verschijnen van een video, is het jouw verantwoordelijkheid om Young Living op de hoogte te stellen van het evenement waar foto's en video's worden gemaakt. De bepalingen van deze sectie zullen de duur van de overeenkomst permanent overleven.

Je geeft Young Living toestemming om:

- a. Kopieën van de foto voor specifieke doeleinden

te bewaren of

- b. De foto en je contactgegevens over te dragen aan een locatie buiten de European Economic Area (EEA) of de foto en contactgegevens te bewaren in een locatie buiten de EEA, zoals de VS. Je krijgt geen vergoeding voor dit gebruik.

3.19 Erkenning van rang

Het compensatieplan van Young Living betaalt een vergoeding op basis van verschillende rangen en de criteria die in dat plan zijn uiteengezet. Elke maand kun je je kwalificeren voor betaling volgens de rang waarin je je kwalificeert. Leden worden door Young Living op verschillende manieren en op verschillende tijdstippen erkend als ze bepaalde rangen behalen. Vanaf 1 april 2018 moet je drie opeenvolgende maanden kwalificeren voor die rangorde (of hoger) om te worden erkend en te profiteren van de voordelen van een nieuwe, hogere rang van zilver of hoger. Je zult erkend worden als zijnde in die nieuwe, hogere rang die begint in de vierde maand. Om de erkenning op een rang van Silver of hoger te behouden, moet je na je eerste kwalificatie voor die rang opnieuw kwalificeren voor die rang (of hoger) binnen zes maanden na de laatste maand waarin je je hebt gekwalificeerd voor die rang. Als je je gedurende zes opeenvolgende maanden niet herkwalificeert voor een rang, dan word je herkend op de hoogste rang waarvoor je bent gekwalificeerd gedurende die zes maanden rangorde op de zevende maand en moet je je drie achtereenvolgende maanden voordat je kwalificeert opnieuw kwalificeren. Vanaf 1 augustus 2018 zullen alle leden worden erkend op de hoogste rang die ze hebben bereikt vanaf juli 2018 en zullen ze geacht worden in eerste instantie gekwalificeerd te zijn voor die rang, wat betekent dat ze niet verplicht zijn om die rang gedurende drie opeenvolgende maanden te behalen erkend op die rang. Om op die rang te blijven worden erkend, moeten ze echter die rang handhaven, zoals in deze sectie wordt geschetst.

DEEL 4 VERANTWOORDELIJKHEDEN VAN DE SPONSOR

4.1 Sponsoring

Alle distributeurs hebben het recht om anderen in Young Living te sponsoren. Elke potentiële distributeur heeft het ultieme recht om zijn of haar eigen sponsor te kiezen. Indien twee distributeurs beweren dat ze de sponsor zijn van dezelfde nieuwe distributeur, heeft de nieuwe distributeur het recht om binnen de eerste 30 dagen tussen beiden te kiezen. Nadien zal Young Living rekening houden met de eerste aanvraag die het ontving.

Als je een nieuwe distributeur sponsort moet je de meest recente versie van dit Beleid en Procedures en het compensatieplan geven voordat hij/zij een distributeursovereenkomst ondertekent of er zeker van zijn dat de persoon online toegang heeft tot deze materialen.

4.2 Online sponsoring

Als je een nieuwe distributeur sponsort via het online

inschrijvingsprogramma, kan je de nieuwe aanvrager helpen bij het invullen van de inschrijvingsmaterialen. De aanvrager moet echter zelf de online distributieovereenkomst, dit Beleid en Procedures en het Compensatieplan lezen en aanvaarden. Jij mag de aanvraag en de overeenkomst niet online invullen.

4.3 Doorlopend toezicht, opleiding en verkoop

Als sponsor wordt van jou verwacht dat je opleidingen geeft, toezicht houdt en met je verkooporganisatie communiceert door middel van brieven, nieuwsbrieven, vergaderingen, telefoontjes, voice mail, elektronische mail, opleidingen en door pas ingeschreven leden te begeleiden naar opleidingen van Young Living. Als je van mening bent dat je niet voldoende gesteund of geholpen wordt door je sponsor raden wij je aan contact op te nemen met de volgende leider in je upline of met Member Services via 0044 (0) 20 3935 9000 (niet tolvrij). Als sponsor ga je er ook mee akkoord om jouw contactgegevens (telefoonnummer/e-mailadres) beschikbaar te maken voor zijn/haar downline voor opleidingen en ondersteuning.

Je moet toezicht houden op de distributeurs in je downline om er zeker van te zijn dat ze geen ongepaste claims rond producten of de zaak maken of geen illegaal of ongepast gedrag vertonen dat de overeenkomst schendt.

Young Living verwacht dat je minimaal twee keer per jaar met je gehele verkooporganisatie communiceert (bijv. per e-mail, telefoon of vergaderingen). Ook wordt verwacht dat je minimaal één keer per maand contact opneemt met de uitbetalingsrangen. De vorming van subgroepen in je verkooporganisatie en het uitsluiten van individuen wordt niet geaccepteerd op basis van de uiteenzettingen in deze overeenkomst.

Het is belangrijk om te onthouden dat iedere distributeur onafhankelijk is en verantwoordelijk is voor zijn/haar account en er kan niet verwacht worden dat de sponsor of een distributeur in de upline een organisatie opbouwt. Als sponsor ga je akkoord met de openbaarmaking van je contactgegevens (telefoonnummer/e-mailadres) aan je downline voor training en ondersteuning.

Als je opklimt in de verschillende niveaus van leiderschap, word je meer en meer ervaren in verkooptechnieken, productkennis en begrip van het programma van Young Living. In dat geval kan men je vragen om die kennis te delen met minder ervaren distributeurs in je downline.

Ongeacht het niveau van je succes heb je altijd de plicht om de verkoop persoonlijk te bevorderen door de generatie van nieuwe klanten en door dienstverlening aan je bestaande klanten.

Om in aanmerking te komen voor volledige leiderschapsbonussen moeten alle distributeurs tenminste iedere drie (3) maanden met iedereen in hun downline communiceren via e-mail of sociale media.

4.4 Geringschatten

Om zelf een goed voorbeeld voor je downline te zijn, mag je andere distributeurs van Young Living, producten van Young Living, het compensatieplan of de werknemers van

het bedrijf niet in een kwaad daglicht stellen, bekladden of belasteren. Dergelijk gedrag vormt een wezenlijke inbreuk op dit Beleid en Procedures en kan leiden tot beëindiging van je distributeurschap.

4.5 Privacy

Jij, als beheerder van persoonlijke gegevens van andere Young Living leden, dient gepaste stappen te ondernemen om alle persoonlijke gegevens verstrekt door distributeurs en klanten te beschermen in overeenstemming met de privacyverklaring van Young Living, beschikbaar op YoungLiving.com. Je dient de privacy van de leden in je verkooporganisatie en enige ontvangen e-mail of soortgelijke "opt outs" te respecteren en gegevens uit je ledenlijst of overzicht te verwijderen. Persoonlijke gegevens (inclusief, maar niet beperkt tot adressen, e-mailadressen, etc.) verkregen door Young Living bronnen (bijv. Virtueel kantoor, genealogische rapporten, etc.) mogen alleen gebruikt worden voor de doeleinden beschreven in deel 4.3 betreffende jouw verantwoordelijkheid als sponsor, tenzij je uitdrukkelijke toestemming van het lid hebt om contact op te nemen met een ander lid betreffende zaken die niets te maken hebben met Young Living.

DEEL 5 RECLAME

Je mag geen valse of frauduleuze claims uiten over producten van Young Living, het compensatieplan of potentiële inkomsten.

5.1 Gebruik van bedrijfsmateriaal

Om onbedoelde vergissingen of illegale claims te voorkomen, moet je de huidige literatuur van Young Living die specifiek is voor het land waar het gebruikt wordt, gebruiken voor reclame en voor de beschrijving van de producten of programma's van Young Living. De materialen moeten in hun context gebruikt worden om niet misleidend te zijn.

5.2 Door de distributeur gemaakte materialen

Young Living moedigt zijn distributeurs aan om de producten te promoten met door Young Living geproduceerde literatuur. Deze materialen vallen onder het copyright en mogen niet worden gereproduceerd zonder schriftelijke toestemming. Reclame op radio/tv is streng verboden. Reclame door middel van faxen, mailings, e-mail, nieuwsbrieven of het internet moet met inachtneming van alle toepasselijke wetten gebeuren. Distributeurs zijn verantwoordelijk voor het kennen en volgen van alle betrokken wetten.

Als je ervoor kiest om reclamemateriaal te produceren of gebruiken dat niet door Young Living geproduceerd is, moet je duidelijk vermelden dat het materiaal afkomstig is van een "onafhankelijk lid" of "onafhankelijke distributeur" en niet Young Living.

Enig gebruik van reclamemateriaal niet geproduceerd door Young Living moet in overeenstemming met de betreffende wetten en dit Beleid en Procedures gebeuren,

hoofdzakelijk sectie 5.3. Dergelijk materiaal moet op een professionele en nette manier geproduceerd worden. Het materiaal mag Young Living niet in een kwaad daglicht stellen. Bij overtreding kan een lid onderhevig zijn aan disciplinaire acties zoals beschreven in sectie 13.3.

Indien de marketingmateriaal die jij maakte voor gebruik zijn goedgekeurd door Young Living draag je hierbij alle intellectuele eigendomsrechten met inbegrip van copyright over de hele wereld over deze materialen in elk geval op voor de hele termijn, met inbegrip van verlengingen, terugkeringen, heruitgaven en uitbreidingen en samen met alle daarmee verband houdende rechten en volmachten die eruit voortvloeien of verzameld zijn, met inbegrip van het recht om herstel te brengen, maken, tegen te stellen, verdedigen, beroep aan te tekenen en bekomen (en om geïnde vergoedingen te behouden) in verband met enige inbreuk of enige andere oorzaak voor een rechtszaak die voortvloeit uit het eigenaarschap of enige van deze gedragen rechten, ongeacht of het voor, op of na de datum van de distributeursovereenkomst plaatsvindt. Als enige auteur van de materialen doe je absoluut afstand van alle morele rechten die voortvloeien uit het copyright, de Design and Patents Act 1988 en voor zover wettelijk mogelijk, alle gelijkaardige rechten in de brede zin die hij eender waar ter wereld kan hebben. Schendingen kunnen ertoe leiden dat een distributeur onderworpen wordt aan de sancties die toegelaten zijn in het kader van dit Beleid en Procedures of de distributeursovereenkomst.

5.3 Beweringen en voorstelling van distributeurs

5.3.1 Beweringen over producten

Je mag geen (mondelijke of schriftelijke) beweringen uiten die niet uitdrukkelijk voorkomen in de literatuur van Young Living. Je mag meer bijzonder niet beweren dat de producten van Young Living nuttig zijn voor de preventie, behandeling of genezing van aandoeningen of ziekten. Doe geen valse of misleidende uitspraken of beweringen over de producten van Young Living. Je moet alle wetten met betrekking tot de gedane uitspraken naleven.

Iedereen die oneigenlijke diagnoses stelt of producten van Young Living voorschrijft voor een aandoening brengt de toekomst van Young Living en al zijn distributeurs in gevaar en zal daarom onderworpen worden aan de beëindiging van zijn distributeurschap als er geconcludeerd wordt dat men aandoeningen gediagnosticeerd heeft en producten van Young Living heeft voorgeschreven zonder dat men een bevoegde medische professional is met de bevoegdheid om dat te doen.

5.3.2 Beweringen over inkomsten

Potentiële distributeurs mag je geen valse of misleidende ideeën over inkomsten voorspiegelen. In hun enthousiasme komen distributeurs soms in de verleiding om hypothetische inkomstcijfers te geven op basis van de inherente kracht van netwerkmarketing en die als feitelijke inkomsten voor te stellen. Dat werkt averechts omdat nieuwe distributeurs snel teleurgesteld zullen zijn als hun resultaten niet zo omvangrijk of snel optreden als het hypothetische voorbeeld suggereerde. Het inkomspotentieel van een distributeur van Young Living

Distributeur is groot genoeg om werkelijk uiterst aantrekkelijk te zijn zonder dat men zijn toevlucht neemt tot kunstmatige en onrealistische projecties. Er mogen geen niet-representatieve of overdreven inkomensclaims worden gemaakt. Alle claims over inkomsten moeten betrekking hebben op feitelijke inkomsten uit de kans van een identificeerbare persoon en moet kunnen worden nagegaan. Beweringen over inkomsten mogen niet impliceren dat de inkomsten snel of gemakkelijk worden verdiend.

Verschillende landen hebben bovendien wetten of reglementering die bepaalde soorten beweringen en getuigenissen over inkomsten door personen die bezig zijn met netwerkmarketing regelen of zelfs verbieden. Hoewel distributeurs misschien denken dat het goed is om kopieën van cheques te laten zien of om de inkomsten van hen zelf of van anderen te tonen, heeft een dergelijke aanpak wettelijke gevolgen die een negatieve impact op Young Living kan hebben en ook op de distributeur die deze bewering uit, tenzij de bewering over het inkomen of de voorstelling van verdiensten gepaard gaat met wettelijk vereiste uitleg. Omdat de distributeurs van Young Living niet over de gegevens beschikken die nodig zijn om de wettelijke eisen inzake inkomensclaims na te leven als ze de kansen van Young Living of het compensatieplan aan een potentiële distributeur voorstellen of bespreken, mogen ze geen projecties, beweringen over inkomsten uiten, of het inkomen dat hij of zij van Young Living ontvangt onthullen (met inbegrip van het tonen van cheques, kopieën van cheques, bankuittreksels of belastingaangiften) Distributeurs van Young Living moeten alle plaatselijke wetten naleven.

De primaire missie van Young Living is niet om luxe en rijkdom te creëren, maar om mensen te helpen hun welzijn, hun doel en een overvloedig leven te bereiken. Als zodanig mag je niet (expliciet of impliciet, met woorden of afbeeldingen) beweren dat het besturen van een Young Living bedrijf zal leiden tot een luxueuze levensstijl (grote huizen, luxe auto's, exotische vakanties, of dergelijke) of tot rijkdom.

5.3.3 Beweringen over compensatieplan

Bij het presenteren of bespreken van het compensatieplan moet je potentiële distributeurs duidelijk maken dat financieel succes met Young Living toewijding, inzet en verkooptalent vereist. Daarnaast mag je nooit beweren dat individuen succesvol kunnen zijn zonder gedurende een langere periode ijverig te werken. Voorbeelden van misrepresentatie zijn onder meer:

- Iedereen kan met weinig of geen inzet succesvol worden
- Falen is een teken van een gebrek aan inzet
- Het systeem doet het werk voor je
- Schrijf je in en je downline vormt zich vanzelf
- Schrijf je in en ik bouw je downline voor je
- Het bedrijf doet al het werk voor je
- Je hoeft niets te verkopen
- Je hoeft alleen iedere maand producten te kopen

Bovenstaande uitspraken zijn slechts voorbeelden van onjuiste beweringen over het compensatieplan. Het is belangrijk dat je deze of soortgelijke uitspraken niet doet

om te voorkomen dat een potentiële distributeur gelooft dat hij/zij succesvol kan worden zonder weinig of geen inzet.

5.3.4 Vrijwaring voor onwettige beweringen

Je bent volledig verantwoordelijk voor alle gemaakte mondelinge en schriftelijke beweringen over de producten van Young Living, diensten en het compensatieplan die niet voorkomen in officiële documentatie van Young Living. Je gaat ermee akkoord om de bestuurders, functionarissen, werknemers en agenten van Young Living en Young Living te vrijwaren en hen te vrijwaren van alle aansprakelijkheid, kosten en verliezen, inclusief beslissingen, civielrechtelijke boetes, terugbetalingen, advocaatkosten, gerechtskosten of verloren zakelijke bezigheden. door Young Living als gevolg van ongeoorloofde vertegenwoordigingen of acties van de distributeur.

5.4 Getuigenissen en vergaderingen

5.4.1 Getuigenissen

- a. Je moet alle mogelijke voorzorgen nemen om ervoor te zorgen dat getuigenissen die je gebruikt legaal zijn en de secties 3.45-3.52 van de Britse wet op Non Broadcast Advertising, Sales Promotion and Direct Marketing (de "CAP wetgeving") naleven die af en toe wordt bijgewerkt.
- b. Getuigenissen moeten feitelijk zijn.
- c. Getuigenissen mogen niet impliceren dat het gemakkelijk is om inkomsten te bekomen.
- d. Getuigenissen mogen niet beweren dat ze ziekten en/of aandoeningen behandelen, genezen, voorkomen of verzachten. Dit omvat uitdrukkelijke en impliciete claims. Vermijd alle verwijzingen naar ziekten. Zodra Young Living (of een onafhankelijke distributeur) een getuigenis over een ervaring of behandeling van een ziekte met de producten gebruikt, worden die producten vervolgens onderworpen aan regelgeving als 'geneesmiddel en/of medicament' wat toelating en licenties van de overheid vereist voordat ze wettelijk vermarkt mogen worden.
- e. Getuigenissen moeten in overeenstemming zijn met alle toepasselijke wetten.

5.4.2 Vergaderingen

Op bijeenkomsten kunnen mensen getuigen hoe de supplementen en/of etherische oliën van het bedrijf hen geholpen hebben, dat is streng verboden. Als iemand een bewering over een ziekte maakt op een bijeenkomst die door het bedrijf gesponsord wordt, mag de bewering aan het bedrijf worden toegeschreven en zo het bedrijf en de persoon blootstellen aan nadelige wettelijke acties.

Als je een bijeenkomst leidt:

- a. Mag je geen ziektebehandelinggetuigenis organiseren.
- b. Mag je persoonlijk geen ziektebehandelinggetuigenis geven.
- c. Als er onverwacht een ziektebehandelinggetuigenis is van iemand,

leid je de discussie in een andere richting door te zeggen dat: 'Onze etherische oliën of voedingsproducten niet bedoeld zijn om een diagnose te stellen, om ziekten te behandelen, te genezen of te voorkomen.'

Wetenschappelijke literatuur die de lokale wetgeving volgt moet voor gebruik schriftelijk goedgekeurd worden door Young Living voordat ze op een bijeenkomst wordt verspreid en in dat geval moet ze apart en uit de buurt van promotiemateriaal van Young Living worden geplaatst.

5.5 Handelsmerken en copyright

De naam van Young Living, Young Living etherische oliën, Young Living boerderijen, of andere namen die door Young Living worden aangenomen, zoals handelsbenamingen, handelsmerken, logo's, en slogans van Young Living, en het internetadres of de URL zijn eigendom van Young Living.

Gedurende je Young Living distributeursschap, en alleen tijdens je distributeursschap, ben je gemachtigd om:

- a. Foto's die vrij toegankelijk zijn op de Flickr® pagina van Young Living (of toekomstige gratis websites of diensten), productteksten of omschrijvingen van diensten geleverd door Young Living en video's op websites van Young Living (bijv. Vimeo® en YouTube®) te kopiëren en gebruiken, en
- b. Gebruik te maken van, behalve zoals hierin verboden, de handelsmerken van Young Living (met uitzondering van de logo's van Young Living) uitsluitend in verband met de ontwikkeling van online en gedrukt materiaal voor gebruik bij het bouwen en beheren van je Young Living verkooporganisatie. Je mag niet, wie dan ook, deze copyrighter-materialen of de Young Living-handelsmerken gebruiken in verband met activiteiten buiten het bereik van je distributeursschap zonder de schriftelijke toestemming van Young Living, noch mag je materialen verkopen die deze eigenschappen bevatten (bijv. marketingmateriaal (inclusief fysiek of elektronisch materiaal), etherische olie-accessoires, swag, software of mobiele apps, handelswaar, boeken, brochures, films of andere producten die je aan anderen verkoopt (inclusief andere Young Living leden)), direct of indirect. Bij beëindiging van de annulering van je distributeursschap wordt deze licentie automatisch beëindigd en moet je onmiddellijk alle gebruik van handelsmerken, tekst, foto's en video van Young Living stopzetten.

Het is verboden om een handelsmerk van Young Living geheel of gedeeltelijk aan te vragen, in bezit te hebben of te registreren, of een verwarrend vergelijkbaar merk als handelsmerk in eender welk rechtsgebied in de wereld. In het geval je dit doet of gedaan hebt, stem je er hierbij mee in om de merkregistratie of -toepassing gratis toe te wijzen aan Young Living binnen tien dagen na schriftelijke aanvraag van Young Living.

Het is verboden om een handelsmerk van Young Living

(of verwarrend vergelijkbare voorwaarden) te gebruiken in verband met online betaalde marketingprogramma's of -inspanningen, inclusief, maar niet beperkt tot pay-per-click online advertenties, Google AdWords, betaalde sociale advertenties, video-inhoud, inhoud syndicatie en display marketing.

5.6 Domeinnamen en e-mailadressen

Distributeurs mogen geen handelsmerken of alle afgeleiden daarvan gebruiken of geheel of gedeeltelijk proberen te registreren als een internet domeinnaam in Nederland of daarbuiten. Distributeurs mogen evenmin de handelsmerken van Young Living of alle afgeleiden daarvan opnemen op proberen op te nemen in een elektronisch mailadres. In overeenstemming met dit beleid zullen alle bestaande domeinnamen van distributeurs die deze bepaling overtreden binnen de drie maanden na kennisgeving van de inbreuk door Young Living conform worden gemaakt. In beperkte omstandigheden kan een inbreukmakende domeinnaam of e-mailadresregistratie worden toegestaan bij de ondertekening van een jaarlijkse handelsmerklicentieovereenkomst met Young Living Essential Oils (hoofdkantoor van de VS), die ook een licentievergoeding zal bevatten. Dergelijke gelicentieerde overeenkomsten kunnen door Young Living te allen tijde naar eigen inzicht worden aangeboden, ingetrokken of gewijzigd. Van distributeurs met niet-conforme domeinnaamregistraties die een dergelijke overeenkomst met Young Living niet maken, wordt verwacht dat ze die registraties overdragen aan Young Living binnen de bovenvermelde periode van drie maanden.

5.7 Internetbeleid

Alle distributeurs mogen het internet gebruiken voor de bevordering van hun zaak, met gebruik van websites, splash pages, en sociale media (collectief 'Distributeurswebsites'). Distributeurswebsites die gebruikt worden om Young Living, producten van Young Living, of evenementen van Young Living te promoten moeten op een duidelijk zichtbare plaats het huidige logo van onafhankelijk distributeur van Young Living weergeven. Websites van distributeurs moeten verder het volgende bevatten:

- a. de naam en het lidnummer van de distributeur;
- b. de volgende legale tekst die op geen enkele manier aangepast mag worden:

1. "Het is illegaal voor een promotor of een deelnemer van een handelsplan om iemand over te halen een betaling te doen door de ontvangst van de voordelen van deelname aan een handelsplan te beloven."

2. Laat je niet misleiden door beweringen over makkelijk te behalen inkomsten."

De websites van distributeurs mogen productomschrijvingen, foto's, video en andere media bevatten die door Young Living beschikbaar is gesteld voor distributeurs (bijv. via de officiële YL-website, het virtuele kantoor of de YL Flickr® account). De websites van distributeurs mogen geen:

- a. logo van Young Living gebruiken buiten het

- b. logo van Young Living distributeur;
- b. gelijkaardige lay-out van de website gebruiken die eruit ziet en aanvoelt als de website van Young Living;
- c. beweringen inzake gezondheid of voeding maken, zoals beschreven in deel 3.9.2;
- d. reclame maken voor de producten of zaken van een ander bedrijf; of
- e. valse of misleidende informatie bevatten.
- f. vertrouwelijke informatie van distributeurs/klanten verzamelen, bewaren, verwerken of verzenden.

Distributeurs zijn verplicht om ervoor te zorgen dat alle gebruikers van hun distributeurswebsites deze eisen naleven.

Distributeurswebsites mogen, naar goedgevoelen van Young Living, gecontroleerd worden door Young Living op inbreuken van de distributeurovereenkomst. Als Young Living er niet in slaagt om een bepaalde periode geen toezicht uit te oefenen op de sites van de distributeur, doet het daarmee geen afstand van de rechten om de bepalingen van dit deel af te dwingen.

Als distributeurs sociale media gebruiken zullen ze de distributeurovereenkomst volgen en mogen ze geen van Young Livings handelsbenamingen, of bedrijfsnamen of enige andere namen die verward kan worden met Young Living of de suggestie wekken dat ze door Young Living gesponsord worden, gebruiken als hun gebruikersnaam, accountnaam, of andere identificatiemiddel (collectief 'Gebruikersnaam'). Gebruikersnamen mogen echter de handelsbenamingen of bedrijfsnamen omvatten maar alleen als ze ook 'onafhankelijk distributeur' of 'onafh. distributeur' vermelden.

Gebruikersnamen mogen alleen de naam 'Young Living' bevatten als de gebruikersnaam niet wordt weergegeven in de URL van sociale media. In elk ander geval en zolang de gebruikersnaam ook "Onafhankelijk lid" of een soortgelijke identificatie bevat die deze effectief onderscheidt van een Young Living bedrijfsaccount.

Wanneer je adverteert op een YL-distributeurswebsite of webwinkel op internet, moet het duidelijk zijn dat deze advertentie afkomstig is van een YL-distributeur en niet van YL Corporate. De URL mag de bedrijfs-URL van de YL niet ten onrechte weergeven.

5.8 Beperkingen op geclassificeerde advertentiesites, veilingsites of winkelsites

Young Living is een bedrijf dat aan direct selling doet. Presentaties, bedrijfsbijeenkomsten en persoonlijke contacten van onafhankelijke distributeurs zijn de primair toegelaten plaatsen waar de producten en kansen van Young Living kunnen worden voorgesteld. De integriteit van de merknaam Young Living, de productlijn, gezondheids- en veiligheidskwesties, en de relatie met de onafhankelijke distributeur zijn van essentieel belang voor Young Living. Onze producten aanbieden op veilingsites verzwakt de persoonlijke relatie tussen de onafhankelijke distributeur en de klant en het merk en ervaring die Young Living voor zijn

klanten en producten wenst te creëren.

Daarom moeten onafhankelijke distributeurs van Young Living producten van Young Living niet direct of indirect aanbieden voor verkoop via commerciële veilingssites of online veilingen (bijv. Craigslist etc.), marktplaats (bijv. Facebook® etc.), veilingssites, winkelsites of andere online aankoopssites.

Daarnaast mogen distributeurs niet:

- a. een derde partij inschakelen of bewust de verkoop van Young Living producten toestaan op het internet geclassificeerde advertentiesite, veilingssite, winkelwebsite of winkel voor orderverwerking of
- b. producten aan derde partijen verkopen als er reden is om te geloven dat deze producten op een website, winkelsite of veilingssite verder verkocht worden.

Distributeurs kunnen Young Living producten blijven verkopen op de winkellocaties van hun individuele URL's en onafhankelijke distributeurs, op voorwaarde dat ze hun URL registreren bij Young Living en het logo van de onafhankelijke distributeur en hun distributeurnummer prominent weergeven op de URL.

Young Living behoudt zich het recht voor om strikt toezicht uit te oefenen, toezicht te houden, kosten in rekening te brengen en alle nodige handhavingsinspanningen te leveren, inclusief, maar niet beperkt tot, beëindiging van de distributeuraccount van een online verkoper als de distributeur in overtreding is van wetten, voorschriften en dit Beleid en Procedures. Young Living heeft recht op alle en redelijke honoraria van advocaten en aanverwante kosten die worden gemaakt bij het afdwingen van zijn rechten in een handeling waarin wordt vastgesteld dat u de voorwaarden van deze bepaling hebt overtreden.

5.9 Lokpraktijken per telefoon of e-mail

De naam Young Living of materialen met copyright mogen niet worden gebruikt met automatische oproepoestellen of 'boiler room'-acties om potentiële leden te werven.

Bovendien moeten alle e-mailberichten die voor je bedrijf worden verspreid, voldoen aan de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG) en de juiste opt-in-bepalingen voor de ontvanger bevatten. Persoonlijke gegevens die via je VK (Virtuele kantoor) worden verstrekt, zijn al vooraf gescreend voor opt-ins om e-mails te ontvangen. Als je lijsten met persoonlijke gegevens (inclusief maar niet beperkt tot e-mail en adreslijsten) buiten het VK bewaart, ben jij verantwoordelijk voor het veilig bewaren van persoonlijke. Als je de respondenten niet opteert van je e-mail, kan dit je onderwerpen aan de contractuele sanctie zoals beschreven in deel 13.3. Je mag je niet afmelden voor een andere distributeur in je organisatie.

Je mag je niet bezighouden met telemarketing om Young Living producten of de Young Living kans te promoten of om potentiële distributeurs aan te trekken. Voor de doeleinden van deze sectie verwijst telemarketing naar het plaatsen van één of meer uitgaande telefoongesprekken naar een persoon zonder de uitdrukkelijke voorafgaande

toestemming of uitnodiging van die persoon om te bellen. Als je dit beleid schendt, ga je ermee akkoord dat je de bestuurders, functionarissen, distributeurs, aandeelhouders, managers, werknemers en agenten van Young Living en Young Living zult vergoeden en vrijwaart van enige aansprakelijkheid, waaronder beslissingen, civielrechtelijke boetes, terugbetalingen, advocaten 'vergoedingen, gerechtelijke kosten of verloren zaken die Young Living oploopt als gevolg van jouw telemarketingactiviteiten.

5.10 YLEO persoonlijke websites - MyYL

Young Living heeft een gepersonaliseerde website waar je ondersteuning voor je marketingactiviteiten vindt. Neem voor meer informatie contact op met Member Services Europe via 0044 (0) 20 3935 9000 (niet tolvrij) of log in op je Young Living Virtuele kantoor (YoungLiving.org) voor meer informatie. Je dient te weten dat door het gebruik van een Young Living website je contactgegevens beschikbaar worden voor het publiek, zodat zij contact met je kunnen opnemen met vragen. Young Living kan niet verantwoordelijk worden gehouden voor eventuele onbedoelde of nadelige gevolgen van deze service.

5.11 Commerciële afzetmarkt

Je mag de producten van Young Living weergeven in commerciële winkels die, naar het oordeel van Young Living, niet groot genoeg zijn om als regionale of nationale ketens te worden beschouwd.

5.12 Geen beperkingen inzake prijzen of grondgebied

Het wordt aangeraden om de producten van Young Living te verkopen tegen de klantenprijzen die door Young Living zijn vastgesteld in de productprijslijst van Young Living. Je mag de producten van Young Living verkopen tegen de prijs die je zelf verkiest, maar we raden aan de prijsstructuur van Young Living te volgen. Er worden geen exclusieve gebieden toegewezen. Er worden geen franchise vergoedingen gevraagd. Distributeurs kopen producten tegen distributeursprijzen (groothandelsprijzen).

5.13 Beurzen en exposities

Je mag de producten van Young Living tentoonstellen en/of verkopen op beurzen en tentoonstellingen. Alle literatuur die op het evenement wordt getoond moet officiële literatuur van Young Living zijn en verband houden met dat land en je moet jezelf duidelijk als onafhankelijk distributeur identificeren.

5.14 Vragen van de media

Je mag niet proberen om te reageren op vragen van de media over Young Living, zijn producten of diensten of je onafhankelijke zaak van Young Living. Alle vragen van eender welke soort media moeten onmiddellijk doorverwezen worden naar de marketingafdeling van Young Living Europe. Dat zorgt ervoor dat het grote publiek correct en consistent ingelicht wordt.

DEEL 6 VERKOOPEISEN

6.1 Productverkoop en verkoopbewijzen

Het compensatieplan van Young Living is gebaseerd op de verkoop van producten en diensten van Young Living aan eindgebruikers. Jij en de downline organisatie moeten voldoen aan specifieke verkoopseisen (en de andere verantwoordelijkheden opnemen die vermeld zijn in dit Beleid en Procedures) om in aanmerking te komen voor bonussen, commissies en vooruitgang naar hogere succesniveaus. Er moet aan de volgende verkoopseisen worden voldaan om in aanmerking te komen voor commissies:

Bedrijfsaankoop/-verkoop:

- a. Minimaal 70 % van je bestellingen moet aan klanten of andere eindgebruikers worden verkocht. Je mag geen extra producten kopen tot minstens 70 % van de vorige bestelling is verkocht aan eindgebruikers. Het verkoopvolume van je persoonlijk ingeschreven klanten maken deel uit van de verkoop.
- b. Je bent verplicht om je klanten twee exemplaren van het verkoopbewijs te bezorgen dat de verkoopdatum, het bedrag van de verkoop, de gekochte artikelen en de tevredenheidswaargang van Young Living vermeldt, evenals alle rechten op consumentenbescherming vereist door de wet in het land van verblijf. In overeenstemming met dergelijke wetten moet je jouw klanten informeren over hun annuleringsrechten. Als je productinventaris aan andere distributeurs verkoopt moet je de koper daarnaast ook een verkoopbewijs geven. Je moet voor de duur van deze overeenkomst kopieën bijhouden van alle verkoopbewijzen en ze aan Young Living leveren als het bedrijf het vraagt. Young Living houdt dossiers bij over de aankopen van de klanten van de distributeur en klanten die rechtstreeks aankopen doen.

Persoonlijke aankoop/verkoop:

- c. Distributeurs van Young Living gaan ermee akkoord om geen overdreven stock bij te houden en de 70% regel na te leven, die zegt dat 70% van de voorraad van de distributeur verkocht of verbruikt is voor er meer besteld wordt. Door meer producten te bestellen bevestigt de distributeur dat 70% van alle vorige bestellingen gebruikt of verkocht is. De distributeur gaat er ook mee akkoord om geen voorraad te kopen, alleen maar om in aanmerking te komen voor compensatie en/of betalingen. Persoonlijke verkoop dient behandeld te worden als omschreven in bovenstaand onderdeel "b".

6.2 Distributeurs en niet-distributeurs

Je mag persoonlijk producten van Young Living verkopen aan klanten (lid of niet) tegen de prijs die je zelf verkiest. Een klant die geen lid is, is iemand die het product rechtstreeks van jou koopt en geen lid is van Young Living.

6.3 Vereisten voor klanten en verkoop

De bestellingen van klanten voldoen aan de verkoopseisen om in aanmerking te komen voor commissies.

6.4 Verbod op overdreven aankopen van voorraden

Distributeurs moedigen hun downline of een andere distributeur niet aan onnodige productaankopen te doen die kunnen resulteren in een grote voorraad met stilstand. Dit wordt 'front-end laden' of 'voorraad laden' genoemd en verwijst naar de aankoop van producten die worden opgeslagen, vernietigd of op andere wijze worden weggegooid zonder te worden geconsumeerd, niet alleen te worden gekocht en te worden opgeslagen. Distributeurs en leiders moeten hun producten consumeren of hun producten verkopen aan mensen die ze consumeren. Als blijkt dat een distributeur koopt om te voldoen aan kwalificaties binnen het compensatieplan zonder aantoonbaar zakelijk bouwen, behoudt Young Living zich het recht voor om het account van de distributeur in de wacht te zetten totdat het de kwalificatie-aankopen volledig kan onderzoeken.

DEEL 7 COMMISSIES EN BONUSSEN

7.1 Cheques voor commissies en bonussen

Je moet actief zijn (minimaal één bestelling van 50PV in de afgelopen 12 maanden) en deze overeenkomst naleven om in aanmerking te komen voor compensatie. Zolang je voldoet aan de voorwaarden van de overeenkomst zal Young Living jou commissies en bonussen uitbetalen in overeenstemming met het compensatieplan. Commissies en bonussen worden minimaal maandelijks uitbetaald. Uitbetalingen van commissies (inclusief bonussen en vergoedingen zoals hieronder vermeld) worden gedaan in Amerikaanse dollar (\$) en worden omgerekend volgens een valutakoers vastgesteld door Young Living. Alle andere commissies en bonussen (Unilevel, Generations, enz.) worden rond de 18e van elke maand betaald over de verkoop en diensten van de vorige maand. Commissiebedragen van minder dan \$ 25 (€ 21,25/SEK 201.50) worden niet opgesteld als een cheque of overschrijving maar worden bijgehouden als een krediet op het account voor latere aankopen van producten. De commissie wordt omgewisseld naar Britse ponden met de wisselkoers die het bedrijf ten tijde van de conversie hanteert. Distributeurs mogen contact opnemen met de klantendienst om de huidige wisselkoers te bekomen.

Leiders worden vereist om actief te voldoen aan de leiderschapsvereisten vastgesteld door Young Living om in aanmerking te komen voor hun commissiebonussen. Raadpleeg voor meer informatie het compensatieplan.

7.2 Samenvattingen

Gedetailleerde rapporten zijn online beschikbaar in het virtuele kantoor op de website van het bedrijf, www.YoungLiving.com. Als je geen toegang hebt tot internet, kun je vragen om het rapport voor een klein bedrag door te faxen of per post naar jou te versturen.

7.3 Aanpassingen

Distributeurs gaan ermee akkoord dat commissiecheques worden aangepast voor verwerkingskosten, onbetaalde rekeningen of schulden voor andere diensten. Als een product wordt teruggestuurd naar Young Living voor terugbetaling of terug wordt aangekocht door het bedrijf, worden de bonussen en commissies die van toepassing zijn op de geretourneerde of terugbetaalde goederen afgetrokken van toekomstige commissiecheques, met inbegrip van die van de upline. Andere schulden kunnen worden afgetrokken van commissiecheques.

7.4 Inhoudingen/onderhoudsvergoedingen

Er wordt elke maand een maandelijkse onderhoudsvergoeding gevraagd die gebruikt wordt voor het onderhoud van je account, de verwerking en je boekhouding. Je mag deze vergoeding misschien van je belastingen aftrekken, vraag dus raad aan je persoonlijke financiële adviseur voor details. Het vergoedingsschema ziet er als volgt uit (valuta afhankelijk van het respectievelijke land):

Maandelijkse vergoeding voor commissies

\$ 10-49	\$ 1,00*
\$ 50-99	\$ 2,00*
\$ 100-499	\$ 3,00*
\$ 500-999	\$ 4,00*
\$ 1000 +	\$ 5,00*

Maandelijkse vergoeding voor commissies

€ 8,50-41,65	€ 0,85
€ 42,50-84,15	€ 1,70
€ 85,00-424,15	€ 2,55
€ 425,00-849,15	€ 3,40
€ 850,00 +	€ 4,25

Maandelijkse vergoeding voor commissies

SEK 72.00-352.80	SEK 8.06
SEK 360.00-712.80	SEK 16.12
SEK 720.00-3592.80	SEK 24.28
SEK 3600.00-7192.80	SEK 32.24
SEK 7200.00 +	SEK 40.30

De maandelijkse onderhoudsvergoeding van commissies ligt niet hoger dan \$ 5 (€ 4,25/SEK 40.30) per maand of \$ 60 (€ 51,00/SEK 483.60) per jaar. De onderhoudsvergoeding dient om kosten in verband met onderhoud van de accounts te betalen, om krediethouders te zoeken, de accounts in stand te houden, verzoeken en onderzoeksmateriaal te versturen, voor regelmatige updates, nieuwsbrieven enz. Voor vragen over de wisselkoers van het bedrijf neem je contact op met de klantendienst.

7.5 Vergissingen of vragen

Kijk de afrekeningen van je commissies en bonussen na en meld vergissingen of afwijkingen aan Young Living binnen de vijftienveertig (45) dagen na de datum van uitbetaling. Als vergissingen of afwijkingen niet binnen de vijftienveertig (45) dagen worden gemeld aan Young Living, wordt de distributeur geacht er afstand van te hebben gedaan.

7.6 Commissies, bonussen en accountkrediet

Punten of cash commissies op de account van de

distributeur van Young Living (weergegeven als een punt op het account van de distributeur) mogen gebruikt worden voor toekomstige bestellingen bij Young Living.

DEEL 8 BESTELLEN

8.1 Bestelwijzen

Alle leden mogen bestellingen plaatsen via de telefoon, fax, e-mail, de YL-website of met het Essential Rewards.

8.1.1 Telefonisch

Als je telefonisch bestelt, wees dan klaar om alle informatie te geven die gevraagd wordt op het productbestelformulier van Young Living. Er zijn live operators beschikbaar op maandag/dinsdag/donderdag en vrijdag van 10:00 tot 18:00 uur. Betalingen kunnen uitgevoerd worden met Visa, MasterCard, PayPal, cheques of overschrijving.

8.1.2 Fax

Als je via fax bestelt, moet de informatie leesbaar op het bestelformulier gedrukt zijn. Betalingen kunnen uitgevoerd worden met Visa, MasterCard, PayPal, cheques of overschrijving. Bestellingen kunnen worden doorgefaxt naar +44 (0) 20 3857 3431 in het VK.

8.1.3 Post

Als je via e-mail bestelt, stuur je het ingevulde bestelformulier met betaling naar:

Young Living Europe B.V.

Attn: Order Entry

Peizerweg 97, 9727 AJ, Groningen, Nederland

Betalingen kunnen uitgevoerd worden met Visa, MasterCard, Paypal, cheques of overschrijving.

8.1.4 Website Young Living

De bedrijfswebsite maakt bestellen en toegang tot online informatie snel en gemakkelijk. 24 uur op 24, 7 dagen per week beschikbaar (behalve tijdens down time of updates): op de website kan je online bestellen. Je hebt je lidmaatschapsnummer en paswoord nodig (die vertrouwelijk bewaard moet blijven) om een login en veiligheidscode (PIN van 4 cijfers) aan te maken op www.youngliving.com Je moet je PIN veilig bewaren en alleen via je account bestellen.

8.1.5 E-mail

Als je per e-mail bestelt, zorg er dan voor dat je het e-mailadres gebruikt dat bekend is op je Young Living account en je Young Living accountnummer en viercijferige PIN voor identificatie vermeld.

8.2 Essential Rewards programma

Het Young Living Essential Rewards programma stelt je in staat om elke maand producten van Young Living automatisch naar je te laten verzenden. Via dit optionele programma kun je gratis producten verdienen, in aanmerking komen voor alleen-distributeursspecials en in

aanmerking komen voor compensatie in het kader van het compensatieplan.

Ga voor meer informatie en aanmelding voor het programma naar het Virtuele kantoor (YoungLiving.com) of neem contact op met de klantenservice:

Verenigd Koninkrijk: 0044 (0) 20 3935 9000 (niet tolvrij)
Maandag-vrijdag, 10:00-18:00 uur, woensdag 10:00-17:00 uur. Op feestdagen gesloten.

Duits: kundenservice@youngliving.com
Engels: customercare@youngliving.com
Fins: asiakaspalvelu@youngliving.com
Frans: serviceclients@youngliving.com
Hongaars: ugyfelszolgalat@youngliving.com
Italiaans: servizioclienti@youngliving.com
Kroatisch: korisnickapodrska@youngliving.com
Lets: latvia@youngliving.com
Litouws: lithuania@youngliving.com
Nederlands: klantendienst@youngliving.com
Oekraïne: ukraine@youngliving.com
Pools: obslugaklienta@youngliving.com
Roemeens: serviciuclienti@youngliving.com
Russisch: russia@youngliving.com
Servisch: serbia@youngliving.com
Spaans: servicioalcliente@youngliving.com
Tsjechisch/Slowaaks: sluzbyzakaznikum@youngliving.com
Vlaams: klantendienst@youngliving.com
Zweeds: kundtjanst@youngliving.com

Tolvrij vanaf een vaste lijn in:

Duitsland: 08000 825 049

Finland: 0800 913 239

Frankrijk: 0800 917 791

Italië: 800 790 481

Kroatië: 0800 222 788

Litouwen: 08800 30914

Oostenrijk: 0800 296 205

Polen: 00800 4421254

Slowakije: 0800005216

Spanje: 900 812976

Tsjechië: 800144066

Verenigd Koninkrijk: 0800 9179438

Zweden: 0207 93400

Niet-tolvrij:

0044 (0) 20 3935 9000

Fax: 0044 (0) 2038573431

België: 0032 33039943

Hongarije: 0036 1999 3448

Kroatië: 00385 17757170

Nederlands: 0031 207975809

Roemenië: 0040 217940852

8.3 Algemeen beleid voor bestellingen

Bij bestellingen die ongeldig of niet betaald worden, zal Young Living proberen om je telefonisch of via mail of post te bereiken om betaling te verkrijgen. Bestellingen die in een bepaalde maand moeten worden geteld, moeten op of voor de laatste dag van de maand ontvangen en aanvaard zijn. Veranderingen aan hangende, nog niet verzonden bestellingen, behouden de oorspronkelijke dag dat de bestelling was ingevoerd. Dat heeft eventueel een invloed

op je kwalificatie voor commissie.

Distributeurs zijn zelf verantwoordelijk voor de controle van betalingen van bestellingen geplaatst in het Virtuele kantoor. Wanneer een betaling niet lukt, kun je contact opnemen met de klantenservice aangezien het de uitbetaling van commissies kan beïnvloeden.

Als een besteld artikel niet op voorraad is of niet meer leverbaar is en de betaling is gedaan voor dit artikel, probeert Young Living per e-mail contact met je op te nemen om een alternatief artikel te selecteren. Als we niet binnen één of twee (1-2) werkdagen contact met je kunnen opnemen of geen reactie van je ontvangen, verwijderd Young Living het artikel en verwerkt het de bestelling.

De Britse wetgeving staat je niet toe betalingen uit te voeren en verbiedt YL om bestellingen binnen de eerste 7 dagen na het begin van deze distributeursovereenkomst te accepteren die meer dan £200 bedragen. Elke betaling valt onder deze limiet, inclusief betalingen voor producten, btw, levering en de Young Living Start Living Kit. Deze regel is ook van toepassing op bestellingen geplaatst in het Essential Rewards Autoship-programma.

Betalingsplannen zijn niet toegestaan bij de aankoop van het product. Het saldo kan worden betaald met verschillende creditcards, maar moet volledig worden betaald voordat de bestelling wordt verzonden.

8.3.1 Back-orders

Omdat back orders vaak voor problemen met de kwalificatie zorgen en omdat sommige producten afhangen van onzekere internationale leveringen buiten onze controle biedt Young Living gewoonlijk geen back orders aan. Alleen in uitzonderlijke omstandigheden zal Young Living back orders aanbieden. Bij back orders worden geen extra verzendkosten aangerekend voor de verzending van het geantidateerde product.

8.3.2 Einde van de maand

De orderverwerking afsluitingsdatum van de maand voor online bestellingen is de laatste kalenderdag van de maand om 6.59u GMT. Bestellingen die via de post en fax binnenkomen, moeten op de laatste dag van de maand ontvangen zijn. Alle bestellingen via de post zullen worden gecrediteerd in de maand dat ze ontvangen zijn. Zelfs als het einde van de maand op een weekend, feestdag of een dag dat het kantoor van Young Living is gesloten valt, zal de deadline normaal gezien niet worden verlengd. De website is 7 dagen per week en 24 uur per dag beschikbaar zodat het mogelijk is om alle bestellingen tegen het einde van de maand te plaatsen.

8.3.3 Bestellingen antidateren

Bestellingen worden verwerkt in de maand dat ze ontvangen zijn. Er worden geen bestellingen voor een eerdere verkoopmaand gecrediteerd. In zeldzame gevallen en naar goeddunken van Young Living, worden nabestellingen geregeld. Er zullen geen extra transportkosten in rekening worden gebracht.

DEEL 9 VERZENDING

9.1 Verzendwijzen en -kosten

Bestellingen worden gewoonlijk binnen twee (2) werkdagen verzonden (met uitsluiting van weekends en feestdagen). Met elke verzending wordt een overzicht meegestuurd. De factuur kan in de bestelgeschiedenis in het Virtuele kantoor bekeken en geprint worden. Het bevat het bestelnummer, het lidmaatschapsnummer en -naam, de productcode, de productnaam, prijs en het bedrag en de betaalwijze. Distributeurs moeten deze facturen bijhouden voor hun persoonlijke dossiers. De pakketten kunnen via de vervoerder worden getraceerd.

9.2 Afwijkingen en schade

Bij ontvangst van een bestelling moeten de producten nagekeken worden met de factuur om er zeker van te zijn dat er geen afwijkingen zijn of schade. Breng Young Living via mail, telefoon of fax binnen de vijf (5) werkdagen na ontvangst van de zending op de hoogte van afwijkende verzendingen of schade. Bij gebrek aan kennisgeving binnen die vijf (5) dagen vervalt je recht om correctie te vragen. Voor productfouten of problemen met de kwaliteit verwijzen we naar 8.1.1 en 8.2 voor de procedures. Om problemen met je verzendingen te corrigeren neem je contact op met de klantendienst van Young Living Europe B.V.. De vertegenwoordiger van de klantendienst zal de stappen noemen waarmee de situatie zal worden rechtgezet en indien nodig een toelating terugzending van goederen (RMA-nummer) aanmaken. Je kunt telefonisch, via e-mail of fax contact met ons opnemen.

DEEL 10 BETALING

10.1 Betaalwijzen

Young Living aanvaardt de volgende betaalwijzen:

- a. Visa of MasterCard. De kredietkaart van iemand anders gebruiken zonder diens schriftelijke toestemming is illegaal en kan een reden zijn om deze distributeursovereenkomst te beëindigen en tevens voor eventuele juridische stappen.
- b. Overschrijvingen.
- c. PayPal. PayPal is een derde partij en Young Living is niet verantwoordelijk voor enige moeilijkheden met PayPal of betalingen gedaan met PayPal. Deze optie kan alleen geselecteerd worden in het Virtuele kantoor.

10.2 Onvoldoende middelen

Jij moet ervoor zorgen dat er voldoende middelen aanwezig zijn op je rekening om vaste bestellingen en Essential Rewards bestellingen te betalen. Niet-geïnde bedragen kunnen worden afgetrokken van commissies of een mogelijk krediet op het account.

10.3 Vrijgaveformulier commissies en bonussen

Je kunt ervoor kiezen om je commissies en bonussen (volledig of gedeeltelijk) te houden in de vorm van een

krediet op je account bij Young Living. Dit krediet kan worden gebruikt voor toekomstige aankopen van producten, in overeenstemming met Deel 7.8. Neem schriftelijk contact op met de klantendienst als je deze optie kiest, en vermeld je naam, YL ID-nummer, het bedrag en welke commissies of bonussen je als krediet wenst te houden.

DEEL 11 PRODUCTEN TERUGZENDEN

11.1 Terugkoopgarantie (b2b)

Producten kunnen op verzoek en op enig moment gedurende het contract tussen Young Living en de distributeur, op voorwaarde dat het product gekocht is binnen één (1) jaar van de aanvraag tot terugzending, teruggezonden worden in overeenstemming met de voorwaarden in sectie 11.1.1.b en c.

Terugzendingen leiden ertoe dat promoties, punten, commissies en bonussen moeten worden aangepast of omgekeerd, zowel voor de persoon die terugzendt en voor alle upline distributeurs die compensatie op die verkopen ontvingen.

11.1.1 Recht op intrekking/beëindiging

a. 14 dagen na acceptatie van het contract
De distributeursovereenkomst (contract) mag door enige partij binnen veertien (14) dagen na acceptatie ingetrokken worden.

Young Living zal onverkochte producten (zie onderstaande definitie) die door de distributeur teruggezonden worden binnen 21 dagen na beëindiging terugkopen onder voorwaarden die niet minder gunstig zijn dan de wettelijke rechten.

b. Annulering na meer dan 14 dagen na acceptatie van het contract

Young Living zal onverkochte producten (zie onderstaande definitie) die door de distributeur gekocht zijn terugkopen onder voorwaarden die niet minder gunstig zijn dan de wettelijke wetten en volgens de volgende uitzonderingen:

- (i) **binnen negentig (90) dagen** van de datum van annulering wordt de volledige aankoop prijs vergoed, en
- (ii) **na meer dan negentig (90) dagen en binnen één (1) jaar** van de datum van annulering wordt 90% van de aankoop prijs vergoed.

c. Uitzonderingen (aftrekkingen) betreffende het terugkoopbedrag:

- (i) enige commissie, bonussen of andere voordelen (cash of dergelijke) ontvangen door de distributeur ten aanzien van de betreffende producten,
- (ii) enig bedrag dat de distributeur Young Living via zijn/haar account verschuldigd is, waaronder
- (iii) redelijke verwerkingskosten,

onder voorwaarde dat:

- (iv) dergelijk product door de distributeur niet gekocht of verkregen is op een manier die tegenstrijdig is met het contract;
- (v) de distributeur dergelijke producten ongebruikt en in herverkoopbare staat terugzend, binnen 14 dagen na de datum van beëindiging.

Definitie van teruggekochte producten:

Training- en promotiemateriaal, handleidingen en kits, producten (exclusief seizoensgebonden, afgeprijsde of speciale promotie en producten gekocht met Essential Rewards punten).

11.2 Retourbeleid (klant)

Een distributeur of klant die producten rechtstreeks van Young Living kochten (bijv. telefonisch, via een e-mail of via postorder, fax of via de website):

- heeft het recht om een bestelling te annuleren tot 14 dagen na de dag waarop de goederen in ontvangst worden genomen.
- zullen worden terugbetaald op dezelfde manier (betaalwijze) als waarmee de goederen aangekocht zijn, met inbegrip van de kosten van standaardlevering.

Als je een annulering doorgeeft, stuur dan het volgende mee:

- De naam en het adres van de distributeur, met inbegrip van het YL ID-nummer en PIN
- Een beschrijving van de goederen
- Besteldatum
- Referentienummer van de bestelling of factuur

Belangrijk: Annuleringen moeten binnen 14 dagen na ontvangst van de goederen worden doorgegeven, hetzij via de telefoon, met de post (gaat in als ze gepost is), e-mail (gaat bij verzending in) of fax (gaat in als ze gefaxt is).

Het is belangrijk om de producten binnen 14 dagen na de annulering in goede staat terug te sturen.

De portokosten van de retourzending (van het lid naar Young Living) worden niet vergoed en zijn op kosten van het lid).

Extra waarborgen:

De hier uiteengezette waarborgen (a - d) doen geen afbreuk aan jouw statutaire rechten.

- a. Kapotte of beschadigde producten terugzenden (met uitzondering van elektrische apparaten)

Binnen de negentig (90) dagen na de verzending (toevallige schade of verkeerd gebruik is uitgesloten) en bovenop enig recht om de bestelling te annuleren zoals hierboven uiteengezet, heb je recht op:

- een herstelling, of
- een vervangproduct, of
- een krediet op de ledenaccount bij Young

Living van de aankoopprijs en de toepasselijke BTW, of

- een volledige terugbetaling van de aankoopprijs en toepasselijke BTW.

Neem contact op met Member Service Europe als je een kapot product ontvangt via klantendienst@youngliving.com, telefoonnummer: 0044 (0) 20 3935 9000 (niet tolvrij). Zorg ervoor dat je zorgvuldig het probleem met het product beschrijft.

- b. Kapotte of beschadigde elektrische toestellen terugzenden

Binnen de twaalf (12) dagen (toevallige schade of verkeerd gebruik is uitgesloten) en bovenop enig recht om de bestelling te annuleren zoals hierboven uiteengezet, heb je recht op:

- een herstelling, of
- een vervanging, beginnende op de dag van levering.

Neem contact op met Member Service Europe als je een kapot product ontvangt via klantendienst@youngliving.com, telefoonnummer: 0044 (0) 20 3935 9000 (niet tolvrij). Zorg ervoor dat je zorgvuldig het probleem met het product beschrijft.

Als het product dan wel werkt en geen gebreken vertoont, neemt de klantendienst contact met je op en

- wordt het werkende product naar jou teruggestuurd, en ben jij verantwoordelijk voor de verzendkosten of
- koop je een nieuw product voor de gewone verkoopprijs, afhankelijk van wat je met de klantendienst afspreekt. Alle verzendkosten worden op jou verhaald.

- c. Terugzending van niet-geopende/verzegelde producten (alle producten)

Binnen de dertig (30) dagen na de levering en bovenop enig recht om de bestelling te annuleren, zoals hierboven vermeld:

- voor een volledige terugbetaling van de prijs van het product en met dezelfde betaalwijze als de aankoopprijs en de toepasselijke BTW (minus verzendkosten).

Binnen de negentig (90) dagen na de levering (met uitsluiting van de eerste dertig (30) dagen) en bovenop enig recht om de bestelling te annuleren, zoals hierboven vermeld:

- voor producten waar de klant niet tevreden over is voor een krediet van de aankoopprijs en de toepasselijke BTW (minus verzendkosten), inclusief verwerkingskosten van 10 %.

Als een teruggezonden product niet ontvangen is op het distributiecentrum van het bedrijf, moet het lid de verzending traceren. Young Living is niet aansprakelijk voor artikelen die onderweg verloren of beschadigd geraken. De prijs voor het terugzenden van product(en) wordt gedragen door de distributeur.

- d. Terugzending van geopende producten (alle producten)

Binnen dertig (30) dagen na levering voor producten waar het lid niet tevreden over is.

- voor een krediet op de ledenaccount bij Young Living van de aankoopprijs en de toepasselijke BTW (minus verzendkosten).

Binnen negentig (90) dagen na levering (met uitsluiting van de eerste dertig (30) dagen) voor producten waar het lid niet tevreden over is

- voor een krediet van de aankoopprijs en de toepasselijke BTW (minus verzendkosten), inclusief verwerkingskosten van 10 %.
- Het krediet dat op geopende producten van toepassing is, is gebaseerd op het percentage teruggezonden product. Als je bijvoorbeeld 50
- % van een product terugzendt, wordt er een krediet van 50 % (minus verzendkosten en verwerkingskosten van 10 %) toegepast op je Young Living account.

Deze richtlijnen voor terugzendingen hebben geen invloed op de rechten van de distributeur om producten terug te zenden na afloop van de distributeursovereenkomst zoals uitgelegd in clausule 38 van de distributeursovereenkomst.

11.2.1 Rechten en plichten van YL distributeurs en klant(en) van distributeurs

Young Living distributeurs moeten de rechten van hun klanten (consument) respecteren zoals uitgelegd in dit Retourbeleid en hun klanten (consumenten) daarom waarborgen bieden. Young Living distributeurs moeten:

- a. Young Living inlichten over kennisgevingen van annulering of de Young Living waarborgclaim die de distributeur ontvangt van een klant (consument), en
- b. volledig meewerken met Young Living om er zeker van te zijn dat de rechten van de klant (consument) worden gerespecteerd.

De rechten van Young Living distributeurs om bestellingen te annuleren die de distributeur bij Young Living had geplaatst, vallen onder het Beleid en Procedures dat deel uitmaakt van het contract van distributeurs met Young Living.

Distributeurs zijn verantwoordelijk voor het terugzenden van alle teruggezonden producten die ze van het bedrijf ontvangen binnen de veertien (14) dagen na ontvangst van de terugzending. Overdreven terugzendingen mogen beschouwd worden als misbruik van het retourbeleid van Young Living en kunnen leiden tot opschorting van je voorrechten inzake terugzendingen en/of het distributeurschap.

Ontvangst/factuur/aankoopbewijs van de distributeur aan de klant met datum, bedrag en een beschrijving van het artikel met inbegrip van de waarborg zijn vereist om terugbetaling van kapotte artikelen te verkrijgen.

11.2.2 Wettelijke rechten van distributeurs en klant(en) van distributeurs

Je wettelijke rechten omvatten het recht om goederen te ontvangen die overeenkomen met de beschrijving (en eventueel het staaltje) met verwijzing waarmee ze verkocht werden, die van voldoende kwaliteit zijn, die redelijk gesproken geschikt zijn voor het doel waarvoor dergelijke goederen gewoonlijk gekocht worden en voor het eventuele doel waarvoor jij ons gemeld hebt dat je ze wilde gebruiken. De annuleringsrechten en de Young Living waarborg die hierboven zijn uitgelegd zijn een aanvulling op die wettelijke rechten

We doen de nodige inspanningen om er voor te zorgen dat Young Living producten van de hoogste kwaliteit zijn. Als de goederen echter bij levering beschadigd zijn of als jij ze als beschadigd beschouwt of onder de kwaliteit die redelijkerwijs verwacht kan worden, neem je zonder uitstel contact op met je distributeur - of rechtstreeks met Young Living.

11.2.3 Productkits

Alle Young Living productkits en productcollecties moeten in hun geheel verkocht worden. Distributeurs mogen producten uit productkits en productcollecties absoluut niet apart verkopen en dergelijke activiteiten in hun organisatie niet promoten.

Productkits die teruggezonden worden naar Young Living moeten volledig zijn; anders komt de kit niet in aanmerking voor terugbetaling of omwisseling. De individuele artikelen van een kit worden niet terugbetaald.

11.2.4 Terugzending van promotieproduct(en)

Terugzendingen van extra artikelen die door de aankoper ontvangen zijn via een correct verlopen aankoop of via de koop-één-en-krijg-één-gratis (BOGOF)-promotie, worden als volgt afgehandeld:

- a. Als een gekwalificeerd product in zijn geheel of gedeeltelijk wordt teruggezonden, waarmee de kwalificatie om het gratis artikel te ontvangen vervalt, moeten de promotieproducten ook worden teruggezonden of het lid zal de gratis product(en) moeten betalen.
- b. Als één van BOGOF-producten worden teruggezonden zal Young Living het lid niet crediteren voor het aangekochte product. Als beide BOGOF-producten worden teruggezonden zal Young Living het lid crediteren voor het aangekochte product.

11.3 Retourprocedures

De volgende procedures worden toegepast op alle terugzendingen voor terugbetaling, wederaankoop of omwisseling. Er is een aparte retourprocedure van toepassing voor beëindigde distributeursovereenkomsten (zie clausule 38 'Beëindiging' in de Voorwaarden van de

distributeursovereenkomst).

- a. De klant of distributeur die een product rechtstreeks aankocht van Young Living moet alle producten terugzenden. Indien een klant of distributeur een product terugzendt, zal het nagekeken en getest worden.
- b. Alle product(en) moeten in hun originele flacon (bijv. glazen flesjes) worden teruggezonden. Als een teruggezonden product niet ontvangen is op het distributiecentrum van het bedrijf, moet het lid de verzending traceren. Young Living is niet aansprakelijk voor artikelen die onderweg verloren of beschadigd geraken. We raden daarom aan dat je artikelen terugzendt met speciale of geregistreerde leveringssystemen en je bewijs van verzending bijhoudt.
- c. De terugzending moet een toelatingsnummer voor de terugzending van goederen (RMA) hebben dat je verkrijgt door te telefoneren naar de klantendienst van YL Europe. Het RMA-nummer moet op de buitenkant van elk pakket worden geschreven, anders wordt de zending teruggezonden naar de distributeur en/of klant, en is de distributeur en/of klant verantwoordelijk voor de kosten.
- d. De verzendkosten van teruggezonden producten worden, indien bewezen is dat Young Living verantwoordelijk is, vergoed met een maximum van € 20 of SEK 200 als krediet op het Young Living account.
- e. Volume voor omruilingen wordt geteld in de maand dat de omruiltransactie plaatsvond.
- f. Er worden geen terugbetalingen of omruilingen gedaan voor verdere terugzendingen van hetzelfde product, behalve als het product beschadigd of kapot is.
- g. Credits/terugbetalingen vinden plaats als Young Living de goederen ontvangen heeft.
- h. De leden moeten er voor zorgen dat producten in goede staat worden teruggezonden.
- i. De distributeur die een product rechtstreeks bij Young Living aankocht, moet alle producten terugzenden. Distributeurs moeten een toelating voor terugzending van goederen (RMA-nummer) krijgen van de klantendienst voordat ze artikelen terugzenden en het moet op de buitenkant van het pakket aangebracht worden. Young Living aanvaardt geen terugzendingen van distributeurs zonder een zichtbaar RMA of een ingevuld en bijgesloten 'Productzending, verzendafwijking, schadeclaimformulier'.

11.4 Retouradres

Young Living Europe B.V.
RETOUR
Albert Harkemaweg 66
9831 TA Aduard

Het RMA-nummer dient toegevoegd te worden.

DEEL 12 ACCOUNTBEHEER DOOR DISTRIBUTEUR

12.1 Veranderingen aan een distributeursaccount

Je moet Young Living onmiddellijk op de hoogte brengen van alle veranderingen aan de informatie in de Distributeursaanvraag en overeenkomst. Je mag bestaande informatie bijwerken door een schriftelijk verzoek in te dienen met vermelding van de veranderingen, door contact op te nemen met de klantendienst of door die veranderingen aan te brengen in het virtuele kantoor van de bedrijfswebsite. De wijzigingen die binnen het bereik van deze paragraaf zijn toegestaan, omvatten geen verandering van sponsor -of belastinginformatie.

12.1.1 Veranderingen sponsor

Om de integriteit van alle marketingorganisaties te beschermen en het harde werk van alle distributeurs te beveiligen, is Young Living sterk gekant tegen veranderingen in sponsorschap. Young Living beseft echter dat er omstandigheden zijn waarin veranderingen van sponsor onvermijdelijk zijn. Daarom wordt een verzoek tot verandering van sponsor in de volgende gevallen overwogen.

Overdrachten of veranderingen worden alleen in de volgende omstandigheden overwogen:

- a. Binnen de eerste dertig (30) kalenderdagen na inschrijving kan slechts één (1) gratis sponsor/inschrijverwijzigingsverzoek worden gedaan met goedkeuring van de distributeur OF huidige inschrijver. Wijzigingsverzoeken voor sponsoren/inschrijvers kunnen rechtstreeks binnen de eerste vijf (5) kalenderdagen na registratie worden ingediend via de telefoon. Na 5 kalenderdagen, maar binnen 30 dagen, moet het verzoek schriftelijk worden ingediend via e-mail, e-mail, fax of een andere methode of formulier vereist door Young Living. Verzoeken na de eerste vijf (5) dagen moeten via e-mail of op een andere door Young Living voorgeschreven manier worden ingediend bij klantendienst@youngliving.com. De e-mail en/of het formulier moeten rechtstreeks afkomstig zijn van de nieuwe distributeur of de nieuwe inschrijver van de distributeur en moeten worden verzonden vanaf het e-mailadres dat is geregistreerd bij Young Living. Verzoeken kunnen niet door een andere distributeur worden ingediend, zelfs niet in de vorm van een doorgezonden e-mail. De distributeur die een overdracht wenst, dient een schriftelijk verzoek in, met inbegrip van de schriftelijke toestemming van de eerste drie (3) upline leden wier inkomsten beïnvloed zullen worden door de overdracht en die de laatste zes maanden elk, iedere maand, minstens 100 PV hebben behaald. Het verzoek moet direct afkomstig zijn van de distributeur die de verhuis vraagt en niet van iemand anders, met inbegrip van upline leden. Het verzoek van de distributeur is onderhevig aan goedkeuring door Young Living. In dit schriftelijk verzoek moet de distributeur

aangeven dat hij begrijpt dat alle bestaande downline vervalt. De downline van de distributeur zal in de oorspronkelijke genealogie blijven en zal niet verhuisd worden.

Wijzigingen van de sponsor moeten vóór het einde van elke kalendermaand worden aangebracht om in die maand te worden erkend. Als de sponsorwijziging wordt ingediend op of na het einde van elke kalendermaand, maar binnen de dertig dagen na inschrijving, wordt de sponsorwijziging pas in de volgende maand herkend. Young Living is niet verantwoordelijk voor een vertraging in de sponsorwijziging vanwege de tijdigheid van de indiening van een verzoek tot sponsorwijziging zoals hierin uiteengezet en binnen de dertig (30) dagen. Als binnen de dertig (30) dagen zowel de inschrijver als de downline-distributeur een verzoek indient voor een wijziging van de sponsor/inschrijver, heeft het verzoek van de downline-distributeur altijd voorrang. De distributeur of inschrijver kan contact opnemen met Member Services Europe om het wijzigingsverzoek van de sponsor in te dienen tijdens de periode van dertig (30) dagen.

Alleen nieuw ingeschreven distributeurs en heractiverende distributeurs zijn gemachtigd sponsoraanpassingen voor hun individuele accounts aan te vragen binnen dertig (30) dagen na de inschrijving of reactivering. Dergelijke wijzigingen kunnen niet worden aangebracht op verzoek van upline of familieleden.

- b. Onder uitzonderlijke verzachtende omstandigheden kan een distributeur na dertig (30) dagen na inschrijving een sponsorwijziging aanvragen door het invullen van een verzoekformulier voor een verzoek om een "Three Active Upline" goedgekeurde sponsor en het indienen van een niet-restitueerbare \$ 35 (€ 29,75 / SEK 282,10) verwerkingskosten aan Young Living Europe B.V. "Three Active Upline" wordt gedefinieerd als de drie (3) distributeurs in de upline van de distributeur die 100 PV actief hebben gegenereerd gedurende zes (6) opeenvolgende maanden. De niet-terugbetaalbare verwerkingskosten van \$ 35 (€ 29,75 / SEK 282,10) moeten worden betaald per cheque of creditcard / betaalkaart en zullen niet worden terugbetaald bij een weigering van een wijzigingsverzoek van de sponsor. Young Living zal een sponsorwijziging niet overwegen totdat het alle documentatie met de vereiste handtekeningen heeft ontvangen.

Als één van de upline distributeurs niet binnen een periode van zestig (60) dagen reageert, kan de distributeur verzoeken om verplaatst te worden onder de sponsor van zijn/haar keuze.

De distributeur moet aantonen dat hij/zij te goeder trouw een inspanning heeft gedaan om contact op te nemen met alle drie upline sponsors. De integere inspanning vereist dat de distributeur voldoende bewijs levert om te bewijzen dat hij

gedurende zestig (60) dagen geprobeerd heeft contact op te nemen met de upline-distributeur via e-mail, enz., en de upline-distributeur heeft het verzoek genegeerd of niet beantwoord. Het bewijsmateriaal moet worden ingediend bij Member Services Europe op klantendienst@youngliving.com. Als de distributeur geen bewijs kan leveren van een goede trouwprestatie, kan Young Living het verzoek naar eigen goeddunken weigeren. Als een sponsorwijziging succesvol verloopt via de Three Active Upline, zal de oorspronkelijke downline van de distributeur naar de volgende upline rollen en in de oorspronkelijke genealogie blijven. Als er een geschil is over een handtekening van een of meer van de Three Active Upline-goedkeuring, zal het team Gedrag en onderwijs de goedkeuringen onderzoeken en Young Living kan het wijzigingsverzoek van de sponsor weigeren en de distributeur terugzetten bij de oorspronkelijke sponsor. Wijzigingen in de Enroller zijn niet toegestaan na dertig (30) dagen na de eerste inschrijving voor de distributeur. Young Living behoudt zich het recht voor om alle wijzigingsverzoeken van de Sponsor naar eigen goeddunken goed te keuren en / of te weigeren.

- c. Als een distributeur geen toestemming kan krijgen van zijn/haar Three Active Upline, kan de distributeur ervoor kiezen om zes maanden te gaan zonder een bestelling te plaatsen om een wijziging door te voeren aan een nieuwe sponsor. Aan het einde van zes maanden kan het lid een wijziging van de sponsor aanvragen door een e-mail te sturen naar klantendienst@youngliving.com en een vergoeding van \$ 35 te betalen (€ 29,75 / SEK 282,10). De nieuwe sponsor kan geen inschrijver worden. Wanneer een distributeur van de oorspronkelijke downline naar een nieuwe downline overschakelt, wordt de status/bonus van de inschrijver ongeldig.
- d. Een distributeur kan een sponsorwijziging aanvragen als de sponsor van de distributeur de distributeur gedurende een periode van twee (2) jaar niet heeft ondersteund en de distributeur een klacht bij Young Living Europe heeft ingediend die het volgende bevat:
1. De sponsor/upline distributeur neemt geen contact op met de distributeur gedurende de periode van twee (2) jaar;
 2. de sponsor/upline distributeur reageert niet op verzoeken om hulp;
 3. de sponsor/upline distributeur biedt geen ondersteuning, mentoring, bedrijfsinformatie, etc. De distributeur moet de klacht indienen bij klantendienst@youngliving.com. Young Living zal een volledig onderzoek naar de klacht uitvoeren; en als de klacht lijkt te zijn onderbouwd, kan Young Living de sponsor laten veranderen. De distributeur die de wijziging aanvraagt, moet de niet-terugbetaalbare verwerkingskosten van \$ 35 (€ 29,75 / SEK 282,10) betalen. Gedragsproblemen, gebrek aan ondersteuning, botsende persoonlijkheden of sociale voorkeuren

zijn geen aanvaardbare redenen voor een verandering. Young Living behoudt zich het recht voor om verandering van sponsor in enige omstandigheden te weigeren, met inbegrip van de redenen die vermeld zijn in 1 tot 4 hierboven. Er wordt een vergoeding van *\$ 35 aangerekend voor veranderingen van sponsor. Deze vergoeding wordt ook aangerekend als het verzoek geweigerd wordt door Young Living.

- e. Als de distributeur gedurende twaalf (12) opeenvolgende maanden geen bestelling heeft geplaatst of ten minste 50 cumulatieve PV heeft gegenereerd, wordt het distributeuraccount gedropt voor inactiviteit rond het midden van de volgende maand na twaalf (12) maanden inactiviteit. De bestaande downline zal oprollen naar de volgende upline en in de oorspronkelijke genealogie blijven. Bij het opnieuw activeren van een account beëindigd voor inactiviteit, kan de distributeur zich aanmelden onder een nieuwe sponsor en inschrijver.

Verzoeken kunnen niet worden ingediend door een andere distributeur. Young Living zal geen sponsorwijzigingsverzoeken goedkeuren die volgens haar bedoeld zijn om betalingen in het kader van het compensatieplan te manipuleren en behoudt zich het recht voor sponsorwijzigingen door te voeren om welke reden dan ook, op elk moment en naar eigen goeddunken.

Wanneer iemand in de vorige maand lid is geworden van Young Living of producten besteld heeft en in de eerste vijf werkdagen van de maand gewisseld wordt van sponsor of inschrijver, is dat mogelijk van invloed op de rang, in aanmerking koming en uitbetaling van de vorige maand.

12.1.2 Ontheffingsaanspraken

Als je van sponsor bent veranderd, maar niet de juiste procedures hebt gevolgd, zoals uiteengezet in deel 12.1.1 en je een downlineorganisatie onder een nieuwe sponsor hebt ontwikkeld, behoudt Young Living zich het exclusieve en exclusieve recht voor om de definitieve plaatsing van je nieuwe downlineorganisatie te bepalen .

Je doet afstand van en alle vorderingen tegen Young Living, haar functionarissen, directeurs, eigenaars, werknemers en agenten die verband houden met of voortvloeien uit de beslissing van Young Living met betrekking tot de beschikking van een verkooporganisatie die zich ontwikkelt onder een organisatie die ten onrechte de sponsorlijnen heeft gewijzigd.

12.1.3 Plaatsing van sponsor programma

Wanneer een nieuw lid zich inschrijft zonder een aangewezen sponsor of inschrijver worden zij beschouwd als wees. Het Young Living Placement programma wijst over het algemeen wezen toe aan een sponsor en een inschrijver die in of in de buurt van hetzelfde netnummer of geografische gebied van de wees verblijft en/of die dezelfde taal spreekt als de wees. In aanmerking komende sponsors en inschrijvers zijn doorgaans Executive, Silver en

Gold distributeurs die actief hun downline ondersteunen, groeiende verkoopresultaten hebben, hun verkooporganisatie zijn gegroeid in de maand waarin een nieuwe wees beschikbaar wordt, actief zijn in deelname aan Young Living evenementen en -programma's (bijvoorbeeld Essential Rewards) en die actief werken om de missie van Young Living te ondersteunen.

Het Young Living Placement programma wordt geleid door het uitvoerend managementteam van Young Living (in Salt Lake City, Utah, VS), dat zich het recht voorbehoudt om naar eigen goeddunken elke wees toe te wijzen.

De ontvanger moet zijn ingeschreven in het ER-programma en nauwgezet betrokken zijn bij het Young Living-bedrijf.

Het nieuwe lid heeft 30 dagen om over te stappen van de toegewezen nieuwe sponsor naar een andere sponsor van zijn of haar keuze, zoals beschreven in deel 12.1.1.

12.2 Downline genealogie en vertrouwelijkheid

De genealogieën van het bedrijf (de informatie in eigendom van, en in handen van het bedrijf in verband met zijn distributeurs en klanten, waaronder, maar niet beperkt tot zijn relatie met elk van zijn distributeurs, het sponsorschap van elke distributeur, de up- en downlines van de distributeur en historische aankoopinformatie van elke distributeur) zijn vertrouwelijke informatie die uiterst gevoelig is en waardevol voor het bedrijf en de legitieme zakelijke belangen van het bedrijf eisen dat deze informatie te allen tijde en voor altijd vertrouwelijk blijft. Indien het bedrijf tijdens de duur van deze overeenkomst details van een willekeurige genealogie zou onthullen aan een distributeur:

- a. De distributeur zal deze gegevens te allen tijde en zonder beperking behandelen als vertrouwelijke informatie in de aard van een handelsgeheim en zal die gegevens niet onthullen aan andere personen (met inbegrip van een bedrijf of persoon die een concurrent van het bedrijf is) en zal alle redelijke stappen ondernemen om de informatie te beschermen en de veiligheid ervan te bewaren, en zal de gegevens alleen gebruiken ten gunste van het bedrijf en voor het doel waarvoor ze verstrekt waren. en
- b. de distributeur zal kopieën van deze informatie terugbezorgen aan het bedrijf bij de beëindiging van deze overeenkomst en dat om eender welke reden.

Downline genealogierapporten zijn optioneel en mogen te allen tijde besteld worden. Leden met een door Young Living gesponsorde persoonlijke website kunnen twee gratis doorgemaakte downlinerapporten per maand ontvangen met alle extra e-mailverslagen die elk \$ 5 (€ 4,25 / SEK 40.30) kosten.

Leden die het rapport doorgfaxt of doorgemaakd willen krijgen betalen \$ 5 (€ 4,25 / SEK 40.30) voor de eerste 10 pagina's en 10 dollarcent (€ 0,09 / SEK 0.80) voor elke extra pagina. Young Living behoudt zich het recht voor om de kosten in dit Deel 12.2 te wijzigen.

Downline genealogierapporten zijn optioneel en mogen te allen tijde besteld worden.

Leden met een door Young Living gesponsorde persoonlijke website kunnen twee gratis doorgemaakte downlinerapporten per maand ontvangen met alle extra e-mailverslagen die elk \$ 5 (€ 4,25 / SEK 40.30) kosten.

Leden die geen persoonlijke website hebben, betalen \$ 5 (€ 4,25 / SEK 40.30) voor elk gevraagd e-mailrapport.

Leden die het rapport doorgefaxt of doorgemaid willen krijgen betalen \$ 5 (€ 4,25 / SEK 40.30) voor de eerste 10 pagina's en 10 dollarcent (€ 0,09 / SEK 0.80) per pagina na 10 pagina's. Young Living behoudt zich het recht voor om de kosten in dit Deel 12.2 te wijzigen.

Downline genealogierapporten bevatten handelsgeheimen die eigendom zijn van Young Living. Young Living mag te allen tijde vragen om deze rapporten terug te sturen en zal dat eisen bij beëindiging van het distributeurschap.

DEEL 13 OPLOSSING GESCHILLEN EN DISCIPLINAIRE ACTIE

13.1 Geschillen tussen distributeurs

Als je een klacht of bezwaar hebt over een andere distributeur over praktijken of gedrag in verband met je respectieve Young Living zaak moet je het probleem eerst met de andere distributeur bespreken. Als het probleem daarmee niet is opgelost, meld het dan aan je upline leider (per fac, e-mail of post) die een Silver of hoger is om het probleem om plaatselijk niveau op te lossen. Als de zaak niet kan worden geregeld, moet ze schriftelijk gemeld worden aan Young Living Europe B.V.. De klacht moet specifieke voorbeelden van het aangevoerde gedrag vermelden, en voor zover mogelijk, de relevante data vermelden waarop de aangeklaagde gebeurtenissen plaatsvonden, de plaats(en) waar het gebeurde en alle personen die ze uit de eerste hand kennen. Bij ontvangst van een schriftelijke klacht zal het team van Young Living Europe B.V. de zaak onderzoeken, het toepasselijke beleid bekijken en een beslissing nemen over hoe het geschil zal worden opgelost. Het team van Young Living Europe B.V. mag ook disciplinaire acties uitvaardigen die overeenstemmen met de bepalingen van deel 13.3.

13.2 Geschillen tussen Young Living en distributeurs

De distributeur gaat er hierbij mee akkoord en erkent dat maatregelen van het gemene recht niet volstaan of geschikt zijn om inbreuken op een van zijn verplichtingen in het kader van deze overeenkomst te herstellen of te compenseren en dat de partijen bijgevolg uitdrukkelijk overdenken en erkennen dat het bedrijf in geval van een inbreuk op dergelijke verplichtingen als het nodig is het recht heeft om in een bijzonder geval vordering tot beëindiging van de inbreuk in te stellen (met inbegrip van specifieke prestatie en bevel) naast andere beschikbare oplossingen, waaronder schadevergoeding.

13.2.1 Keuze van wetgeving

Deze overeenkomst wordt geregeld door, en geïnterpreteerd in overeenstemming met de Nederlandse wetgeving en de partijen zullen geschillen die voortvloeien uit dit of een andere contractuele relatie tussen de partijen hierbij onherroepelijk voorleggen aan de niet-exclusieve jurisdictie van de Nederlandse rechtbanken.

13.3 Disciplinaire acties

Als het bedrijf bepaalt dat de distributeur een van de voorwaarden of omstandigheden van de

distributeursovereenkomst schendt mag het bedrijf ervoor kiezen om de distributeursovereenkomst te verbreken of mag het sancties opleggen voor een inbreuk op de overeenkomst, met inbegrip van maar niet beperkt tot:

13.3.1 Waarschuwingen en sancties

- a. schriftelijke waarschuwing met verduidelijking van de betekenis en toepassing van specifiek beleid of een welbepaalde procedure en met de mededeling dat doorgaan met de overtreding tot verdere sancties zal leiden.
- b. een proeftijd, die de eis mag omvatten dat de distributeur herstellende actie onderneemt en het volgende toezicht door het bedrijf omvat om er zeker van te zijn dat de distributeursovereenkomst wordt nageleefd;
- c. intrekking of niet-toekenning van een prijs, of ander officiële publicatie, of een beperkte deelname aan door het bedrijf gesponsorde evenementen in een specifiek vermelde periode of tot de distributeur bepaalde voorwaarden heeft vervuld;
- d. opschorting van bepaalde voorrechten van het distributeurschap, met inbegrip van maar niet beperkt tot het plaatsen van een bestelling, deelname aan de bedrijfsprogramma's, vooruitgang in het compensatieplan, of deelname als sponsor, met inbegrip van deelname als een internationale sponsor gedurende een specifieke periode tot de distributeur bepaalde voorwaarden heeft vervuld;
- e. inhouding van bonussen gedurende een periode of tot bepaalde voorwaarden zijn vervuld; en/of
- f. het opleggen van boeten of andere straffen die wettelijk toegelaten zijn.
- g. Opschorting en/of beëindiging van toegang tot het virtuele kantoor.
- h. Beëindiging van de overeenkomst en je status als distributeur.
- i. Herindeling van de gehele of gedeeltelijke organisatie.
- j. Elke andere maatregel die uitdrukkelijk is toegestaan binnen enige bepaling van de overeenkomst of die Young Living praktisch uitvoerbaar acht om letsels die gedeeltelijk of uitsluitend zijn veroorzaakt door een beleidsschending van contractverplichting door een distributeur, ten uitvoer te brengen en geschikt te maken voor billijk herstel.

Tijdens elke periode dat Young Living enig gedrag onderzoekt dat in strijd is met de overeenkomst, kan Young Living bonussen en commissies geheel of gedeeltelijk inhouden. Als je verkooporganisatie onvrijwillig is beëindigd, heb je geen recht om provisies of bonussen die zijn ingehouden tijdens het onderzoekstijdvak terug te vorderen. In situaties die Young Living geschikt acht, kan het bedrijf een gerechtelijke procedure instellen voor geldelijke en / of billijke hulp.

13.3.2 Beëindiging

Bij beëindiging van deze overeenkomst zal de distributeur:

- a. alle rechten verliezen om producten van Young Living tegen distributeursprijzen te kopen;
- b. zichzelf niet meer als een vertegenwoordiger van Young Living mogen voorstellen;
- c. alle rechten verliezen op zijn/haar distributeurschap en zijn/haar deelname aan het compensatieplan, met inbegrip van alle toekomstige commissies en inkomsten; en
- d. alle andere acties ondernemen die door Young Living redelijk vereist zijn, met inbegrip van het stopzetten van het gebruik van de handelsbenamingen en dienstmerken van Young Living.

13.4 Beroep tegen disciplinaire acties

Na uitvaardiging van een sanctie of disciplinaire maatregel (behalve opschorting tijdens een onderzoek) mag je beroep tegen de sanctie aantekenen bij Young Living Europe B.V. Het beroep moet schriftelijk zijn en door het bedrijf binnen vijftien (15) dagen na de datum van de disciplinaire maatregel ontvangen zijn. Als het beroep niet binnen de periode van vijftien dagen ontvangen is, is de sanctie definitief. Dien met de briefwisseling over het beroep alle ondersteunende documentatie in. Het uitvoerend comité zal de sanctie bekijken en opnieuw overwegen, een andere gepaste actie overwegen en zijn beslissing schriftelijk aan de distributeur mededelen.

DEEL 14 NIET-ACTIVITEIT, HERACTIVERING EN ANNULERING

14.1 Niet-activiteit

Als je op een bepaalde maand niet voldoet aan de eis inzake persoonlijk volume (50 PV), word je voor die maand als niet-actief beschouwd en ontvang je geen commissies of bonussen voor de verkoop die je via de downline organisatie hebt gerealiseerd. Als je twaalf (12) maanden na elkaar niet-actief blijft, word je effectief geschrapt als een distributeur van Young Living en verwijderd uit de verkooporganisatie en wordt je distributeurovereenkomst beëindigd. Een bestaande verkooporganisatie of downline zal effectief 'opschuiven' naar je eerste actieve upline distributeur. Om contact te onderhouden met verwijderde leden wordt je naam toegevoegd aan een lijst van niet-actieve leden die toegankelijk is voor je eerste upline Silver leider of hoger. Young Living bezit gegevens met persoonlijke gegevens zoals beschreven in deel 1(1) van de Data Protection Act 1998. Deze gegevens omvatten persoonsgegevens over jou, die Young Living verkregen heeft via de prestatie van deze overeenkomst en je activiteiten als distributeur. Je gaat ermee akkoord dat het verwerken van dergelijke persoonsgegevens noodzakelijk is opdat Young Living de Young Living overeenkomst zou kunnen uitvoeren. De verzamelde gegevens worden gebruikt door verschillende entiteiten binnen de bedrijvengroep Young Living die betrokken is met de uitbating van het distributienetwerk. Ze mogen daarom buiten de EER doorgegeven worden om door Young Living verwerkt te worden. Ze mogen ook op

basis van de bepalingen van deze overeenkomst doorgegeven worden aan andere distributeurs. Lees ons Privacybeleid voor meer informatie.

14.2 Heractivering

Distributeurs die omwille van niet-activiteit geschrapt waren, mogen hun lidmaatschap opnieuw activeren door contact op te nemen met de klantendienst en om heractivering te vragen. Leden die opnieuw actief worden, moeten naderhand voldoen aan de PV-eisen en, tenzij anders gevraagd, worden ze onder hun vroegere sponsor/inschrijver geheractiveerd. Als de vroegere sponsor niet-actief is, wordt het lid onder het eerste actieve upline lid geheractiveerd. Leden die opnieuw actief worden, kunnen geen aanspraak maken op downline die verloren ging toen ze wegens niet-activiteit geschrapt werden en worden als een nieuw lid behandeld.

14.3 Onvrijwillige annulering of beëindiging

Als je account onvrijwillig wordt geannuleerd of beëindigd, verlies je onmiddellijk alle rechten op je downline en eventuele commissies of bonussen die daardoor worden gegenereerd, inclusief die commissies of bonussen die zijn gegenereerd tijdens de onderzochte perioden van activiteit. In dit geval ontvang je een vergoeding voor de laatste volledige kalendermaand waarin je volledig in overeenstemming was met dit Beleid en Procedures voorafgaand aan het onderzoek en/of de beëindiging van uw verkooporganisatie.

Young Living kan naar eigen goeddunken, bij kennisgeving, het distributeurschap beëindigen van elke distributeur die

- a. in strijd is met enige bepaling van de distributeurovereenkomst, de distributeurschapsaanvraag of dit Beleid en Procedures;
- b. zich bezighoudt met gedragingen die Young Living (of één van zijn agenten, agenten of werknemers), de voedingssupplement- en producten voor persoonlijke verzorgingsproducten of de directe verkoopindustrie op enigerlei wijze in diskrediet kunnen brengen; of
- c. in strijd is met wetten, voorschriften, verordeningen of richtlijnen van Young Living. Young Living kan ook, na kennisgeving, het distributeurschap beëindigen van een distributeur die, via zijn of haar hoedanigheid als distributeur, een gerechtelijke procedure onderneemt of een overheidsinstantie aanspoort of faciliteert om actie te ondernemen tegen Young Living, wat volgens Young Living, naar eigen goeddunken, zonder enige juridische basis of basis.

Young Living kan een verkooporganisatie op elk moment en om welke reden dan ook beëindigen na een schriftelijke opzegtermijn van 30 dagen. Als je verkooporganisatie wordt beëindigd, ontvang je een melding per e-mail, het e-mailadres dat is geregistreerd of een andere aflevermethode die is berekend om je te bereiken op het adres in ons bestand. Annulering is van

kracht op de datum waarop schriftelijke kennisgeving is gedaan. Na ontvangst van deze kennisgeving moet je onmiddellijk stoppen met het vertegenwoordigen van jezelf als distributeur van Young Living en onmiddellijk alle intellectuele eigendommen van Young Living, inclusief rapporten en andere lijsten met downlines en contactgegevens, retourneren en verwijderen.

Als je verkooporganisatie wordt beëindigd, kun je 12 maanden na de datum van beëindiging opnieuw distributeur worden. Om opnieuw te solliciteren, moet je een brief sturen naar de Young Living Distributor Conduct and Education Department Europe (klantendienst@youngliving.com) waarin de redenen worden uiteengezet waarom je vindt dat je toestemming zou moeten krijgen om een verkooporganisatie te exploiteren. Het is naar eigen goeddunken van Young Living om je verzoek toe te staan.

14.4 Vrijwillige annulering

Je mag te allen tijde en om eender welke reden een einde maken aan je distributeurovereenkomst. Je moet het bedrijf schriftelijk op de hoogte brengen en de kennisgeving moet je handtekening, je naam in blokletters, lidmaatschapsnummer, adres, PIN en telefoonnummer bevatten. Als je je distributeurovereenkomst vrijwillig opzegt, kun je klant worden. Daarnaast mag je zes (6) maanden na de annulatie datum opnieuw een aanvraag indienen om distributeur te worden.

14.5 Gevolgen van annulering

Bij annulering of beëindiging geef je alle rechten op je distributeursvoordelen vrij, inclusief de downline en alle toekomstige commissies en bonussen die voortvloeien uit de downline verkoopproductie. Na beëindiging kan Young Living naar eigen goeddunken je verkooporganisatie behouden, het verkopen, het naar de volgende actieve upline-distributeur oprollen of het van de downline van de sponsor verwijderen.

DEEL15 CONTACTGEGEVENS

15.1 Contactgegevens

Young Living Europe B.V.
Peizerweg 97
9727 AJ Groningen
Nederland

Niet tolvrij: 0044 (0) 20 3935 9000
Fax: +44 (0) 2038573431
E-mail voor bestellingen/klantendienst:
klantendienst@youngliving.com

Maandag – vrijdag 10:00 – 18:00 uur. Woensdag 10:00 – 17:00 uur. Op feestdagen gesloten.

Duits: kundenservice@youngliving.com
Engels: customercare@youngliving.com
Fins: asiakaspalvelu@youngliving.com

Frans: serviceclients@youngliving.com
Hongaars: ugyfelszolgalat@youngliving.com
Italian: servizioclienti@youngliving.com
Kroatisch: korisnickapodrska@youngliving.com
Lets: latvia@youngliving.com
Litouws: lithuania@youngliving.com
Nederlands: klantendienst@youngliving.com
Oekraïne: ukraine@youngliving.com
Pools: obslugaklienta@youngliving.com
Roemeens: serviciuclienti@youngliving.com
Russisch: russia@youngliving.com
Servisch: serbia@youngliving.com
Spaans: servicioalcliente@youngliving.com
Tsjechisch/Slowaaks: sluzbyzakaznikum@youngliving.com
Vlaams: klantendienst@youngliving.com
Zweeds: kundtjanst@youngliving.com

Tolvrij vanaf een vaste lijn in:

Duitsland: 08000 825 049
Finland: 0800 913 239
Frankrijk: 0800 917 791
Italië: 800 790 481
Kroatië: 0800 222 788
Litouwen: 08800 30914
Oostenrijk: 0800 296 205
Polen: 00800 4421254
Rusland: 8800 1006419
Slowakije: 0800005216
Spanje: 900 812976
Tsjechië: 800144066
Verenigd Koninkrijk: 0800 9179438
Zweden: 0207 93400

Niet-tolvrij:

0044	(0)	20	3935	9000
------	-----	----	------	------

Fax: 0044 (0) 2038573431
België: 0032 33039943
Hongarije: 0036 1999 3448
Kroatië: 00385 17757170
Nederlands: 0031 207975809
Roemenië: 0040 217940852

Raadpleeg de Young Living website
https://www.youngliving.com/en_GB/company/contactus
voor mogelijke updates.

DEEL 16 MEDEDELINGEN & VARIA

16.1 Algemeen

Een kennisgeving aan een partij in het kader of in verband met deze overeenkomst gebeurt schriftelijk en zal verzonden worden naar de partij op het adres of naar het faxnummer dat bij het bedrijf geregistreerd is of zal anderszins schriftelijk betekend worden aan de andere partij.

16.2 Methoden

De volgende tabel vermeldt de methoden waarmee een kennisgeving kan worden verstuurd en, indien verzonden op die manier, de overeenstemmende vermoedelijke leveringsdatum en -uur:

Leveringswijze	Vermoedelijke leveringsdatum en -uur
Vooraf betaalde	Tegen ondertekening van een afleveringsbewijs of op het moment dat de kennisgeving is achtergelaten op het adres.
Vooraf betaalde post die de volgende dag wordt geleverd en aflevering met bewijs van frankering.	9.00u op de tweede werkdag na gepost te zijn of op het moment dat de afleverdienst noteerde, het eerste van de twee.
Vooraf betaalde luchtpost of andere dienst met bewijs van frankering.	9.00u op de vijfde werkdag na gepost te zijn of op het moment dat de afleverdienst noteerde, het
Fax	Op het moment van de overdracht

6.3 Ontvangst

Voor het doel in clause 16.2 en de berekening van de vermoedelijke ontvangst:

- zijn alle verwijzingen naar een tijdstip in plaatselijke tijd op de plaats van de vermoedelijke ontvangst; en
- indien de vermoedelijke ontvangst zou plaatsvinden op de plaats van de vermoedelijke ontvangst op een zaterdag of zondag of een officiële feestdag als de banken niet open zijn, wordt de vermoedelijke ontvangst geacht plaats te vinden om 9.00u op de volgende werkdag in de plaats van ontvangst.

16.4 Informatie

Deze clause wordt niet toegepast op de aflevering van processtukken of andere documenten in een rechtszaak of, indien van toepassing, op arbitrage of andere methoden voor de oplossing van geschillen.

16.5 Vertragingen

Young Living is niet verantwoordelijk voor vertragingen en mislukkingen in het uitvoeren van zijn verplichtingen in omstandigheden die redelijk gezien buiten zijn controle vallen. Dit omvat, zonder beperking, heirkraft, natuurrampen, stakingen, arbeidskwesaties, opstanden, terroristische aanvallen, oorlogen, brand, ontploffing, overstroming, overlijden, ongunstige weersomstandigheden, beperking of onderbreking van een leverancier, overheidsdecreten of -bevelen, enz.

16.6 Gedeeltelijke geldigheid

Indien een bepaling van de distributeursovereenkomst in zijn huidige vorm of zoals ze eventueel geamendeerd is, ongeldig, onwettig of om de een of andere reden niet af te dwingen zou zijn, zullen alleen de ongeldige deel/delen van de bepaling tot de geëiste omvang geacht worden om geannuleerd te zijn afgescheiden te zijn. De resterende clausules blijven geldig, onverminderd van kracht en zullen geïnterpreteerd worden alsof de ongeldige of niet afdwingbare bepaling nooit deel uitmaakte van de overeenkomst. De voortzetting van een Young Living zaak door een distributeur of de aanvaarding door de distributeur van bonussen of commissies vormt een aanvaarding van alle aanpassingen. Als enig ongeldige, niet afdwingbare of onwettelijke bepaling van deze overeenkomst geldig, afdwingbaar en wettelijk zou zijn indien een bepaald deel ervan zou verwijderd worden, is de bepaling van toepassing met de minimale wijziging die nodig is om ze wettelijk, geldig en afdwingbaar te maken; In geval van conflicten of tegenstrijdigheden tussen:

- deze voorwaarden;
- het Beleid en Procedures; of
- het Compensatieplan,

hebben de voorwaarden voorrang; in geval van een conflict of tegenstrijdigheid tussen het Beleid en Procedures en het compensatieplan, heeft Beleid en Procedures voorrang.

16.7 Verklaring van afstand

Geen tekortkoming of vertraging door een partij in het uitvoeren van een recht of remedie voorzien in deze overeenkomst of door de wetgeving vormt een ontheffing van dat of enig ander recht of remedie noch zal ze de verdere uitoefening van dat of enig ander recht of remedie uitsluiten of beperken. Geen enkelvoudige of gedeeltelijke uitoefening van dat recht of remedie zal de verdere uitoefening van dat of enig ander recht of remedie uitsluiten of beperken. Young Living verbeurt nooit zijn recht om naleving van deze overeenkomst of toepasselijke wetten en regelgeving op het gebied van ondernemingsgedrag te eisen. Alleen in zeldzame omstandigheden zal afstand gedaan worden van een beleid en de verantwoordelijke voor naleving van het bedrijf zal dergelijke afstanden schriftelijk mededelen. De afstand is alleen van toepassing op dat specifieke geval. Hoewel Young Living probeert om de overeenkomst op uniforme wijze af te dwingen, betekent mislukking om een bepaling van deze overeenkomst af te dwingen niet dat Young Living afstand doet van zijn recht om enige bepalingen met diezelfde distributeur of enige andere distributeur af te dwingen;

16.8 Niet-materiële titels

De titels en hoofdingen van dit Beleid en Procedures dienen uitsluitend als referentie en vormen daarom geen inhoudelijke voorwaarden van de distributeursovereenkomst.