

Gedragsregels

Deze Gedragsregels ("Regels"), samen met de materialen die hieronder vallen, zijn opgenomen in en maken onderdeel uit van de distributeurovereenkomst. Herbalife kan deze Regels van tijd tot tijd wijzigen en Distributeurs zullen per e-mail op de hoogte worden gebracht van eventuele wijzigingen.

Inhoudsopgave

Aan de slag

- Distributeurs zijn zelfstandig ondernemers
- Geen schulden of gedwongen aankopen

Producten verkopen

- Verboden locaties
- Klanten Bestelformulieren en registratie
- Terugbetalingen aan klanten
- Verkoop onder hoge druk
- Wijzigingen aan producten, labels en materialen
- Presentaties en gebruiksaanwijzingen
- Identificatie

Reclame

- Claims
- Intellectueel eigendom van Herbalife
- Verbod op uitzenden

Basisprincipes Sales & Marketingplan

- Eén Distributeurschap per persoon toegestaan
- Juiste inkoop
- Verantwoordelijkheid voor het gedrag van anderen die assisteren bij het Distributeurschap
- Periode van inactiviteit
- 10 Retailklanten
- 70%

Sponsoring en leiderschap

- TAB Team-erkenning
- Geen bemoeienis
- Associatie met Herbalife
- Aanbieden van andere mogelijkheden
- Verkoop van Business Tools zonder winstoogmerk

Directe verkoop

- Manipulatie van het Sales & Marketingplan
- Klantenservice
- Organisatorisch leiderschap & training
- Verbod op verkoop op veilingssites en online marktplaatsen van derden
- Distributeur Websites en applicaties
- Overdracht van website van Distributeur
- Zoekmachine adverteren en zoekmachineoptimalisatie
- Verboden commerciële handelswijzen
- Leads en referrals

Nutrition Clubs en Offices

- Gehuurde of gekochte bedrijfslocaties
- Meerdere Clubs
- Distributeurs mogen geen kosten in rekening brengen voor Nutrition Club advies
- Verantwoordelijke Club Operator
- Club locaties delen
- Verkoop producten
- Bereiding van het product
- Bezorging
- De verkoop van Clubs met winst oogmerk niet toegestaan
- Commerciële Club exterieur, bebording en naam
- Commerciële Club exterieur
- Indoor Satellite Club
- Outdoor Satellite Club
- Adverteren van een Outdoor Satellite Club

Competitive Challenges

- Competitive Challenges (Weight Loss Challenges of Body Transformation Challenges)
- Vergoedingen en andere aankopen
- Prijslimiet
- Geen ongezonde handelswijzen
- Algemene voorwaarden voor de Challenge

Internationale business

- Activiteiten in landen of gebieden die nog niet zijn geopend
- Producten exporteren
- Activiteiten in China
- Verboden landen/regio's en personen

Algemeen gedrag

- Naleving van alle toepasselijke wet- en regelgeving
 - Waarheidsgetrouwe weergave en communicatie met Herbalife
 - Behoud van reputatie en imago van Herbalife
 - Gedrag met betrekking tot intimidatie, discriminatie en ongepast gedrag
 - Meewerken aan beoordelingen van Herbalife
 - Geen concurrentiebeperkend gedrag
 - Spelpromotie
-

Administratief

Toelaatbaarheid Distributeurschap

- Minimumleeftijd Distributeurschap
- Erkenning van echtgeno(o)t(e) en levenspartner

Overdracht van Distributeurschap

- Toewijzing, verkoop van overdracht van Distributeurschap
- Mag alleen worden verkocht, toegewezen of overgedragen aan een niet-Herbalife Distributeur
- Status en voordelen
- Verantwoordelijkheid na overdracht

Scheiding, echtscheiding en ontbinding relatie met levenspartner

- Aangaan van een nieuw Distributeurschap
- Verzoek tot wijziging van het oorspronkelijke Distributeurschap
- Distributeur worden van een andere sponsor/deelnemen aan een ander Distributeurschap
- Echtscheiding en ontbinding van een relatie met levenspartner en het Herbalife Sales & Marketingplan

Erfenis

Uitschrijving

Verkoop aan consumenten

Betalingen en aanpassingen

Sponsorlijnen behouden

- Sponsorship correctie
- Verandering van sponsorship aanvragen

Handhavingsprocedures

- Klachtenprocedure
- Onderzoek
- Sancties
- Verzoeken tot heroverweging (niet gerelateerd aan beëindigingen)
- Beëindigen van een Distributeurschap
- In beroep gaan tegen een beëindiging

Aanvullende wettelijke bepalingen

- Schade
- Verklaring van afstand en vertraging
- Scheidbaarheid
- Rechtskeuze
- Schadeloosstelling
- Claims tussen Distributeurs onderling

Privacy en gegevensbescherming

Definities

Aan de slag

Distributeurs zijn zelfstandig ondernemers

Distributeurs zijn onafhankelijke contractanten die voor zichzelf werken, zij zijn geen werknemers, franchisenemers of agenten van Herbalife of andere Distributeurs en mogen niet anders beweren of impliceren. Een Sponsor mag andere Distributeurs of hun downline niet als werknemers behandelen enkel en alleen omdat ze deel uitmaken van hun downline.

Indien een Sponsor een arbeidsrelatie heeft met een andere Distributeur, dan is deze Sponsor verplicht om zich aan alle arbeidswetgeving te houden.

Werknemers mogen zich niet bezighouden met activiteiten voor Distributeurs.

Distributeurs dienen ervoor te zorgen dat zij persoonlijk aan de verplichtingen voldoen op het gebied van klantenservice zoals uiteengezet in de Regel "Klantenservice".

Geen schulden of gedwongen aankopen

Het is verboden om het aangaan van schulden aan te moedigen of een aankoop te eisen anders dan de HDP die door het Bedrijf wordt verkocht.

Producten verkopen

Verboden locaties

Distributeurs mogen geen Herbalife® producten verkopen op markten (in de buitenlucht of overdekt), apotheken, kiosken, stands (tijdelijk of permanent), ruilbeurzen, vlooiemarkten, foodtrucks, zeecontainers, restaurants, eetgelegenheden of soortgelijke locaties.

Dienstverlenende bedrijven zijn toegestaan op voorwaarde dat ze zich in een afgesloten ruimte bevinden.

Klanten bestelformulieren en registratie

Distributeurs moeten een klanten bestelformulier met volledige informatie aan elke klant geven bij de voltooiing van elke verkoop en kopieën bewaren van alle klanten bestelformulieren en andere registratie van productdistributie gedurende een periode van twee (2) jaar.

Herbalife behoudt zich het recht voor om kopieën op te vragen van registratie van productverkoop aan klanten om transacties en de voorwaarden van die verkoop te verifiëren, die op verzoek ter beschikking dienen te worden gesteld.

Terugbetalingen aan klanten

Distributeurs zijn verplicht om hun klanten een 30-dagen geld-terug garantie te bieden.

De klant dient de keuze te krijgen tussen een volledige terugbetaling, inclusief eventuele verzend- en registratiekosten of producttegoed in ruil voor andere Herbalife® producten.

Distributeurs dienen Preferred Customers naar het Bedrijf door te verwijzen voor terugbetalingen.

Verkoop onder hoge druk

Distributeurs mogen niet hoge druk uitoefenen bij verkoop aan hun Klanten, Preferred Customers en Distributeurs.

Wijzigingen aan producten, labels en materialen

Distributeurs mogen de labels, brochures, materialen of verpakkingen van Herbalife® producten niet wijzigen of manipuleren. Distributeurs mogen geen Herbalife® producten her-verpakken of individuele producten verkopen die niet voor wederverkoop zijn geëtiketteerd.

Presentaties en gebruiksaanwijzingen

Bij het verkopen van Herbalife® producten of het verstrekken van samples, dienen Distributeurs de gebruiksaanwijzingen en voorzorgsmaatregelen, indien van toepassing, die op de productetiketten staan vermeld, uit te leggen.

Distributeurs moeten klanten met medische aandoeningen of die onder medische behandeling zijn, aanraden hun arts te raadplegen alvorens zij hun voeding veranderen.

Distributeurs dienen actuele informatie op het productetiket beschikbaar te stellen aan klanten voordat zij Herbalife® producten kopen.

Identificatie

Bij het verkopen of promoten van Herbalife® producten of het promoten van de zakelijke mogelijkheid, dienen Distributeurs zich te identificeren als Onafhankelijk Herbalife Distributeur.

Reclame

Claims

Een claim of representatie houdt in elke verklaring, verhaal, afbeelding of video over Herbalife® producten, de zakelijke mogelijkheid van Herbalife of de voordelen hiervan. Distributeurs mogen claims maken op voorwaarde dat deze:

- waarheidsgetrouw zijn, niet-misleidend en ondersteund door schriftelijke documentatie;
- voldoen aan alle van toepassing zijnde wet- en regelgeving;
- in overeenstemming zijn met het productetiket;
- geen therapeutische, ziekte- of medische claims zijn;
- voorstelling van gewichtsbeheersing niet verwijst naar een snelheid of hoeveelheid gewichtsverlies;
- geen gegarandeerde verdiensten of kans op dienstverband impliceren;
- geen voorstellen van exorbitante inkomsten of een luxueuze levensstijl impliceren; en
- passende, goed leesbare disclaimers worden gebruikt.

Herbalife behoudt zich het recht voor om verwijdering te eisen van elke claim die deze Regels schendt, de toepasselijke wetgeving overtreedt of het merk of imago van Herbalife aantast.

Intellectueel eigendom van Herbalife

Herbalife stelt auteursrechtelijk beschermde materialen beschikbaar voor gebruik door Distributeurs en verleent een beperkte herroepbare licentie om de handelsmerken van Herbalife te gebruiken zolang:

- deze uitsluitend worden gebruikt om de verkoop en het gebruik van Herbalife® producten of de zakelijke mogelijkheid te promoten.
- de middelen van geautoriseerde bedrijfsplatformen worden gedownload.
- de tekst, afbeeldingen en handelsmerken op geen enkele manier zijn gewijzigd, bijgesneden of aangepast.
- Distributeurs verklaren dat de materialen eigendom zijn van Herbalife.
- Distributeurs nooit de naam of logo gelijkenis van Mark Hughes in reclame-uitingen gebruiken.
- Distributeurs deze niet in de domeinnaam van een website, in register of op een extern teken logo gebruiken.
- Distributeurs stoppen met het gebruik van auteursrechtelijk of materiaal met handelsmerk op verzoek door Herbalife; en
- Distributeurs hun goede reputatie behouden.

Voor zover Herbalife bedrijfsgeheim aan een Distributeur onthult, houdt de Distributeur het bedrijfsgeheim in vertrouwen en maakt dit niet openbaar, zelfs niet na beëindiging of uitschrijving.

Distributeurs mogen echter geen audio of video, handelsmerken, bedrijfsnaam, productnamen of afbeeldingen van andere personen of entiteiten gebruiken in combinatie met hun Herbalife business zonder voorafgaande toestemming van de betreffende eigenaar.

Verbod op uitzenden

Distributeurs mogen geen uitzendingen of reclame maken op televisie, radio of soortgelijk medium.

Basisprincipes Sales & Marketingplan

Eén Distributeurschap per persoon toegestaan

Personen mogen slechts in één Herbalife Distributeurschap actief zijn, behalve zoals toegestaan in ons erfenisbeleid. Een Distributeur mag ook geen Preferred Customer zijn. Getrouwde paren en levenspartners dienen in hetzelfde Distributeurschap actief te zijn tenzij zij beiden op het moment van het huwelijk of levenspartnerschap op Supervisor-niveau actief waren.

Juiste inkoop

Distributeurs mogen geen bestellingen plaatsen of betalen in de naam van een andere Distributeur of Preferred Customer tenzij Herbalife schriftelijke toestemming heeft van die persoon.

Alleen producten die rechtstreeks van Herbalife zijn gekocht, tellen mee voor kwalificaties, verdiensten en voordelen in het kader van het Sales & Marketingplan.

Verantwoordelijkheid voor het gedrag van anderen die assisteren bij het Distributeurschap

Distributeurs zijn verantwoordelijk voor het gedrag van anderen die hen in hun business assisteren, waaronder hun echtgeno(o)t(e), levenspartner of diensten die door verkopers aan Distributeurs worden geleverd.

Periode van inactiviteit

Elke Distributeur die van plan is om een nieuwe Distributeursaanvraag en -overeenkomst te tekenen onder een andere Sponsor dient één jaar (Supervisor en lager) of twee jaar te wachten (World Team en hoger) waarin hij/zij geen Distributeur-activiteiten mag uitvoeren.

Deze vereiste geldt ook voor elke voormalige deelnemer (dit houdt in een voormalige Distributeur, echtgeno(o)t(e), levenspartner of iemand die assisteerde bij het Distributeurschap).

Voormalige Preferred Customers dienen een wachtperiode van 180 dagen aan te houden.

Elke poging om de periode van inactiviteit te omzeilen door middel van assistentie of op een andere manier, is verboden.

10 Retailklanten

Een Distributeur dient tijdig aan te tonen dat hij/zij in een bepaalde maand aan ten minste tien (10) afzonderlijke klanten heeft verkocht om in aanmerking te komen voor verdiensten.

De volgende personen gelden als klanten:

- Een Retailklant
- Een eerstelijns Preferred Customer
- Een eerste downline Distributeur met maximaal 200 persoonlijk aangekochte volumepunten (en geen downline Distributeur) kan worden meegeteld als een verkoop aan één (1) retailklant

70%

Om in aanmerking te komen voor verdiensten, dient een Distributeur tijdig aan te tonen dat ten minste 70% van het totale volume dat elke maand werd aangekocht door de Distributeur, is verkocht.

Sponsoring en leiderschap

TAB Team-overeenkomst

Wanneer een Distributeur het TAB Team bereikt, dient hij/zij een TAB Team-overeenkomst te tekenen alvorens in aanmerking komt voor uitbetaling van een productiebonus.

Geen bemoeienis

Distributeurs mogen zich niet met de activiteiten van andere Distributeurs bemoeien.

Associatie Herbalife

Distributeurs mogen niet suggereren dat Herbalife is geassocieerd met religieuze, politieke of sociale overtuigingen, organisaties of andere bedrijven.

Aanbieden van andere mogelijkheden

Distributeurs mogen geen andere zakelijke mogelijkheden aan Distributeurs of Preferred Customers promoten.

Distributeurs mogen eveneens geen producten van andere Multi-level Marketingbedrijven of directe verkoopbedrijven aan Distributeurs of Preferred Customers verkopen.

Sale van Business Tools zonder winstoogmerk

Distributeurs mogen geen winst maken met de verkoop van Business Tools aan andere Distributeurs en Herbalife behoudt zich het recht voor om de verkoop of het gebruik van een Business Tool te verbieden indien dit in strijd is met de Regels, de wet of de reputatie of het imago van Herbalife schaadt.

Directe verkoop

Het in stand houden en beschermen van de integriteit van de zakelijke mogelijkheid van Herbalife, het Sales & Marketingplan en ons distributiekanaal en het beschermen tegen mogelijke schade is van essentieel belang voor Herbalife en voor ons businessmodel.

Schendingen van de Regels in dit hoofdstuk over directe verkoop zijn ernstige overtredingen van de distributeurovereenkomst en Herbalife heeft recht om alle beschikbare middelen aan te wenden inclusief beëindiging van de distributeurovereenkomst.

Manipulatie van het Sales & Marketingplan

Distributeurs zullen zich niet direct of indirect inlaten met activiteiten, handelwijzen of gedragingen die manipulatie van het Sales & Marketingplan betekenen. Het is Distributeurs niet toegestaan om productaankopen te organiseren of te orkestreren met als voornaamste doel het ontvangen, of het door een andere Distributeur laten ontvangen, van multi-level compensatie of erkenning in het kader van het Sales & Marketingplan (in tegenstelling tot het aankopen van producten in redelijke hoeveelheden met het oog op de verkoop aan klanten of persoonlijk gebruik).

Een niet-uitputtende lijst met voorbeelden die kunnen wijzen op manipulatie van het Marketingplan [is hier beschikbaar](#).

Vereiste training

Distributeurs die een volumedrempel van 2.500 volumepunten in één maand overschrijden, zullen een verplichte training over manipulatie van het Sales & Marketingplan moeten volgen. Indien de training niet binnen 30 dagen wordt gevolgd, kunnen de aankooprechten en sponsoringmogelijkheden van het Distributeurschap worden opgeschort.

Schendingen en sancties

Gezien het fundamentele belang van de integriteit van het Sales & Marketingplan, leidt elke poging tot manipulatie van het Sales & Marketingplan tot een verlies van vertrouwen van de kant van Herbalife, wat recht geeft op onmiddellijke beëindiging bij de eerste schending zonder voorafgaande schriftelijke waarschuwing.

De Distributeur is eveneens aansprakelijk voor alle schade die Herbalife oploopt als gevolg van de manipulatie van het Sales & Marketingplan.

Andere sancties kunnen bestaan uit verlies van verdiensten en kwalificaties van het Distributeurschap van de betrokkene (direct of indirect). Om financiële schade aan upline Distributeurs te voorkomen, kan het nodig zijn om bepaalde maatregelen tegen een Distributeurschap te nemen tijdens de onderzoeksfase, zoals een schorsing van aankooprechten.

Klantenservice

Distributeurs zijn verplicht om een persoonlijke relatie aan te gaan, offline of online, voordat de eerste aankoop van de klant plaatsvindt. Het is van cruciaal belang dat Distributeurs de Distributor Difference aanbieden via direct persoonlijk contact.

De minimale diensten die Distributeurs dienen te leveren voordat de eerste aankoop van de klant plaatsvindt, [zijn hier beschikbaar](#).

Distributeurs dienen in de toekomst vervolgondersteuning aan hun klanten te blijven bieden om hen te helpen de beste resultaten te behalen door de producten te gebruiken.

Een niet-uitputtende lijst met voorbeelden [is hier beschikbaar](#).

Organisatorisch leiderschap & training

Sponsors zijn verantwoordelijk voor het geven van training aan hun downline Distributeurs maar zij mogen hier geen winst uit halen.

Een niet-uitputtende lijst met voorbeelden [is hier beschikbaar](#).

Verbod op verkoop op veilingssites en online marktplaatsen van derden (gezamenlijk, “websites van derden”)

Het verkopen op websites van derden verzwakt de persoonlijke relaties die Distributeurs met hun klanten dienen te ontwikkelen, alsook het merk Herbalife en het imago en de marketingpositionering die Herbalife voor haar producten creëert. Dit komt onder andere doordat websites van derden:

- de naam en het logo van de exploitant van de website van derden weergeven;
- Vaak onnauwkeurige veronderstellingen maken over de kwaliteit of prestaties van de producten die in bepaalde gevallen onjuist of zelfs illegaal kunnen zijn, en
- Herbalife producten positioneren in een context die niet consistent is met de gewenste marktpositionering en het imago van Herbalife voor haar producten.

Distributeurs **mogen** online Herbalife® producten verkopen via hun eigen, onafhankelijke online winkels of door platforms die door Herbalife zijn opgezet.

Het is Distributeurs **niet toegestaan** om Herbalife® producten te koop aan te bieden, te verkopen of de verkoop ervan te vergemakkelijken (direct of indirect op welke manier of met welk middel dan ook), hetzij door het vragen of ontvangen van open biedingen, hetzij door het te koop aanbieden tegen een vaste prijs of anderszins, op een commerciële veilingwebsite, een online veilingmarktplaats, een website van derden of een andere website die de naam of logo draagt van, of anderszins is voorzien van een merk, of identificeerbaar is als de website van de derde partij.

Sociale mediasites mogen niet worden gebruikt voor de verkoop van Herbalife® producten.

Distributeur Website en applicaties

Distributeurs die onafhankelijke websites en applicaties beheren die handelsmerken van Herbalife gebruiken om Herbalife® producten te promoten of te koop aan te bieden, dienen:

- Duidelijk een door Herbalife geleverde entry-splash pop-up te tonen zonder enige wijziging, die één keer bij elk bezoek aan de website verschijnt; en
- Duidelijk de persoonlijke naam en contactgegevens van de Distributeur weer te geven, inclusief het adres en het telefoonnummer, samen met het “Onafhankelijk Herbalife Distributeur” logo, die op een prominente plaats (boven de vouw) dienen te staan en de aandacht van websitebezoekers dienen te trekken; en
- Te zorgen dat de website of applicatie niet hetzelfde of een soortgelijk uiterlijk heeft of verwarring schept met officiële Herbalife websites of officiële Herbalife applicaties.

Distributeurs dienen hun eigen individuele website te beheren en slechts één Distributeur mag dezelfde website beheren, bestellingen uitvoeren of op enige andere wijze meewerken aan deze website.

Overdracht van website van Distributeur

Distributeurs die van plan zijn om Herbalife® producten te verkopen via een website die voorheen eigendom was van een andere Distributeur of een voormalige Distributeur moeten vooraf schriftelijke toestemming aan Herbalife vragen alvorens de website te gebruiken in verband met hun Herbalife business, door het indienen van het [Toestemmingsformulier voor de overdracht van een Distributeur Website](#) (“[Toestemmingsformulier](#)”).

Het niet-naleven van deze Regel kan tot ernstige sancties tegen een Distributeurschap leiden, waaronder maar niet beperkt tot, opschorting van de aankooprechten en beëindiging van het Distributeurschap.

Zoekmachine adverteren en zoekmachineoptimalisatie

Distributeurs mogen geen verwarring creëren tussen de onafhankelijke website van de Distributeur en de officiële Herbalife websites op zoekmachineresultaten.

De woorden of zinnen genoemd in de [Lijst met verboden woorden/zinnen](#) mogen niet in zoekmachineresultaten verschijnen die aan de website van de Distributeur zijn gekoppeld.

Distributeurs die betaalde zoekmachineadvertenties gebruiken, dienen ervoor te zorgen dat de volgende formulering ergens in de advertentie zichtbaar is: “**Onafhankelijk Herbalife Distributeur**”.

Verboden commerciële handelswijzen

Bij het aanbieden, promoten van of praten over de Herbalife® Producten en/of de zakelijke mogelijkheid van Herbalife, mogen Distributeurs geen oneerlijke commerciële handelswijzen gebruiken, waaronder maar niet beperkt tot misleidende, onjuiste of agressieve handelswijzen, in overeenstemming met de toepasselijke wetgeving.

Leads en referrals

Distributeurs mogen geen Leads of verwijzingen kopen of verkopen, maar mogen Leads en verwijzingen voor eigen gebruik genereren of kosteloos beschikbaar geven aan anderen.

Distributeurs mogen geen Leads automatisch, systematisch of anderszins aan een downline Distributeur verstrekken zonder ervoor te zorgen dat:

- De Lead op de hoogte wordt gesteld en er vooraf of tegelijkertijd mee instemt dat een andere (downline) Distributeur de relatie zal beheren.
- De downline Distributeur die de Lead ontvangt de volledige verantwoordelijkheid op zich neemt voor het beheren van de verkoop en het opvolgen en onderhouden van de klantrelatie.

Gehuurde of gekochte bedrijfslocaties

Distributeurs mogen geen huur, onderhuur of aankoop van een fysieke locatie aangaan om hun Herbalife business uit te oefenen, tenzij ze:

- Minstens 90 dagen een Distributeur zijn geweest.
- Een Totaal Volume van 7.500 of meer behalen nadat ze zich hebben gekwalificeerd voor het niveau van volledig gekwalificeerd Supervisor.
- Het door Herbalife vereiste proces voltooien.
- De locatie online registreren bij Herbalife op [MyHerbalife.com](https://myherbalife.com).

Meerdere Clubs

Distributeurs mogen niet meer dan drie locaties beheren of meer dan drie huurovereenkomsten aangaan om Clubs te runnen.

Distributeurs mogen geen kosten in rekening brengen voor Nutrition Club advies

Distributeurs mogen andere Distributeurs geen kosten in rekening brengen voor hulp of advies bij het openen of runnen van een Club, behalve zoals uiteengezet in de Regel “Organisatorisch leiderschap & training”.

Verantwoordelijke Club Operator

Eén Distributeur moet worden aangewezen als de primaire Club Operator, die verantwoordelijk is voor, en toezicht houdt op, alle activiteiten van de Club.

De primaire Club Operator moet een andere Distributeur aanwijzen die verantwoordelijk is wanneer hij/zij niet aanwezig is.

Club locaties delen

Een Club Operator mag andere Distributeurs alleen laten betalen voor de kosten van het gebruik van de Club, niet om winst te maken. Alle Distributeurs die ruimte binnen de Club onderhuren, moeten voldoen aan de vereisten die zijn uiteengezet in de Regel “Gehuurde of gekochte bedrijfslocaties”.

Verkoop producten

Om producten te verkopen die zijn verpakt maar niet afzonderlijk zijn geëtiketteerd, moeten Distributeurs een flyer met een QR-code verstrekken om toegang te krijgen tot alle vereiste informatie op het productetiket voor het verkochte product.

Losse tabletten mogen niet worden verkocht of geserveerd, en de verkoop van her-verpakte en droge producten is eveneens verboden.

Bereiding van het product

Distributeurs moeten producten die in Nutrition Clubs worden geserveerd, bereiden in overeenstemming met aanvaardbare bereidingspraktijken en het productetiket en de allergeneninformatie op verzoek beschikbaar stellen aan klanten. Er mogen geen productclaims worden gemaakt als de mengsels niet volgens het productetiket zijn bereid.

Alleen Herbalife® producten en toevoegingen zoals fruit, groente en smaakstoffen mogen in de Club worden geserveerd, verkocht of gepromoot. Losse tabletten mogen niet worden verkocht of geserveerd en de verkoop van her-verpakte en droge producten is eveneens verboden.

Bezorging

Het is de Distributeurs niet toegestaan:

- gebruik te maken van bezorgdiensten van derden, zoals Uber Eats, Deliveroo.be, Takeaway.com en dergelijke; of
- klanten via drive-thru of walk-up raam te bedienen.

De verkoop van Clubs met winstootmerk niet toegestaan

Overdracht van huur: De verkoop van Clubs met winstootmerk is niet toegestaan. Overdracht van de huurovereenkomst en het terugverdienen van de gemaakte kosten van activa en de uitbouw is echter toegestaan. Op verzoek moeten de Distributeurs documenten overleggen waaruit de kosten blijken.

Alvorens de huurovereenkomst aan te gaan, dient de Distributeur eerst aan alle vereisten te voldoen die zijn vastgelegd in de **Regel "Gehuurde of gekochte bedrijfslocaties"**.

Commerciële Club exterieur, bebording en naam

Als onderdeel van het registratieproces, zijn Distributeurs verplicht details met betrekking tot de voorgestelde bebording aan de buitenkant en de naam ter beoordeling aan Herbalife voor te leggen alvorens een overeenkomst voor een huur, onderhuur of aankoop van een fysieke locatie aan te gaan om de Club te runnen.

Indien een Distributeur een bord aan de buitenkant gebruikt, mag hij/zij niet:

- Dezelfde of een vergelijkbare naam of bord gebruiken;
- Impliceren dat Herbalife® producten te koop worden aangeboden;
- De naam of bebording gebruiken als identificatie voor een specifieke groep (geografische locatie, distributeursorganisatie, Nutrition Clubs, enz.) op zodanige wijze dat dit kan worden opgevat als een franchise of onderdeel van een keten van Nutrition Clubs; of
- Gebruikmaken van Herbalife intellectueel eigendom, productnamen of merken.

Dit omvat alles wat zichtbaar is van buitenaf dat zou kunnen suggereren dat de locatie een franchise is.

Commerciële Club exterieur

Bekleding is optioneel, maar het volgende is niet toegestaan aan de buitenkant en bekleding van de Club:

- Herbalife-branding weergeven (namen, logo's, enz.);
- Impliceren dat Herbalife® producten te koop worden aangeboden;
- Tonen van "Voor & Na" foto's of vergelijkende foto's; en
- Geen twee Clubs mogen identieke of substantieel vergelijkbare bekledingen of exterieurs hebben.

Een Club mag Herbalife® producten, productgerelateerde literatuur en promotieartikelen tonen, op voorwaarde dat deze niet zichtbaar zijn van buiten de Club.

Indoor Satellite Club

Club Operators mogen activiteiten organiseren voor de werknemers van een bedrijfsvestiging, op voorwaarde dat die activiteiten en consumpties:

- plaatsvinden in een afgesloten ruimte (zoals een kantine)
- niet gecombineerd worden met de bedrijfsactiviteit die op de locatie wordt uitgeoefend.

Outdoor Satellite Club

Hoewel Club Operators activiteiten mogen organiseren en consumpties mogen verkopen op een buitenlocatie (bijv. strand, park), is het volgende niet toegestaan:

- Het promoten van of reclame maken voor producten die te koop worden aangeboden
- Bewegwijzering buiten

Adverteren van een Outdoor Satellite Club

Reclame voor het grote publiek is toegestaan, op voorwaarde dat de uitnodigingsinformatie beperkt is tot het volgende:

- Naam van de Operator
- Diensten
- Telefoonnummer en/of e-mailadres

Competitive Challenges

Competitive Challenges (Weight Loss Challenges of Body Transformation Challenges)

Competitive Challenges, zoals Weight Loss Challenges, Body Transformation Challenges, marathons of soortgelijke wedstrijden zijn **prijscapetities of promotionele wedstrijden** die uitsluitend gebaseerd zijn op vaardigheid en de prestaties van de deelnemers.

De winnaar zal nooit worden bepaald op basis van geluk of toeval, maar op basis van objectieve beoordelingscriteria.

Vergoedingen en andere aankopen

Distributeurs mogen geen winst maken uit de geïnde deelnamevergoedingen.

Er zijn geen andere betalingen of aankopen verschuldigd door de deelnemers, tenzij deze vereiste is opgenomen in de **Algemene voorwaarden voor de Challenge**.

Prijslimiet

Hoewel er geen limiet is op de duur van een Challenge:

- Voor Challenges die 21 dagen of langer duren, mag de maximale prijswaarde per persoon niet hoger zijn dan € 1.000 en mag de prijs niet-geldelijk zijn (bijv. vouchers of cadeaubonnen maar geen contant geld).
- Voor Challenges korter dan 21 dagen, kunnen winnaars alleen worden erkend en beloond met Herbalife® producten, gebruiksartikelen of erkenning.

Advertenties mogen niet promoten dat de totale waarde van alle prijzen (totale prijzenpot) hoger is dan € 10.000 en dienen de waarde te vermelden van de totale prijs die een persoon kan winnen.

Geen ongezonde handelswijzen

Challenges moeten

- een veilige en gezonde omgeving bevorderen die voorkomt dat deelnemers ongezonde en onveilige handelswijzen toepassen en die hen in staat stelt hun doel te bereiken met respect voor een evenwichtige lichaamstransformatie.
- geen doelen hebben die schadelijk kunnen zijn voor de deelnemers en ervoor zorgen dat de deelnemers niet op onverantwoorde wijze aan Challenges deelnemen, met name op een manier die een bedreiging kan vormen voor de gezondheid van een klant.
- niet worden gepromoot als een wedstrijd waarbij de deelnemers zoveel mogelijk gewicht proberen te verliezen en de deelnemers niet aanmoedigen om meer gewicht te verliezen dan als gezond wordt beschouwd.

Algemene voorwaarden voor de Challenge

Distributeurs dienen officiële algemene voorwaarden voor de Challenge aan alle deelnemers te verstrekken, die alle toepasselijke voorwaarden of informatie bevatten met betrekking tot de deelname aan de Challenge en deze beschikbaar te stellen voorafgaand of op het moment van deelname en gedurende de Challenge.

De minimumleeftijd voor deelname aan een Challenge is 18 jaar.

Internationale business

Activiteiten in landen of gebieden die nog niet zijn geopend

Distributeurs mogen geen Herbalife bedrijfsactiviteiten uitvoeren in landen die nog niet officieel zijn geopend.

Producten exporteren

Distributeurs dienen altijd aan alle regels en normen van Herbalife en alle toepasselijke wet- en regelgeving te voldoen, met inbegrip van die met betrekking tot de inhoud van de producten, productregistratie en regelgeving, productetikettering, douaneprocedures, heffingen, belastingen en consumentenbescherming en reclame in het land waar de producten worden verkocht.

Afhankelijk van de toepasselijke wetgeving en de beleidsregels van Herbalife, mogen Distributeurs tot 1.500 volumepunten aan producten per maand bij zich hebben voor persoonlijk gebruik tijdens het reizen.

Activiteiten in China

Alleen Chinese staatsburgers mogen zakendoen in China. Distributeurs mogen geen Herbalife® producten naar China verzenden of meenemen, ook niet voor persoonlijk gebruik.

Verboden landen/regio's en personen

Distributeurs mogen geen inwoner zijn van, of Herbalife bedrijfsactiviteiten uitvoeren in verboden landen/regio's.

Een Distributeur mag geen directe of indirecte bedrijfsactiviteiten van Herbalife uitvoeren met een persoon of entiteit waarvan de Distributeur reden heeft om aan te nemen dat deze:

- (i) een inwoner is van, of zakendoet in, een verboden land/regio;
- (ii) betrokken is bij de verkoop aan personen die woonachtig zijn in een verboden land/regio;
- (iii) eigendom is of onder zeggenschap staat van een entiteit die gevestigd is in, of een persoon die gewoonlijk verblijft in, een verboden land/regio.
- (iv) voorkomt op de lijst van Specially Designated Nationals die wordt bijgehouden door het Office of Foreign Assets Control van het Amerikaanse ministerie van Financiën of een persoon, entiteit of organisatie die eigendom is van of onder zeggenschap staat van iemand die op de lijst staat.

Algemeen gedrag

Naleving van alle toepasselijke wet- en regelgeving

Distributeurs dienen alle nationale en lokale wetten (inclusief Regels, voorschriften, verordeningen en licentievereisten) en Regels van Herbalife na te leven in elk land waar zij werken en mogen anderen niet aanmoedigen om deze te overtreden.

Als er een conflict is tussen Regels van Herbalife en de wet, dan prevaleert de wet.

Distributeurs dienen eveneens de servicevoorwaarden te volgen van elke dienst van een derde die wordt gebruikt om hun Herbalife-activiteiten uit te voeren.

Waarheidsgetrouwe weergave en communicatie met Herbalife

Alle informatie die aan Herbalife wordt verstrekt, dient waarheidsgetrouw, volledig en op tijd te zijn inclusief de aanmelding, formulieren, bonnen, contactgegevens en bestellingen.

Behoud van reputatie en imago van Herbalife

Distributeurs mogen de reputatie, het imago, de producten, het intellectuele eigendom of de goodwill van Herbalife niet schaden.

Gedrag met betrekking tot intimidatie, discriminatie en ongepast gedrag

Herbalife verbiedt intimidatie, onwettige discriminatie en ongepast gedrag.

Meewerken aan reviews door Herbalife

Distributeurs zijn verplicht om mee te werken aan reviews door Herbalife.

Geen concurrentiebeperkend gedrag

Distributeurs zijn zelfstandige ondernemers en mogen geen afspraken maken met andere Distributeurs met betrekking tot:

- de prijs waarvoor zij Herbalife® producten verkopen.
- gebieden waarin zij verkopen.
- distributiemethoden; of
- toewijzing van klanten, Preferred Customers of Distributeurs.

Spelpromotie

Distributeurs mogen geen loterijen of verlotingen opzetten in verband met hun Herbalife business. Andere Spelpromoties, zoals Weight Loss Challenges, Body Transformation Challenges, organisatorische verkooppromoties, marathons en verlotingen kunnen worden toegestaan op voorwaarde dat zij voldoen aan de Richtlijnen voor Challenges en Spelpromotie.

Toelaatbaarheid Distributeurschap

Minimumleeftijd Distributeurschap

Een persoon dient ten minste 18 jaar oud te zijn om zich aan te melden voor Distributeurschap of deel te nemen aan de Herbalife business van een andere Distributeur.*

** Minimumleeftijdseisen variëren van land aan land. Voor leeftijdseisen in andere landen, kan contact worden opgenomen met Member Services.*

Erkenning van echtgeno(o)t(e) of levenspartner

Een Distributeur kan zijn/haar echtgeno(o)t(e) of levenspartner toevoegen aan de registratie van zijn/haar Distributeurschap ter ondersteuning in de business en voor erkenningsdoeleinden.*

Distributeurs dienen hun echtgeno(o)t(e) of levenspartner te informeren dat zij deze informatie aan Herbalife hebben verstrekt en dienen hen naar [het online privacybeleid van Herbalife](#) te verwijzen voor meer informatie.

De Distributeur blijft de geregistreerde Distributeur. Als de Distributeur echter van zijn/haar echtgeno(o)t(e) of levenspartner scheidt, kan dit gevolgen hebben voor het eigendom van of het recht op het Distributeurschap van de Distributeur.**

** Een voorbeeld: Erkenning maakt het bijwonen van Herbalife evenementen, erkenning voor nieuwe business en Marketingplan prestaties mogelijk.*

*** In het geval van een scheiding/echtscheiding of ontbinding van een relatie met een levenspartner waar een juridisch en/of financieel aspect van het Distributeurschap wordt betwist, kan het al dan niet hebben toegevoegd van de echtgeno(o)t(e) of levenspartner aan de account van invloed zijn op de beslissing van de bevoegde rechtbank.*

Overdracht van Distributeurschap

Toewijzing, verkoop of overdracht van Distributeurschap

De toewijzing, verkoop of overdracht van enig recht of belang in een Distributeurschap is niet toegestaan zonder voorafgaande schriftelijke toestemming die Herbalife naar eigen inzicht zal verlenen.

Een Distributeur mag een Distributeurschap niet overdragen om de Regels of de wet te omzeilen. Als Herbalife constateert dat de voormalige Distributeur (overdrager) en/of de echtgeno(o)t(e) of levenspartner van de overdrager betrokken is geweest in gedrag of activiteiten die de Regels overtreden na het inwilligen van het verzoek tot overdracht, kan Herbalife sancties toepassen op het overgedragen Distributeurschap.

Mag alleen worden verkocht, toegewezen of overgedragen aan een niet-Herbalife Distributeur

Een Distributeurschap kan alleen worden verkocht, toegewezen of overgedragen aan een persoon die geen Distributeur is, behalve zoals toegestaan door de **Regel aangaande erfenissen**. Herbalife zal een verzoek tot overdracht niet in overweging nemen als de voorgestelde Distributeur (overnemer) niet aan de vereisten voor de periode van inactiviteit heeft voldaan (zie **Regel "Periode van inactiviteit"**).

Status en voordelen

De prestaties van een Distributeur zijn persoonlijk en als een verkoop, toewijzing of overdracht wordt goedgekeurd, kunnen de status en voordelen die de Distributeur heeft bereikt mogelijk niet samen met het Distributeurschap worden overgedragen. Van de overnemer kan worden verlangd dat hij/zij alle kwalificaties voor status en verdiensten behaalt nadat de overdracht heeft plaatsgevonden. Dit omvat Supervisor status, TAB Teamstatus, vakantie kwalificaties of andere rechten van de individuele Distributeur.

Verantwoordelijkheid na overdracht

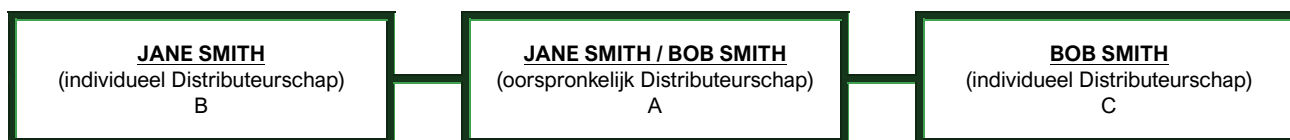
Na overdracht van het Distributeurschap:

- De overnemer is verantwoordelijk tegenover Herbalife voor alle overtredingen van de Regels begaan door of namens de overdrager in verband met het Distributeurschap.
- Voor een periode van zes maanden volgend op de ingangsdatum van de overdracht, zullen handelingen van de overdrager en/of de echtgeno(o)t(e) of levenspartner van de overdrager die de Regels zouden overtreden als de overdrager nog steeds een Distributeur zou zijn, worden behandeld alsof de overnemer overtredingen heeft begaan.

Scheiding, echtscheiding en ontbinding relatie met levenspartner

Oprichting van een nieuw Distributeurschap

Als de echtgeno(o)t(e) of levenspartner van een Distributeur door wil gaan met de Herbalife business tijdens de echtscheidingsprocedure of direct na een echtscheiding of ontbinding van een relatie met een levenspartner, dienen de Distributeur en echtgeno(o)t(e)/levenspartner ieder een nieuw separaat Distributeurschap te starten onder de oorspronkelijke sponsor van de Distributeur. Herbalife zal de aankooprechten van het oorspronkelijke Distributeurschap deactiveren en elk nieuw, separaat Distributeurschap activeren met de bedrijfsactiviteit van het oorspronkelijke Distributeurschap door middel van een “association”. (zie: “Echtscheiding en ontbinding van een relatie met levenspartner en het Herbalife Sales & Marketingplan”). Elke Distributeur dient het ID-nummer in zijn of haar business te gebruiken.



Het oorspronkelijke Distributeurschap en de downline kunnen niet worden verdeeld tussen de Distributeur en de voormalig echtgeno(o)t(e)/levenspartner. Zij mogen het Distributeurschap bijvoorbeeld niet “verdelen” waardoor ieder 50% eigenaar wordt.

Herbalife dient de volgende documenten te ontvangen om een nieuw Distributeurschap te creëren:

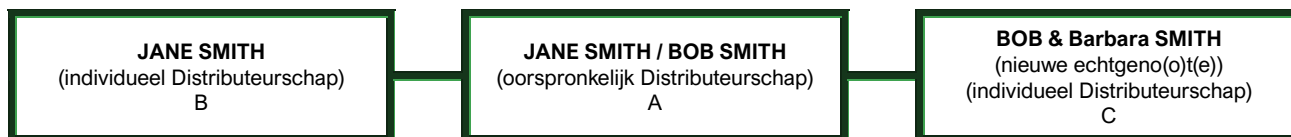
Van een scheidend echtpaar

- Nieuw ingevulde en getekende Overeenkomsten voor de Distributeur en de echtgeno(o)t(e), gesponsord door de Sponsor van het oorspronkelijke Distributeurschap.
- Een getekend en notarieel bekrachtigd echtscheidingsformulier.
- Een kopie van het verzoekschrift tot ontbinding van het huwelijk, de schikkingsovereenkomst of het definitieve echtscheidingsvonnis.
- Nieuw ingevulde en getekende formulieren TAB Team Productiebonus Aanvraag En Overeenkomst, voor de Distributeur en echtgeno(o)t(e), onder vermelding van het ID-nummer van het nieuwe, separate Distributeurschap (uitsluitend TAB Teamlevel Distributeurschappen).

Van partners die een relatie met een levenspartner ontbinden

- Nieuw ingevulde en getekende Overeenkomsten voor de Distributeur en levenspartner, gesponsord door de Sponsor van het oorspronkelijke Distributeurschap.
- Een door beide partijen getekend en notarieel bekrachtigd formulier verwijderen partner. (Als beide partijen het getekende en notarieel bekrachtigde formulier niet kunnen overleggen, is een gerechtelijk vonnis vereist dat aangeeft dat de relatie is beëindigd.)
- Nieuw ingevulde en getekende formulieren TAB Team Productiebonus Aanvraag En Overeenkomst, voor de Distributeur en levenspartner, onder vermelding van het ID-nummer van het nieuwe, separate Distributeurschap (uitsluitend TAB Teamlevel Distributeurschappen).

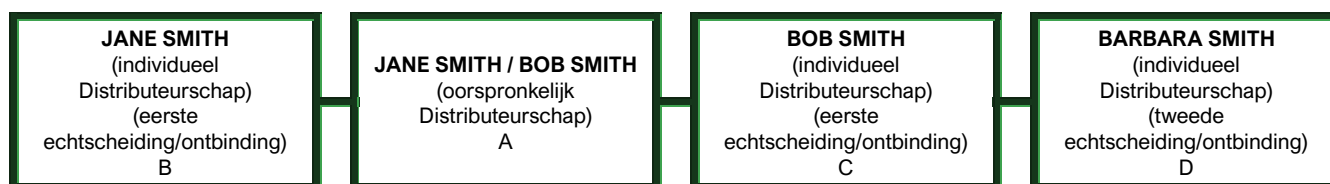
Als een Distributeur hertrouwt of een nieuwe levenspartner heeft, kan de nieuwe echtgeno(o)t(e) of levenspartner van die persoon worden toegevoegd aan het nieuwe, separate Distributeurschap van de Distributeur om de Distributeur te ondersteunen in de business en voor erkenningsdoeleinden.



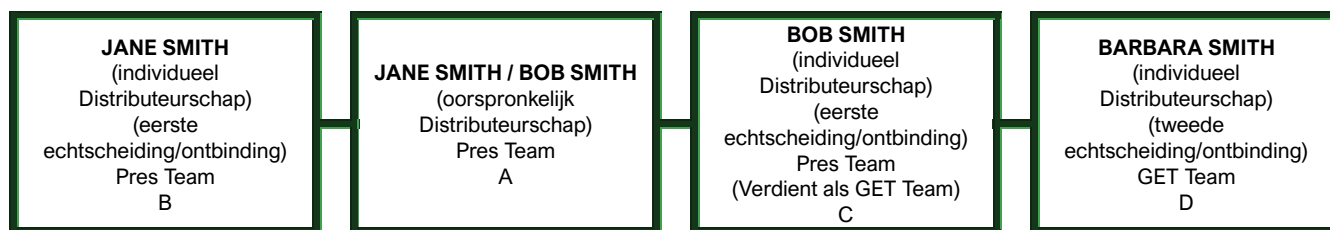
Meer dan één ontbinding of echtscheiding:

Herbalife zal slechts één reeks ontbonden of gescheiden Distributeurschappen associëren. In geval van meer dan één echtscheiding of ontbinding van een relatie met een levenspartner, kan de ontbonden levenspartner of gescheiden echtgeno(o)t(e) een separaat Distributeurschap oprichten maar het Distributeurschap heeft in dat geval geen association.

Bijvoorbeeld, Als Bob en Barbara scheiden, kan Barbara een nieuw, separaat Distributeurschap ("D") oprichten onder de oorspronkelijke sponsor van het Distributeurschap maar dit zal niet zijn geassocieerd met het Distributeurschap van Bob ("C").



Het Sales & Marketingplanniveau van het Distributeurschap van Barbara ("D") wordt vastgesteld op basis van de bedrijfsactiviteit die is bereikt met het Distributeurschap ("C"). Bijvoorbeeld, de bedrijfsactiviteit van Distributeurschap ("C") verdient als GET Team, dus Barbara's nieuwe Distributeurschap ("D") wordt vastgesteld op GET Teamniveau.



Verzoeken tot wijziging van het oorspronkelijke Distributeurschap

Herbalife accepteert verzoeken om wijzigingen aan te brengen aan het oorspronkelijke Distributeurschap. Alle verzoeken dienen door beide partijen te worden getekend tenzij Herbalife een gecertificeerde kopie ontvangt van het definitieve echtscheidingsvonnis van de rechtbank.

Naam van Echtgeno(o)t(e) of levenspartner verwijderen: Herbalife dient een ingevuld formulier verwijderen echtgeno(o)t(e) of een formulier verwijderen partner te ontvangen, om de naam van een echtgeno(o)t(e) of levenspartner te verwijderen uit de registratie van het Distributeurschap.

Betalingen: Herbalife dient een ingevuld Request to Pay formulier te ontvangen om betalingswijzigingen door te voeren. Latere verzoeken dienen door beide partijen te worden ondertekend en notarieel te worden bekrachtigd. De overzichten van verdiensten voor het oorspronkelijke Distributeurschap zijn beschikbaar op MyHerbalife.com wanneer wordt ingelogd onder het oorspronkelijke Herbalife ID-nummer van het Distributeurschap.

Overdrachten: Herbalife dient een ingevuld formulier verwijderen echtgeno(o)t(e) of formulier verwijderen partner te ontvangen om een Distributeurschap over te dragen aan iemand die niet de Distributeur, een voormalig echtgeno(o)t(e) of voormalig levenspartner is.

Als het over te dragen Distributeurschap met een ander Distributeurschap is geassocieerd, blijft het overgedragen Distributeurschap geassocieerd.

Als een Distributeur zijn/haar Distributeurschap overdraagt en besluit een nieuw Distributeurschap op te richten:

- Dan dient het nieuwe Distributeurschap onafhankelijk van het oorspronkelijke Distributeurschap te opereren.
- Wordt vooruitgang binnen het Sales & Marketingplan, Royalty Overrides, Productiebonussen en andere verdiensten uitsluitend gebaseerd op de prestaties van het nieuwe Distributeurschap.

Voorwaarden aan acceptatie van de Overeenkomst door Herbalife:

- De Distributeur dient zijn/haar verzoek binnen één jaar na de overdracht in te dienen indien Supervisor of lager of binnen twee jaar na de overdracht indien World Team of hoger.
- De Sponsor van het oorspronkelijke Distributeurschap dient het nieuwe Distributeurschap te sponsoren.

De status van het nieuwe Distributeurschap wordt gelijk aan de status van het oorspronkelijke Distributeurschap op het moment van de overdracht.

Distributeur worden onder een andere sponsor/deelnemen aan een ander Distributeurschap

Om toe te treden onder een andere Sponsor, dient de Distributeur of echtgeno(o)t(e) of levenspartner de volgende vereiste documenten aan Herbalife te overleggen:*

Van een scheidend echtpaar

- Een nieuw ingevulde en getekende Overeenkomst.
- Getekend en notarieel bekrachtigd echtscheidingsformulier.
- Kopie van het verzoekschrift tot ontbinding, de schikkingsovereenkomst of het definitieve echtscheidingsvonnis of documentatie van een rechtbank die een voorlopige vaststelling doet dat de huwelijkse gemeenschap is beëindigd.

Van partners die een relatie met een levenspartner ontbinden

- Een nieuw ingevulde en getekende Overeenkomst.
- Een door beide partijen getekend en notarieel bekrachtigd formulier verwijderen partner. (Als beide partijen het getekende en notarieel bekrachtigde formulier niet kunnen overleggen, is een gerechtelijk vonnis vereist dat aangeeft dat de relatie is beëindigd.)

Bovendien dient de Distributeur of echtgeno(o)t(e) of levenspartner zich te houden aan de periode van inactiviteit. De periode van inactiviteit wordt bepaald zoals vermeld in de Regel "Periode van inactiviteit" of door de datum van afgifte van het ontvangen gerechtelijk document, afhankelijk van welke datum later valt.

Opmerking: Voor het aangaan van een nieuw Distributeurschap onder een andere Sponsor is het aankopen van een HDP vereist en de voordelen beginnen met een korting van 25% zonder verband met het oorspronkelijke Distributeurschap.

* *Formulieren en Overeenkomsten zijn verkrijgbaar via Member Services.*

Echtscheiding en ontbinding van een relatie met levenspartner en het Herbalife Sales & Marketingplan

Totale volume: De individuele Distributeurschappen ontvangen volumepunten van het oorspronkelijke Distributeurschap om met hun eigen volumepunten te combineren ("association"). Hierdoor wordt bepaald of deze in aanmerking komen voor Royalty Overrides, kwalificaties, re-kwalificaties en/of Productiebonussen.

Om in aanmerking te komen voor Royalty Override-percentages wordt het volume van het oorspronkelijke Distributeurschap gecombineerd met elk individuele Distributeurschap, plus het eigen volume.

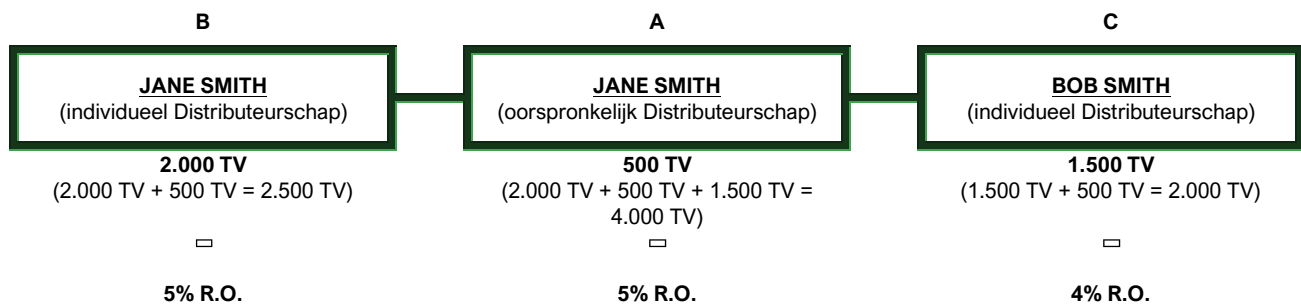
Of het oorspronkelijke Distributeurschap in aanmerking komt voor Productiebonus wordt vastgesteld op basis van de prestaties van het hoogste individuele Distributeurschap.

Voorbeeld:

Volumepunten

Het volume voor B en C wordt als volgt:

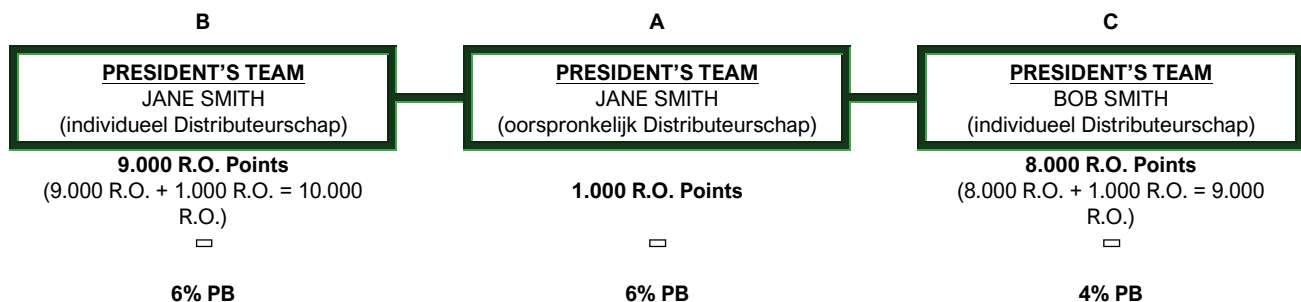
B + A en C + A



Royalty Points

De Royalty Override Points voor de productiebonus worden als volgt gecombineerd:

B + A en C + A



Vereisten: Elke individueel Distributeurschap dient te voldoen aan de Regel "10 Retailklanten", de 70%-regel en alle andere vereisten om Royalty Overrides te verdienen.

Elk Distributeurschap dient eveneens het noodzakelijke volume te bereiken om aan vereisten van het Matching Volume te voldoen voor de eigen downline Distributeurs die kwalificeren voor de status Supervisor. De aankooprechten van het oorspronkelijke Distributeurschap worden tijdelijk toegekend om te voldoen aan de vereisten voor het Matching Volume voor de downline Distributeurs die kwalificeren.

Erkenning: Elk Distributeurschap wordt erkend voor de eigen prestaties in het kader van het Sales & Marketingplan. Het oorspronkelijke Distributeurschap wordt niet erkend. Als het originele en een individueel Distributeurschap het niveau van President's Team bereikt, wordt slechts één diamant toegekend aan de upline President's Team member, wat in overeenstemming is met de toekenning van diamanten voor Distributeurschappen die geen onderdeel uitmaken van een echtscheiding of ontbinding van een relatie met een levenspartner. Als het individuele Distributeurschap in aanmerking komt voor een diamant, gaat alleen dat Distributeurschap vooruit binnen de diamant status(sen).

Evenementen: Regels met betrekking tot de deelname aan evenementen zijn specifiek voor elke evenement en kunnen variëren. Raadpleeg de evenementmaterialen voor informatie over accommodaties, tickets, vervoer en andere informatie over evenementen.

Erfenis*

Het Distributeurschap van een overleden Distributeur mag aan een erfgenaam worden overgedragen, met inachtneming van toepasselijke wetten, Regels en de toestemming van Herbalife die niet op onredelijke gronden zal worden onthouden.**

Een Distributeur mag maximaal drie Distributeurschappen bezitten en exploiteren – het eigen Distributeurschap, plus maximaal twee andere die door erfenis zijn verkregen. Een geërfd Distributeurschap mag rechtstreeks aan de individuele erfgenaam worden overgedragen of in het geval van een Distributeurschap op TAB Team-niveau, aan een bedrijf*** dat eigendom is van de erfgenaam.****

Er wordt afgezien van de periode van inactiviteit (zoals gespecificeerd in de Regel "Periode van inactiviteit") voor een geërfd Distributeurschap.

De erfgenaam dient alle documentatie te overleggen waar Herbalife naar eigen inzicht om verzoekt.

Verzoeken om het Distributeurschap van een overledene op te heffen, dienen rechtstreeks aan Member Services te worden gericht.

** Voor nalatenschapsplanning en erfenissen, is het Business Continuation Programma beschikbaar om te assisteren bij de continuïteit van een Distributeurschap. Neem contact op met Member Services voor meer informatie of bekijk het document [Herbalife Distributeurschap - Vooruitplannen](#) dat beschikbaar is op [MyHerbalife.com](#).*

*** Het formulier Overdracht overleden persoon is verkrijgbaar bij Member Services.*

**** Indien beschikbaar in de markt van de erfgenaam.*

***** Geërfde Distributeurschappen worden beschouwd als separate entiteiten, die elk moeten voldoen aan de bedrijfsactiviteiten, het verkoopvolume en de compensatievoorwaarden zoals uiteengezet in het Sales & Marketingplan, met uitzondering van Lifetime Volume Achievements, waarbij het mogelijk is het eigen totale volume van de erfgenaam te combineren met het totale volume van het geërfde Distributeurschap. De erfgenaam is verantwoordelijk voor de betaling van vergoedingen en schulden van elk Distributeurschap.*

Uitschrijving

Een Distributeur kan het Distributeurschap beëindigen door een verzoek tot uitschrijving in te dienen via het Online Self-Service Center op [MyHerbalife.com](#) of door een ondertekende brief naar Herbalife te sturen. De uitschrijving wordt van kracht wanneer het door Herbalife is ontvangen en geaccepteerd.

Verkoop aan consumenten

Herbalife is een directe-verkoopbedrijf, waarvan de onafhankelijke contractanten (Distributeurs) Herbalife® producten direct aan klanten verkopen en hen van productbegeleiding en sociale ondersteuning voorzien.

Betalingen en aanpassingen

Om in aanmerking te komen voor maandelijkse Royalty Overrides, Productiebonussen of andere bonussen die door Herbalife worden aangeboden, dienen Distributeurs te voldoen aan de vereisten voor verkoopproductie en Royalty Points die volledig zijn gedefinieerd in het Sales & Marketingplan en in ander(e) brochures en promotioneel materiaal. Bovendien dienen Distributeurs om deze betalingen te verdienen, te voldoen aan bepaalde vereisten voor retailklanten en productdistributie en deze op de 1ste van elke maand te bevestigen op het [Tien klanten formulier](#).*

** Het [Tien klanten formulier](#) is beschikbaar op [MyHerbalife.com](#).*

Sponsorlijnen behouden

De relatie tussen Sponsor/Distributeur vormt de basis van het Sales & Marketingplan. Deze Regels beschermen beide partijen, waaronder het waarborgen van sponsorrechten. Distributeurs die sponsoren investeren veel tijd, energie, leiderschap en training om hun downline te ondersteunen. Veranderingen van sponsorship zijn schadelijk voor de integriteit van de Herbalife business en worden ontmoedigd. Slechts in zeldzame gevallen worden veranderingen van sponsorship toegestaan en altijd naar eigen inzicht van Herbalife.

Sponsorship correctie

Een Distributeur die een sponsorcorrectie wil aanvragen, dient een formulier "Change of sponsorship request" in te vullen, en samen met een formulier "Change of sponsorship consent" van de huidige sponsor en een aanvaardingsbrief van de voorgestelde sponsor in te dienen*. Alle documenten dienen door twee getuigen te worden getekend.

Verzoeken tot verandering van sponsorship worden uitsluitend in behandeling genomen als aan alle onderstaande voorwaarden is voldaan:

- De gegevens van de sponsor op de Overeenkomst zijn onjuist;
- Het verzoek wordt ingediend binnen 90 dagen nadat Herbalife de huidige Overeenkomst heeft geaccepteerd;
- De huidige en voorgestelde sponsor zijn in dezelfde lijn;
- Het huidige Distributeurschap heeft niet het niveau van Supervisor bereikt;
- De Distributeur die het verzoek indient heeft nog geen andere Distributeurs gesponsord.

** De vereiste formulieren **Change of sponsorship request** en **Change of sponsorship consent** zijn verkrijgbaar bij de afdeling Member Services. Deze formulieren en alle andere gespecificeerde documentatie dienen te worden ingediend bij de afdeling Member Services zodat Herbalife het verzoek in behandeling kan nemen.*

Verandering van sponsorship aanvragen

Om de integriteit van de lijnen van Sponsorship te beschermen, wat een fundamenteel principe is van multi-level marketing, wordt een verandering van sponsorship ontmoedigd en alleen in de meest uitzonderlijke omstandigheden door Herbalife goedgekeurd.

Een Distributeur kan alleen een verandering van sponsorship aanvragen binnen de organisatie van zijn/haar upline President's Team.

Een Distributeur die een verandering van sponsorship wil aanvragen, dient eerst met zijn of haar upline te overleggen om de omstandigheden te bespreken en te beoordelen. Als de Distributeur vervolgens wenst door te gaan, dient hij/zij het formulier **"Change of sponsorship request"*** (ondertekend door twee getuigen) in te vullen en in te dienen samen met het formulier **"Change of sponsorship consent"** (getekend door twee getuigen) van de huidige sponsor en alle Royaty Override en Productiebonus verdieners in de upline, verdienen, tot en met de actieve President's Team member die een 7% Productie Bonus verdient. Daarnaast moet Herbalife het formulier **Change of sponsor acceptance** (getekend door twee getuigen) van de voorgestelde sponsor ontvangen.

Als zowel de huidige als de voorgestelde sponsors dezelfde upline sponsor hebben en beiden dezelfde status en verdienniveaus hebben binnen het Sales & Marketingplan, hoeft de Distributeur die de verandering aanvraagt alleen een formulier **Change of sponsorship consent** (getekend door twee getuigen) te verkrijgen van de huidige sponsor en een formulier **Change of sponsor acceptance** (getekend door twee getuigen) van de voorgestelde sponsor te ontvangen.

Als Herbalife de verandering goedkeurt, zal de Distributeur die het verzoek indient geen downline Distributeurs en Preferred Customers mogen behouden.

Als het verzoek voor een verandering van sponsorship wordt afgewezen, kan de Distributeur zijn/haar Distributeurschap uitschrijven en zich houden aan de periode van inactiviteit voordat hij/zij zich opnieuw aanmeldt voor het Herbalife Distributeurschap onder een andere sponsor (zie Regel "Periode van inactiviteit").

** De vereiste formulieren **Change of sponsorship request** en **Change of sponsorship consent** zijn verkrijgbaar bij de afdeling Member Services. Deze formulieren en alle andere gespecificeerde documentatie dienen te worden ingediend bij de afdeling Member Services zodat Herbalife het verzoek in behandeling kan nemen.*

De Regels beschermen de zakelijke mogelijkheid van Herbalife en het merk. Overtredingen kunnen de mening van regelgevers, de media en het publiek over Herbalife, haar producten en haar Distributeurs negatief beïnvloeden. Hoewel veel overtredingen van de Regels kunnen worden opgelost door Distributeurs voor te lichten over de Regels en zakelijke handelwijzen, zijn er situaties waarin overtredingen van de Regels zwaardere straffen verdienen.

Distributeurs worden sterk aangemoedigd om vermeende overtredingen van de Regels onmiddellijk aan Herbalife te melden om de goodwill en reputatie van Herbalife en haar Distributeurs te beschermen. Herbalife reageert over het algemeen alleen op klachten die worden ingediend binnen een jaar nadat de Distributeur op de hoogte was of had moeten zijn van de overtreding maar behoudt zich het recht voor om op elk moment een onderzoek in te stellen.*

** De handhaving van de Regels door Herbalife leidt niet tot aansprakelijkheid tot compensatie voor verlies van winst, goodwill of enige gevolgschade.*

Klachtenprocedure

Distributeurs dienen vermoedelijke overtredingen aan Herbalife te melden op [MyHerbalife.com](https://myherbalife.com) via Online Ondersteuning. De vereiste informatie omvat de aard van de klacht en de feitelijke details die de beweringen ondersteunen.*

Distributeurs mogen klanten of Distributeurs niet ontmoedigen om een klacht in te dienen of op enigerlei wijze represailles nemen.

** Feitelijke details omvatten namen, adressen en telefoonnummers van betrokken personen, evenals data, tijden, locaties, enz.*

Onderzoek

Als Herbalife naar eigen inzicht bepaalt dat er voldoende informatie is om de beschuldiging te ondersteunen, dan zal een vertegenwoordiger van Herbalife contact opnemen met de Distributeur die het onderwerp is van de klacht, om de Distributeur in staat te stellen een reactie te geven.

In bepaalde omstandigheden kan het nodig zijn om beperkingen op te leggen aan een Distributeurschap terwijl een onderzoek loopt.

Deze beperkingen kunnen bestaan uit een verbod op het deelnemen aan evenementen van Herbalife en opschorting of ontzegging van:

- Aankooprechten.
- Betaling voor Royalty Overrides.
- Betaling voor TAB Team Productiebonus.
- Onderscheidingen of voordelen (bijv. vakanties, pins, enz.).
- Spreken op door Herbalife gesponsorde trainingsseminars of andere bijeenkomsten.
- Kwalificaties die mogelijk gaande zijn.
- Het recht om zich voor te doen als een Herbalife Distributeur.

Sancties

Overtredingen van de Regels kunnen tot juridische of regulatoire uitdagingen voor Herbalife leiden en kunnen het bedrijf voor alle Distributeurs in gevaar brengen. Om deze reden kunnen de sancties aanzienlijk zijn. Herbalife heeft de exclusieve en absolute bevoegdheid om de gepaste sanctie te bepalen op basis van de aard van de overtreding en het gevolg dat eruit voortvloeide of zou kunnen voortvloeien, waaronder:

- Opschorting van alle rechten en privileges die bij een Distributeur horen.
- Geldelijke sancties.
- Verplichting om de juridische kosten van Herbalife te vergoeden.

- Verbod op het deelnemen aan, of spreken op, door Herbalife gesponsorde evenementen.
- Uitsluiting van deelname aan de jaarlijkse Mark Hughes Bonus.
- Uitsluiting van deelname aan het Productiebonus programma.
- Permanent verlies van een lijn.
- Aanpassingen aan het volume en de verdiensten*, en/of
- Beëindiging van het Distributeurschap (zie onder “Beëindigen van een Distributeurschap”).

Als Herbalife concludeert dat andere Distributeurs hebben geholpen, aangemoedigd of betrokken zijn geweest bij overtredingen, kan Herbalife ook deze Distributeurs verantwoordelijk houden voor de overtredingen.

Herbalife behoudt zich het recht voor om de naam van de overtredende Distributeur, de feiten en omstandigheden van de overtreding en de sancties te publiceren.

** Aanpassingen aan het volume en de verdiensten omvatten eveneens corrigerende maatregelen om overtredingen van manipulatie van het Sales & Marketingplan en het verbod op verkoop op veilingsites en online marktplaatsen van derden op te lossen.*

Verzoeken tot heroverweging (niet gerelateerd aan beëindigingen)

Distributeurs kunnen binnen 15 dagen van de datum van de beslissing een verzoek indienen voor heroverweging van een beslissing door Herbalife. Bij een verzoek tot heroverweging kan de Distributeur aanvullende informatie overleggen waarvan hij/zij vindt dat deze in overweging moet worden genomen en dient hij/zij tevens aan te geven waarom deze informatie niet tijdens het onderzoek werd overlegd. Als het verzoek tot heroverweging niet binnen deze periode van 15 dagen worden ingediend, wordt het verzoek afgewezen, alhoewel Herbalife zich het recht voorbehoudt om, naar eigen inzicht, bewijsmateriaal dat na deze periode van 15 dagen wordt overlegd in overweging te nemen.

Beëindiging van een Distributeurschap

Herbalife kan, naar eigen inzicht, een Distributeurschap beëindigen als een Distributeur de Regels overtreedt.*

De beëindiging wordt van kracht op de datum in de schriftelijke kennisgeving van Herbalife aan de Distributeur. Na beëindiging heeft de Distributeur geen vordering op Herbalife als gevolg van de beëindiging.

Een beëindigde Distributeur ** mag niet langer

- zakendoen als een Distributeur;
- zich voordoen als een Herbalife Distributeur;
- de handelsnaam, het logo, de handelsmerken en ander intellectueel eigendom van Herbalife gebruiken; en
- deelnemen aan trainingen, bijeenkomsten, sociale evenementen of promoties van Herbalife, zelfs niet als echtgeno(o)t(e) of gast van een Distributeur.

Als een Distributeur de Regels heeft overtreden, kan Herbalife weigeren de betaling van de Jaarlijkse Bijdrage te accepteren, in welk geval het Distributeurschap wordt beëindigd en Herbalife de betaling van de Jaarlijkse Bijdrage terugbetaalt.

** Beëindiging houdt in de volledige annulering van een Distributeurschap en intrekking van het recht van de Distributeur om de Herbalife business uit te voeren. Dit omvat annulering van het recht van de Distributeur om verdere verdiensten uit het Distributeurschap te ontvangen.*

*** Deze verbodsbepalingen zijn eveneens van toepassing op Distributeurs die zich uitschrijven of anderszins de Herbalife business verlaten terwijl er een onderzoek naar mogelijke overtredingen van de Regel loopt.*

In beroep gaan tegen een beëindiging

Distributeurs kunnen binnen 15 dagen na de datum van de beslissing in beroep gaan tegen een beslissing tot beëindiging. Wanneer de Distributeur beroep aantekent, kan hij/zij aanvullende informatie overleggen waarvan hij/zij vindt dat deze in overweging moet worden genomen en dient hij/zij tevens aan te geven waarom deze informatie niet tijdens het onderzoek werd overlegd. Als het verzoek om beroep niet binnen deze periode van 15 dagen worden ingediend, wordt het verzoek afgewezen, alhoewel Herbalife zich het recht voorbehoudt voor om, naar eigen inzicht, bewijsmateriaal dat na deze periode van 15 dagen wordt overlegd in overweging te nemen.

Het beroep wordt beoordeeld door een commissie bestaand uit een benoemde vertegenwoordiger van respectievelijk de afdeling Sales, de afdeling Member Services en de juridische afdeling (de “Beoordelingscommissie”). Een meerderheid van de beoordelingscommissie kan de beëindiging handhaven, het Distributeurschap herstellen of een alternatieve straf voor de vermeende overtredingen aanbevelen. Bij de beoordeling van een beslissing tot beëindiging, neemt de beoordelingscommissie in overweging of de vermeende overtreding materieel was.

De beslissing leidt niet tot aansprakelijkheid tot compensatie voor verlies van winst of goodwill.

Verwijzingen hieronder naar “Overeenkomst” betekenen de aanmelding en gehele contractuele relatie tussen de Distributeur en Herbalife.

Schade

Voor zover toegestaan door de toepasselijke wetgeving is Herbalife noch de Distributeur jegens de ander aansprakelijk voor indirecte, incidentele, gevolg-, bijzondere, uitzonderlijke of punitieve schade, van welke aard dan ook, met inbegrip van maar niet beperkt tot verlies van goodwill, zakelijke mogelijkheden, kortingen, winst of verdiensten onder welke wettelijke of billijke theorie dan ook, ongeacht of de mogelijkheid van dergelijke schade bekend is bij één van de partijen.

Verklaring van afstand en vertraging

Herbalife mag naar eigen inzicht overtredingen van Regels of andere schendingen van de Overeenkomst adresseren met een Distributeur. Geen enkel verzuim, weigering of nalatigheid van Herbalife om enig recht, macht of optie onder de Overeenkomst uit te oefenen zal een Verklaring van afstand van de bepalingen of een afstand door Herbalife van haar rechten op enig moment onder de Overeenkomst inhouden.

Deelbaarheid

Indien een bepaling in de Overeenkomst in enig opzicht ongeldig, onwettig of niet-afdwingbaar blijkt te zijn, zal deze bepaling uit de Overeenkomst worden verwijderd en geen effect hebben op de rest van de Overeenkomst, die volledig van kracht blijft. Verder zal er automatisch als onderdeel van de Overeenkomst een bepaling worden toegevoegd die zo veel mogelijk lijkt op de vervallen bepaling die geldig, wettig en afdwingbaar zou zijn.

Rechts- en forumkeuze

Elk geschil dat voortvloeit tussen Herbalife en de Distributeurs, wordt beheerst door het Belgische recht zonder toepassing van conflicterende rechtsbeginselen.

Dergelijke geschillen zullen uitsluitend worden beslecht in een gerechtelijke procedure voor de bevoegde rechtbank in België.

Schadeloosstelling

De Distributeur zal Herbalife schadeloosstellen, verdedigen en vrijwaren van elke rechtszaak, vordering, eis, vervolging of claim, met inbegrip van alle kosten of aansprakelijkheden en schade, met betrekking tot of voortvloeiend uit de schending van de Overeenkomst door de Distributeur of de uitvoering van Herbalife activiteiten door de Distributeur. Herbalife mag, onder andere, bedragen die het aan de Distributeur is verschuldigd, verrekenen om aan verplichtingen te voldoen die voortvloeien uit deze schadeloosstelling.

Claims tussen Distributeurs onderling

Herbalife is niet aansprakelijk jegens een Distributeur voor kosten, verlies, schade of onkosten die een Distributeur direct of indirect lijdt als gevolg van een handeling, nalating, vertegenwoordiging of verklaring van een andere Distributeur.

Privacy en gegevensbescherming

Tenzij anders aangegeven, verzamelt, gebruikt en deelt Herbalife “persoonsgegevens” (bijv. voor- en achternaam, postadres, stad, provincie, postcode, telefoonnummer, e-mailadres, creditcard- en bankgegevens) in overeenstemming met haar privacybeleid dat te vinden is op https://www.myherbalife.com/ed/nl-BE/pages/public/privacy_policy.html.

Vanwege de unieke aard van multi-level marketing, mogen Distributeurs persoonsgegevens over anderen rechtstreeks van Herbalife ontvangen, zoals gegevens met betrekking tot andere Distributeurs en Preferred Customers in de downline van een Distributeur of klanten of referrals die interesse tonen in Herbalife® producten of diensten of personen die gebruikmaken van onze online-functies en mobiele applicaties (“websites”). (De downline organisatie bestaat uit alle Distributeurs en Preferred Customers die persoonlijk door een bepaalde Distributeur werden gesponsord en op hun beurt alle andere personen die door de daaropvolgende Distributeurs werden gesponsord.) Zodra Herbalife persoonsgegevens aan een Distributeur verstrekt, is hij/zij daar voor verantwoordelijk en dient hij/zij deze persoonsgegevens strikt vertrouwelijk te houden.

Distributeurs mogen deze persoonsgegevens alleen gebruiken als een gegevensbeheerder om hun Herbalife zakenrelatie met hun downline, klanten of referrals te ontwikkelen.

Distributeurs mogen deze persoonsgegevens alleen voor andere doeleinden gebruiken als zij de persoon op de hoogte hebben gesteld en een juiste wettelijke basis hebben voor dit extra gebruik. Voorbeelden van een juiste wettelijke basis voor gebruik zijn:

- toestemming van de persoon,
- naleving van een wettelijke verplichting,
- uitvoering van een contract met de persoon (zoals een overeenkomst om producten aan deze persoon te verkopen), of
- legitieme zakelijke belangen, op voorwaarde dat deze belangen niet zwaarder wegen dan het privacybelang van de persoon.

Bij het gebruik van gegevens voor marketingdoeleinden is de uitdrukkelijke toestemming van de persoon vereist.

Eén manier waarop Herbalife gegevens met Distributeurs deelt, is via Lineage Reports. Deze rapporten bevatten gegevens met betrekking tot andere Distributeurs en Preferred Customers binnen de downline van een Distributeur, zoals hun naam en contactgegevens, hun Herbalife Identificatienummer en bedrijfsgegevens zoals hun rang, volume en verkoopstatistieken. Lineage Reports worden aan Distributeurs verstrekt in het striktste vertrouwen en met als enig doel om de Distributeurs te ondersteunen bij de verdere ontwikkeling van hun Herbalife business. Lineage Reports, met inbegrip van alle persoonsgegevens en andere gegevens die daarin zijn opgenomen, zijn vertrouwelijke bedrijfsgeheimen van Herbalife.

Distributeurs mogen geen vertrouwelijke informatie of persoonlijke of geaggregeerde gegevens over andere Herbalife Distributeurs, hun klanten of Preferred Customers verzamelen, verspreiden of inwinnen, behalve in verband met hun downlines en uitsluitend voor het promoten van hun Herbalife business en om hun downlines te beheren, te motiveren en te trainen.

Distributeurs kunnen ook rechtstreeks of op een andere manier persoonsgegevens verzamelen, zoals wanneer zij contact- en betaalgegevens van klanten verzamelen om productbestellingen te verwerken.

Distributeurs dienen zich aan de toepasselijke privacy- en gegevensbeschermingswetten te houden, met inbegrip van internationale beperkingen voor gegevensoverdracht met betrekking tot alle persoonsgegevens die de Distributeur (van Herbalife of anderszins) verkrijgt in verband met de Herbalife business van de Distributeur. Als een Distributeur persoonsgegevens verzamelt en/of persoonsgegevens deelt die met Herbalife worden verzameld, stemt de Distributeur ermee in alle noodzakelijke kennisgevingen te verstrekken en alle noodzakelijke toestemmingen te verkrijgen onder de toepasselijke wetgeving. Distributeurs mogen geen persoonsgegevens gebruiken voor andere doeleinden dan het specifieke doel waarvoor deze zijn verzameld, tenzij de persoon hen hiertoe expliciet heeft gemachtigd of tenzij zij een andere juiste wettelijke basis hebben voor dit bijkomende gebruik zoals hierboven aangegeven.

Bovendien is het de verantwoordelijkheid van de Distributeur om de veiligheid van alle persoonsgegevens te handhaven die hij/zij ontvangt en om dergelijke informatie alleen te bewaren zolang dat nodig is voor de doeleinden waarvoor de persoonsgegevens zijn verzameld of, zolang de wet dat vereist, afhankelijk van wat langer is.

Bovendien kunnen personen, afhankelijk van de toepasselijke wetgeving, verschillende rechten hebben met betrekking tot hun persoonsgegevens, zoals het recht op toegang, rectificatie, beperking of bezwaar tegen verwerking, overdraagbaarheid naar een andere gegevensverantwoordelijke en verwijdering. Deze rechten zijn onderworpen aan wettelijke beperkingen.

Wees ervan bewust dat wetten inzake privacy en gegevensbescherming vaak strengere eisen hebben met betrekking tot toestemming, beveiliging en bewaartermijnen voor speciale categorieën persoonsgegevens, zoals gegevens met betrekking tot gezondheid en welzijn, biometrische gegevens en gegevens met betrekking tot kinderen/minderjarigen. Distributeurs mogen bijvoorbeeld gegevens verzamelen met betrekking tot gezondheid en welzijn zoals lichaamsgewicht en -metingen en levensstijl (bijv. in verband met welzijnsevaluaties of wedstrijden, zoals sweepstakes, Weight Loss Challenge en Body Transformation Challenge) alleen als zij hiervoor uitdrukkelijke toestemming hebben gekregen, en deze toestemming te allen tijde door de persoon kan worden ingetrokken.

Aanvraag en Overeenkomst: De aanvraag voor het Onafhankelijk Herbalife Distributeurschap en Overeenkomst en de gehele contractuele relatie tussen de Distributeur en Herbalife, met inbegrip van het Sales & Marketingplan, de Gedragsregels en andere documenten die op [MyHerbalife.com](https://www.MyHerbalife.com) zijn geplaatst.

Association: In een echtscheiding of ontbinding van een relatie met een levenspartner, de combinatie van het volume tussen het oorspronkelijke Distributeurschap en het separate Distributeurschap van het gescheiden echtpaar of de voormalige levenspartners, ten behoeve van de berekening van het percentage van de verdiensten.

Bedrijf: Herbalife International of America, Inc.

Beoordelingscommissie: De commissie die een beroep op een beslissing tot beëindiging beoordeelt. Bestaat uit een aangewezen vertegenwoordiger van respectievelijk de afdeling Sales, de afdeling Member Services en de juridische afdeling.

Business Tool: Een verkooptool die al dan niet door Herbalife wordt verstrekt.

Challenges: Weight Loss Challenge, Body Transformation Challenge, marathons en soortgelijke.

Claim: Alle verklaringen, verhalen, afbeeldingen of video's over Herbalife® producten of de zakelijke mogelijkheid van Herbalife.

Club: Nutrition Club

Commerciële Nutrition Club: Een Nutrition Club op een niet-residentiële locatie.

(Competitive) Challenges: Dienen als een optionele methode die beschikbaar is voor alle Distributeurs. Competitive Challenges kunnen op vaardigheden gebaseerde wedstrijden omvatten (bijv. Weight Loss Challenges, Body Transformation Challenges, marathons en soortgelijke) waarbij de prijswinnaar door beoordelingscriteria wordt bepaald.

Deelnemer: Een persoon die deelneemt aan een Challenge.

Distributeur: Een persoon wiens Herbalife Aanvraag en Overeenkomst voor Distributeurschap is geaccepteerd en is opgenomen in de registratie van Herbalife.

Distributeurschap: De onafhankelijke Herbalife business van een Distributeur.

Fee: Jaarlijkse Distributeurschap servicekosten.

Gedragsregels: De Herbalife Distributeur Regels, beleidslijnen en advisories die Herbalife van tijd tot tijd uitgeeft.

HDP: Herbalife Distributeur Pack. Een HDP is een Business Starter Kit voor Herbalife Distributeurs.

Herbalife Intellectueel Eigendom: Omvat auteursrechtelijk beschermde materialen, handelsmerken, handelsnamen, merknamen en bedrijfsgeheimen van Herbalife.

Herbalife® Producten: Omvat alle producten verkocht door Herbalife en bereidingen die Distributeurs maken met deze producten.

Klant: Preferred Customers en Retailklanten

Leads: Prospects voor Herbalife® producten of de zakelijke mogelijkheid van Herbalife.

Levenspartner: Een persoon die door een Herbalife Distributeur is aangewezen als hun levenspartner op het formulier "partner toevoegen".

Lineage Reports: Deze rapporten bevatten gegevens met betrekking tot andere Distributeurs en Preferred Customers binnen de downline van een Distributeur, zoals hun naam en contactgegevens, hun Herbalife Identificatienummer en bedrijfsgegevens zoals hun rang, volume en verkoopstatistieken.

Loterij: Loterijen zijn ten strengste verboden. Een loterij is een promotie waarbij een prijs wordt aangeboden en toegekend, een winnaar uitsluitend door toeval wordt bepaald en geld of informatie nodig is om mee te doen. Verlotingen zijn loterijen en derhalve verboden.

Marathons: Marathons zijn een geweldige manier om kleine maar consistente en constante gezonde levensstijl veranderingen door te voeren. Een marathonteam gaat de strijd aan met andere teams om te zien wie de beste resultaten behaalt. Een marathon bestaat uit 9 mensen met inbegrip van één captain en duurt gemiddeld 10 dagen. Deelnemers kunnen dan opnieuw aan de marathon deelnemen totdat ze hun gewenste voedingsresultaat hebben bereikt of om dit kunnen behouden. Omdat marathons over het algemeen van korte duur zijn, bestaan de prijzen meestal uit erkenning en niet-geldelijke prijsalternatieven.

Materialen: Door Herbalife geproduceerde brochures en verkooptools.

Member Services: Herbalife afdeling Member Services die bereikbaar is op 0800 71 416 / 0800 71 431.

Nutrition Clubs: Nutrition Clubs bieden een ondersteunende omgeving voor mensen die zich op goede voeding willen richten door de consumptie van Herbalife® producten.

Nutrition Club Operator: Eveneens bekend als “Operator” is een Onafhankelijk Herbalife Distributeur die een Nutrition Club runt.

Overdrager: De voormalig Distributeur die zijn/haar Distributeurschap aan een ander overdraagt.

Overnemer: De Distributeur aan wie een Distributeurschap is overgedragen.

Persoonsgegevens: Gegevens over een persoon zoals voor- en achternaam, postadres, stad, provincie, postcode, telefoonnummer, e-mailadres, creditcard- en bankgegevens.

Preferred Customer: Een Preferred Customer heeft het recht om Herbalife® producten direct van Herbalife aan te kopen met korting. Het is een Preferred Customer is niet toegestaan aan (1) Herbalife® product of diensten te verkopen; (2) anderen te werven of te sponsoren om Onafhankelijk Herbalife Distributeurs of Preferred Customers te worden; of (3) compensatie te ontvangen in het kader van het Sales & Marketingplan.

Prijs (Competitive Challenges): Iets van waarde wordt aan alle deelnemers aangeboden en aan de winnaar(s) van de Challenge uitgereikt.

Sales & Marketingplan: Beschrijft de specifieke mijlpalen en voordelen die Distributeurs kunnen nastreven.

Sponsor: De Distributeur die een ander persoon aanbrengt in de Herbalife business en het Preferred Customership Programma.

Websites van derden: Veilingsites en online marktplaatsen van derden.