

Atferdsregler

Disse atferdsreglene («reglene»), sammen med materialene som er inkludert i dem, er innlemmet i og utgjør en del av distributøravtalen. Herbalife kan endre reglene fra tid til annen, og distributørene vil bli varslet om eventuelle endringer via e-post.

Innholdsfortegnelse

Slik kommer du i gang	3
Distributører er selvstendig næringsdrivende	3
Ingen gjeld eller tvangskjøp	3
Salg av produkter	3
Forbudte steder	3
Salgsbestillingsskjema og oppføringer	3
Kunderefusjoner	3
Pressende salg	3
Modifikasjoner på produkter, etiketter og materiale	3
Presentasjoner og bruksanvisninger	4
Identifikasjon	4
Markedsføring	4
Påstander	4
Herbalifes immaterielle eiendeler	4
Kringkasting forbudt	4
Grunnleggende for salgs- og markedsføringsplanen	5
Kun én distribusjonsrettighet tillatt per person	5
Riktig kjøpsmetode	5
Adferdsansvar for personer som assisterer i en distributøravtale	5
Periode med inaktivitet	5
10 Detalj kunder	5
70 prosent	5
Sponsing og lederskap	5
TAB Team-avtale	5
Ingen innblanding	5
Tilknytning til Herbalife	6
Forespørsel om andre muligheter	6
Salg av forretningsverktøy skal ikke være for profitt	6
Direktesalg	6
Misbruk av salgs- og markedsføringsplanen	6
Kundeservice	6
Organisasjonsledelse og opplæring	7
Forbud mot salg på auksjonssider og i tredjeparts nettbutikker (samlet kalt «tredjeparts nettsider»)	7
Distributørnettsteder og applikasjoner	7
Overføring av distributørnettsted	7
Avertering og optimalisering for søkemotor	7
Forbudt handelspraksis	8
Kundeemner og henvisninger	8

Nutrition Clubs og kontorer.....	8
Leide eller kjøpte forretningslokaler.....	8
Flere klubber	8
Distributører kan ikke ta betalt for råd i forbindelse med en Nutrition Club	8
Ansvarlig klubboperatør	8
Deling av klubblokaler	8
Produktsalg.....	9
Produktforberedelse	9
Leveranse	9
Salg av klubber for profitt er forbudt.....	9
Kommersiell klubb, utvendig skilting og navn	9
Kommersiell klubb, utvendig.....	9
Innendørs satellittklubb.....	10
Utendørs satellittklubb	10
Reklame for en utendørs satellittklubb	10
Konkurransutfordringer	10
Konkurransutfordringer (utfordringer som gjelder vektnedgang eller kroppstransformasjon)	10
Avgifter og andre kjøp.....	10
Premiebegrensning	10
Ingen usunn praksis	10
Vilkår og betingelser for utfordringen	11
Internasjonal forretningsvirksomhet	11
Forretningsvirksomhet i land eller områder som ennå ikke er åpne	11
Eksport av produkter	11
Forretningsvirksomhet i Kina	11
Forbudte land / områder og personer	11
Generell oppførsel	11
Overholdelse av alle gjeldende lover og regler.....	11
Sannferdige innsendinger og kommunikasjon med Herbalife	12
Du må opprettholde Herbalife sitt omdømme og image	12
Atferd som omfatter trakassering, diskriminering og upassende oppførsel.....	12
Samarbeide med Herbalifes vurderinger	12
Ingen konkurransebegrensende atferd	12
Spillkampanjer	12
Administrativt.....	13
Kvalifisering for distributøravtale	13
Overføre distributøravtalen	13
Separasjon, skilsmisse eller oppløsning av partnerforhold	14
Arv*.....	17
Oppsigelse.....	18
Salg til forbrukere	18
Utbetalinger og justeringer.....	18
Opprettholde sponsorlinjen.....	18
Prosedyrer for håndheving.....	20
Ytterligere lovbestemmelser	22
Personvern og databeskyttelse	23
Definisjoner.....	24
DSA-kode	26

Slik kommer du i gang

Distributører er selvstendig næringsdrivende

Distributører er uavhengige kontraktører som arbeider for seg selv, de er ikke ansatte, franchisetakere eller agenter for Herbalife eller andre distributører, og kan ikke oppgi eller antyde noe annet. En sponsor kan ikke behandle andre distributører eller deres downline som ansatte utelukkende fordi de er i deres downline.

Hvis en sponsor har et ansettelsesforhold med en annen distributør, er sponsoren forpliktet til å overholde alle arbeidslover.

Ansatte kan ikke delta i distributøraktiviteter.

Distributører må forsikre seg om at de personlig yter de kravene til kundeservice som blir beskrevet i kundeserviceregelen.

Ingen gjeld eller tvangskjøp

Det er forbudt å oppfordre til gjeld eller kreve noe annet kjøp enn HDP.

Salg av produkter

Forbudte steder

Distributører kan ikke selge Herbalife®-produkter på markeder (åpne eller lukkede), apotek, kiosker, boder (midlertidige eller permanente), byttetreff, loppemarkeder, food-trucks, fraktcontainere, restauranter, serveringssteder eller lignende.

Servicebedrifter er godkjent forutsatt at de er i et lukket rom.

Salgsbestillingsskjema og oppføringer

Distributører må gi et salgsbestillingsskjema med fullstendig informasjon til hver kunde ved hvert fullførte salg. De må også oppbevare kopier av alle salgsbestillingsskjemaene og andre oppføringer over produktdistribusjon i en periode på to (2) år.

Herbalife har rett til å be om kopier av salgshistorikk for kundeprodukter for å verifisere transaksjoner og vilkårene for salget, som må tilgjengeliggjøres på forespørsel.

Kunderefusjoner

Distributører er pålagt å tilby kundene en 30-dagers pengene-tilbake-garanti.

Kunden må bli tilbudt valget om full refusjon, inkludert eventuelle frakt- og behandlingskostnader, eller produktkreditt i bytte mot andre Herbalife®-produkter.

Distributører bør henvise fordelskunder til selskapet for refusjon.

Pressende salg

Distributører kan ikke drive med pressende salg til kunder, fordelskunder eller distributører.

Modifikasjoner på produkter, etiketter og materiale

Distributører må ikke endre eller tukle med etikettene, litteraturen, materialene eller emballasjen til Herbalife®-produkter. Distributører kan ikke pakke om Herbalife®-produkter eller selge enkeltprodukter som ikke er merket for videresalg.

Presentasjoner og bruksanvisninger

Ved salg av Herbalife®-produkter eller utdeling av produktprøver, må distributørene forklare bruksanvisningen og og eventuelle advarsler som er angitt på produktetikettene.

Distributører bør anbefale at kunder med medisinske tilstander, og som for tiden gjennomgår medisinsk behandling, konsulterer en lege før de endrer kostholdet sitt.

Distributører må gjøre gjeldende informasjon på produktetiketter tilgjengelig for kundene før de kjøper Herbalife®-produkter.

Identifikasjon

Når distributører selger eller markedsfører Herbalife®-produkter eller promoterer forretningsmuligheten, må de identifisere seg som uavhengige Herbalife-distributører.

Markedsføring

Påstander

En påstand eller en representasjon er enhver uttalelse, historie, bilde eller video om Herbalife-produkter®, Herbalife forretningsmulighet eller fordelene de har. Distributører kan komme med påstander, forutsatt at de:

- er sanne, ikke villedende og støttes av skriftlig dokumentasjon,
- er i overensstemmelse med alle gjeldende regler og lover,
- er i samsvar med produktetiketten,
- ikke inneholder noen påstander om behandling, sykdom eller medisiner.
- Ingen fremstillinger av vektkontroll kan referere til hvor fort eller hvor mye man kan gå ned i vekt,
- antyde garantert inntjening eller sysselsettingsmulighet,
- antyde eller skildre ublu inntekter eller en overdådig livsstil, og
- bruker egnede, lett leselige ansvarsfraskrivelser.

Herbalife forbeholder seg retten til å kreve fjerning av enhver påstand som bryter med disse reglene, gjeldende lov, eller som sverter Herbalifes varemerke eller image.

Herbalifes immaterielle eiendeler

Herbalife gjør materiale som er beskyttet av opphavsrett tilgjengelig for distributører. De vil også få en begrenset gjenkallelig lisens til å bruke Herbalifes varemerker så lenge:

- De utelukkende brukes til å fremme salg og bruk av Herbalife®-produkter eller forretningsmuligheten.
- Ressursene lastes ned fra autoriserte selskapsplattformer.
- Teksten, bildene og varemerkene ikke blir forandret, beskåret eller endret på noen annen måte.
- Distributørene oppgir at materialene tilhører Herbalife.
- Distributørene aldri bruker navnet eller likheten til Mark Hughes i noen annonse.
- Distributørene ikke bruker dem i domenenavnet til noe annet nettsted, register eller på eksterne skilt.
- Distributører slutter å bruke opphavsrett eller varemerkebeskyttet materiale på forespørsel fra Herbalife og
- opprettholder sin gode status.

I den grad Herbalife avslører forretningshemmeligheter til en distributør, vil distributøren behandle disse forretningshemmelighetene konfidensielt og ikke avsløre dem, selv etter oppsigelse eller fratredelse.

Distributører kan imidlertid ikke bruke lyd eller video, varemerker, firmanavn, produktnavn eller grafikk som tilhører andre personer eller enheter, i forbindelse med Herbalife-virksomheten, uten først å ha fått godkjenning fra eieren for slik bruk.

Kringkasting forbudt

Distributører kan ikke kringkaste eller reklamere på TV, radio eller andre lignende medium.

Grunnleggende for salgs- og markedsføringsplanen

Kun én distribusjonsrettighet tillatt per person

Enkeltpersoner kan bare jobbe under en distributøravtale for Herbalife, med unntak av det som er tillatt i våre retningslinjer for arv. En distributør kan ikke være en fordelskunde. Ektepar og livspartnere må arbeide under samme distributøravtale, med mindre de begge var på supervisor-nivå på det tidspunktet ekteskapet eller partnerskapet ble inngått.

Riktig kjøpsmetode

Distributører kan ikke legge inn eller betale for bestillinger i navnet til en annen distributør eller fordelskunde, med mindre Herbalife har en skriftlig tillatelse fra denne personen.

Det er kun produkter som er kjøpt direkte fra Herbalife som teller opp mot kvalifisering, opptjening og fordeler som er nevnt i salgs- og markedsføringsplanen.

Adferdsansvar for personer som assisterer i en distributøravtale

Distributører er ansvarlige for handlingene til alle som hjelper dem i virksomheten, det inkluderer ektefelle, livspartner eller leverandørtjenester de mottar.

Periode med inaktivitet

Enhver distributør som har til hensikt å signere en ny søknad og distributøravtale under en annen sponsor, må vente ett år (supervisor og under) eller to år (world team og over) før de igjen kan utføre distributøraktiviteter.

Dette kravet gjelder også for enhver tidligere deltaker (dvs. en tidligere distributør, ektefelle, livspartner eller en person som bisto i distributøravtalen).

Tidligere fordelskunder må gjennomgå en venteperiode på 180 dager.

Ethvert forsøk på å omgå perioden med inaktivitet gjennom assistanse eller på noen annen måte er forbudt.

10 Detalj kunder

Endistributør må rettidig bekrefte salg til minst ti (10) forskjellige kunder i en bestemt måned for å bli kvalifisert til inntjening.

Det følgende kvalifiserer som kunder:

- En detaljkunde
- En fordelskunde på første nivå
- En første downline- distributør med opptil 200 personlig kjøpte salgspoeng (og ingen downline-distributør), kan regnes som salg til én (1) detaljkunde

70 prosent

For å være kvalifisert til inntjening, må distributøren hver måned bekrefte at minst 70 prosent av distributørens totale innkjøpte volum har blitt solgt.

Sponsing og lederskap

TAB Team-avtale

En distributør som når TAB Teamet, må signere et TAB Team-avtaleskjema før han kan bli kvalifisert til å få utbetalt en produksjonsbonus.

Ingen innblanding

Distributører kan ikke blande seg i andre distributørers virksomhet.

Tilknytning til Herbalife

Distributører kan ikke antyde at Herbalife er tilknyttet religiøse, politiske eller sosiale overbevisninger, organisasjoner eller andre virksomheter.

Forespørsel om andre muligheter

Distributører kan ikke markedsføre andre forretningsmuligheter til distributører eller fordelskunder.

Distributører kan heller ikke selge produkter fra andre selskaper som driver med nettverkssalg (MLM) eller direktesalg til distributører eller fordelskunder.

Salg av forretningsverktøy skal ikke være for profitt

Distributører kan ikke tjene på å selge forretningsverktøy til andre distributører. Herbalife forbeholder seg også retten til å forby salg eller bruk av et forretningsverktøy som bryter med Herbalifes regler, loven eller skader Herbalifes omdømme eller image.

Direktesalg

Å opprettholde og beskytte integriteten til Herbalifes forretningsmulighet, salgs- og markedsføringsplanen og distribusjonskanalen vår, og sikre mot potensiell skade er av største betydning for Herbalife og for forretningsmodellen vår.

Brudd på reglene i dette avsnittet om direktesalg er alvorlige brudd på distributøravtalen, og gir Herbalife rett til alle tilgjengelige rettsmidler, inkludert oppsigelse av distributøravtalen.

Misbruk av salgs- og markedsføringsplanen

Distributører skal ikke delta i aktiviteter, praksis eller atferd som utgjør misbruk av salgs- og markedsføringsplanen, hverken direkte eller indirekte. Distributører skal ikke organisere eller administrere produktkjøp der hovedformålet er å motta, eller sørge for at et annet medlem mottar, multilevel-kompensasjon eller anerkjennelse i henhold til salgs- og markedsføringsplanen (i motsetning til kjøp av produkter i rimelige mengder beregnet på salg til kunder eller eget forbruk).

En ikke-uttømmende liste over eksempler som kan indikere manipulering av markedsføringsplan [er tilgjengelig her](#).

Brudd og sanksjoner

Manipulering av salgs- og markedsføringsplanen er et alvorlig brudd på distributøravtalen, derfor har Herbalife rett til alle tilgjengelige rettsmidler, inkludert oppsigelse av distributøravtalen, uten skriftlig advarsel.

Distributøren skal også være ansvarlig for alle skader Herbalife pådrar seg som følge av manipulering av salgs- og markedsføringsplanen.

Andre sanksjoner kan inkludere tap av inntjening og kvalifikasjoner i distributøravtalen til alle som er involvert (direkte eller indirekte). For å forhindre at upline-distributører lider økonomisk tap, kan det være nødvendig å iverksette enkelte tiltak tilknyttet distributøravtalen under undersøkelsesfasen, som for eksempel suspensjon av kjøpsprivilegiene.

Kundeservice

Distributører er pålagt å engasjere seg på et personlig nivå, enten på eller utenfor internett, før kundens første kjøp. Det er viktig at distributørene forholder seg til Distributor Difference gjennom direkte og personlig kontakt med kunden.

Minimumstjenestene distributører må tilby før kundens første kjøp [er tilgjengelige her](#).

Distributører skal fortsette å tilby kunden oppfølging for å hjelpe dem med å oppnå best mulige resultater ved bruk av produktene.

En ikke-uttømmende liste med eksempler [er tilgjengelig her](#).

Organisasjonsledelse og opplæring

Sponsorer er ansvarlige for å gi opplæring til downline-distributørene sine, men kan ikke tjene på det.

En ikke-uttømmende liste med eksempler [er tilgjengelig her](#).

Forbud mot salg på auksjonssider og i tredjeparts nettbutikker (samlet kalt «tredjeparts nettsider»)

Salg på tredjeparts nettsider svekker derimot det personlige forholdet distributørene må utvikle til kundene sine. Det svekker også Herbalifes merkevare og image samt markedsposisjonen Herbalife etablerer for produktene sine. Dette skyldes blant annet følgende:

- Tredjeparts nettsider viser navnet og logoen til den som driver tredjepartssiden.
- De kommer ofte med upresise fremstillinger om produktkvaliteten eller ytelsen, som i noen tilfeller kan være feilaktige eller til og med ulovlige.
- De plasserer Herbalife produkter i en kontekst som ikke er i tråd med Herbalifes ønskede markedsposisjon og produktimage.

Distributører **har lov** til å selge Herbalife®-produkter gjennom sine egne, uavhengige nettbutikker eller plattformer opprettet av Herbalife.

Distributører **har ikke tillatelse** til å markedsføre, selge, eller legge til rette for markedsføring eller salg av, Herbalife®-produkter (direkte, indirekte, eller på noen annen måte), ved å be om eller motta åpne bud, legge ut produkter for salg til fast pris, eller på en annen måte på kommersielle auksjonsnettsider, auksjonsmarkeder på nett, tredjeparts nettsider eller andre nettsider som har navn eller logo eller på annen måte markedsføres som, eller kan identifiseres som en tredjeparts nettside.

Sosiale medier kan ikke brukes for å selge Herbalife®-produkter.

Distributørnettsteder og applikasjoner

Distributører som driver uavhengige nettsteder og applikasjoner som bruker Herbalifes varemerker til å markedsføre eller tilby Herbalife®-produkter for salg, må:

- Tydelig vise et pop-up-vindu med et velkomstbilde fra Herbalife, uten endringer. Det må vises én gang ved hvert besøk på nettstedet.
- Tydelig vise distributørens personlige navn og kontakinformasjon, inkludert adresse og telefonnummer, sammen med «Herbalife Independent Distributor»-logoen. Det må være på et fremtredende sted (på den øvre delen av nettsiden) og tiltrekke seg besøkende på nettstedet.
- Sørge for at nettsiden eller applikasjonen ikke har et visuelt utseende som er likt, minner om, eller kan blandes med offisielle Herbalife-nettsteder, eller offisielle Herbalife-applikasjoner.

Distributører må drive sine egne nettsteder og det er kun én distributør som skal drive det, ta hånd om bestillinger, eller på annen måte være involvert i det samme nettstedet.

Overføring av distributørnettsted

Distributører som ønsker å selge Herbalife®-produkter gjennom et nettsted som tidligere var eid av en annen distributør eller en tidligere distributør, må på forhånd innhente skriftlig samtykke fra Herbalife før de driver nettstedet i forbindelse med Herbalife-virksomheten, ved å sende inn [samtykkeskjema for overføring av distributørnettsted \(«samtykkeskjema»\)](#)

Manglende overholdelse av denne regelen kan føre til alvorlige sanksjoner på distributøravtalen din, inkludert, men ikke begrenset til, suspensjon av kjøpsprivilegier og oppheving av forholdet.

Avertering og optimalisering for søkemotor

Distributører må ikke skape forvirring mellom distributørens uavhengige nettsted og de offisielle Herbalife-nettstedene når det gjelder resultater fra søkemotorer.

Ordene eller setningene spesifisert i listen over forbudte ord / uttrykk må ikke vises på noen søkemotorresultater knyttet til distributørens nettsted.

Distributører som bruker betalte søkemotorannonser, må sørge for at følgende ordlyd er synlig et sted i annonsen: «**Selvstendig Herbalife-distributør**».

Forbudt handelspraksis

Når distributørene tilbyr, fremhever, eller snakker om Herbalife®-produktene og/eller Herbalife-muligheten, må de ikke bruke urimelig handelspraksis, inkludert, men ikke begrenset til, villedende, falsk eller aggressiv praksis, i samsvar med gjeldende lover.

Kundeemner og henvisninger

Distributører kan ikke kjøpe eller selge kundeemner og henvisninger. De kan imidlertid generere dem til eget bruk og gi dem gratis til andre.

Distributører må ikke automatisk, systematisk eller på noen annen måte gi kundeemner til en downline-distributør uten å forsikre seg om at:

- Kundeemnet på forhånd eller samtidig har blitt gjort oppmerksom på at en annen person (et downline-medlem) vil håndtere kundeforholdet.
- Downline-distributøren som mottar kundeemnet, tar fullt ansvar for salget, oppfølgingen og håndteringen av kundeforholdet.

Nutrition Clubs og kontorer

Leide eller kjøpte forretningslokaler

Distributører kan ikke inngå leiekontrakter, fremleie eller kjøpe fysisk lokaler for å drive Herbalife-virksomheten sin, med mindre de har:

- Vært distributør i minst 90 dager.
- Oppnådd 7500 eller flere salgspoeng totalt, etter å ha blitt fullt ut kvalifisert til supervisor-nivå.
- Fullført prosesskravene fra Herbalife
- Registrert klubben på [MyHerbalife.no](https://myherbalife.no)

Flere klubber

Distributører kan ikke drive mer enn tre steder, eller inngå mer enn tre leieavtaler med formål om å drive klubber.

Distributører kan ikke ta betalt for råd i forbindelse med en Nutrition Club

Distributører kan ikke belaste andre distributører for hjelp eller råd i forbindelse med å åpne eller drive en klubb, med unntak av det som er angitt i regelen for organisasjonsledelse og opplæring.

Ansvarlig klubboperatør

En distributør må utpekes som primær klubboperatør og er ansvarlig for og fører tilsyn med klubbdriften.

Den primære klubboperatøren må utpeke et annet medlem til å være ansvarlig når han ikke er tilstede.

Deling av klubblokaler

En klubboperatør kan kun belaste andre distributører for brukskostnader tilknyttet klubben, men kan ikke som fortjeneste. Alle distributører som fremleier plass innenfor klubben må oppfylle alle krav angitt i reglementet regelen for leide eller kjøpte forretningslokaler.

Produktsalg

For å selge produkter som er pakket, men ikke merket individuelt, må distributører ha med et flyveblad med en QR-kode for tilgang til nødvendig informasjon på produktetiketten til produktet som selges.

Individuelle tabletter kan ikke selges eller gis ut, og salg av ompakkede og tørrvarer (pulver) er også forbudt

Produktforberedelse

Distributører må tilberede produkter for Nutrition Clubs i samsvar med god tatt praksis. Produktetiketten og allergeninformasjonen må også være tilgjengelig ved kundenes forespørsel. Dersom blandingen ikke er tilberedt i henhold til det som er angitt på produktetiketten, kan du ikke komme med produktpåstander.

Du kan kun servere, selge eller promotere Herbalife®-produkter i tillegg til frukt, grønnsaker og smaksvarianter. Individuelle tabletter kan ikke selges eller gis ut, og salg av ompakkede og tørrvarer (pulver) er også forbudt

Leveranse

Distributører kan ikke:

- bruke tredjeparts leveringstjenester, som Wolt, Foodora og lignende, eller
- betjene kunder med drive-thru eller walk-up-vindu.

Salg av klubber for profitt er forbudt

Overføring av leieavtale: Salg av klubber for profitt er forbudt. Overføring av leiekontrakten og dekning av påløpte kostnader til eiendeler samt utbygging er derimot tillatt. På forespørsel må distributørene fremlegge dokumenter som viser kostnadene.

Før inngåelse av leieavtalen, må distributøren først oppfylle alle kravene som er angitt i **regelen for leide eller kjøpte forretningslokaler**

Kommersiell klubb, utvendig skilting og navn

Som en del av registreringsprosessen må distributører sende inn informasjon om foreslått utvendig skilting og navn for evaluering av Herbalife, før de inngår en leiekontrakt, fremleier eller kjøper et fysisk lokale for klubbdrift.

Hvis en distributør bruker et utvendig skilt, kan han ikke:

- Bruke det samme, eller lignende navn eller skilt
- som kan antyde at Herbalife®-produkter er tilgjengelig for salg.
- Bruke skilting eller navn kan som identifikator for en bestemt gruppe (basert på geografisk lokalitet, distributørorganisasjon, Nutrition Clubs osv.) på en slik måte at det kan tolkes som en franchise, en del av en Nutrition Club-kjede,
- bruke Herbalifes immaterielle eiendeler, produktnavn eller merkevare.

Dette inkluderer alt som er synlig fra utsiden og som kan antyde at lokalet er en franchise-virksomhet.

Kommersiell klubb, utvendig

Tildekking er valgfritt, men følgende er ikke tillatt på klubbens eksteriør og dekke:

- Vise Herbalife-merkenavn (navn, logoer, osv.),
- som kan antyde at Herbalife®-produkter er tilgjengelig for salg.
- Vise bilder med «før og etter» eller andre sammenlignende bilder.
- Ingen klubber kan ha identisk eller vesentlig likt dekke eller eksteriør.

En klubb kan vise frem Herbalife®-produkter, produktrelatert litteratur og kampanjeartikler, forutsatt at de ikke er synlige fra utsiden av klubben.

Innendørs satellittklubb

Operatører kan avholde aktiviteter for de ansatte i en virksomhetsbedrift forutsatt at disse aktivitetene og forbruket:

- Skjer i et lukket rom (f.eks. pauserom) og
- ikke kombineres med virksomheten som drives på stedet.

Utendørs satellittklubb

Selv om klubboperatører kan avholde aktiviteter og selge varer utendørs (f.eks. på en strand, i en park), er følgende forbudt:

- Markedsføre eller reklamere for produkter for salg
- Utvendig skilting

Reklame for en utendørs satellittklubb

Annonsering for allmennheten er tillatt forutsatt at informasjonen på invitasjonen er begrenset til følgende:

- navn på operatør
- tjenester
- telefonnummer og/eller e-postadresse

Konkurrans utfordringer

Konkurrans utfordringer (utfordringer som gjelder vektnedgang eller kroppstransformasjon)

Konkurrans utfordringer, som gjelder vektnedgang, kroppstransformasjon, maratoner eller lignende er **premiekonkurranser eller markedsføringskonkurranser** basert utelukkende på deltakerens evner og prestasjoner.

Vinneren kan ikke velges basert på flaks eller tilfeldigheter, men ved objektive bedømmelseskriterier.

Avgifter og andre kjøp

Distributører kan ikke tjene på de innsamlede deltakeravgiftene.

Ingen andre betalinger eller kjøp skal belastes deltakeren dersom ikke dette kravet er inkludert i ***utfordringens vilkår og betingelser***.

Premiebegrensning

Selv om det ikke er noen begrensning på hvor lenge en utfordring kan vare:

- Må ikke maksimal premieverdi per enkeltperson overstige 10 000 kr (enten det er pengepremier eller ikke-monetære premier), dersom utfordringer varer i 21 dager eller mer.
- Kan vinnere kun premieres med Herbalife®-produkter, matvarer eller anerkjennelse, dersom utfordringer varer enn mindre enn 21 dager.

Annonser kan ikke fremme den totale verdien av alle premier (totalt premiefond) som tildeles høyere enn 100.000 kr og må inkludere verdien av den totale premien en person kan vinne.

Ingen usunn praksis

Utfordringer må

- Fremme et trygt og sunt miljø som forhindrer deltakerne i å engasjere seg i usunn og usikker praksis, og bør tillate dem å nå målet sitt, samtidig som de respekterer en balansert kroppstransformasjon.

- Sørge for at deltakere ikke deltar i utfordringer på en uansvarlig måte, spesielt ikke måte som kan være skadelig for kundens helse.
- Ikke markedsføres som en konkurranse der deltakerne har som mål å gå ned i vekt så mye som mulig, eller oppmuntre deltakerne til å gå ned mer i vekt enn det som anses som sunt.

Vilkår og betingelser for utfordringen

Distributører må gi alle deltakere offisielle vilkår og betingelser for utfordringen, som inkluderer alle gjeldende betingelser eller informasjon knyttet til påmelding og deltagelse i utfordringen. Dette må være tilgjengelig før eller ved påmelding, og gjennom hele utfordringen.

Minstealderen for å delta i en utfordring, er 18 år.

Internasjonal forretningsvirksomhet

Forretningsvirksomhet i land eller områder som ennå ikke er åpne

Distributører kan ikke drive en Herbalife-virksomhet i land som ennå ikke er offisielt åpnet.

Eksport av produkter

Distributører må alltid følge alle reglene og standardene fra Herbalife, og alle gjeldende lover og reguleringer, inkludert de som gjelder produktinnhold, produktregistrering og reguleringer, produktmerking, toll, avgifter, skatter, forbrukervern og markedsføring i det landet der produktene blir solgt.

I henhold til gjeldende lov og Herbalifes retningslinjer, kan distributører ha med seg opptil 1500 salgspoeng med produkter per måned for personlig bruk under reisen.

Forretningsvirksomhet i Kina

Det er kun kinesiske statsborgere som kan drive virksomhet i Kina. Distributører kan ikke sende eller ta med Herbalife®-produkter til Kina, selv ikke for personlig forbruk.

Forbudte land / områder og personer

Distributører kan ikke være bosatt i eller utføre Herbalifes-virksomhet i forbudte land/regioner.

En distributør kan ikke drive med noen form for Herbalife relatert virksomhet, hverken direkte eller indirekte, med en person som distributøren har grunn til å tro er:

- Bosatt, eller forretningsdrivende, i et forbudt land/område.
- Involvert i salg til enkeltpersoner som er bosatt i et forbudt land/område.
- Er eid eller kontrollert av en enhet som befinner seg i, eller en person som vanligvis bor i, et forbudt land/område.
- Er på listen over spesielt utpekte statsborgere som opprettholdes av det amerikanske utenriksdepartementet og finansdepartementets kontor for kontroll av utenlandske aktiva (OFAC) eller enhver person, enhet eller organisasjon som eies av eller kontrolleres av noen som er oppført.

Generell oppførsel

Overholdelse av alle gjeldende lover og regler

Distributører må følge alle internasjonale og lokale lover (inkludert regler, forskrifter, forordninger og lisenskrav) og Herbalife-regler i alle land de arbeider i, og de må ikke oppmuntre andre til å bryte dem.

Hvis det er en konflikt mellom Herbalifes regler og loven, er det loven som gjelder.

Distributører må også følge tjenestevilkårene for eventuelle tredjepartstjenester som brukes i utøvelsen av Herbalife-virksomheten deres.

Sannferdige innsendinger og kommunikasjon med Herbalife

All informasjon som gis til Herbalife, må være sann, fullstendig og komme i tide, det inkluderer søknaden, skjemaer, kvitteringer, kontaktinformasjon og bestillinger.

Du må opprettholde Herbalife sitt omdømme og image

Distributører må ikke skade Herbalifes omdømme, image, produkter, immaterielle eiendeler eller velvilje.

Atferd som omfatter trakassering, diskriminering og upassende oppførsel

Herbalife forbyr trakassering, ulovlig diskriminering og upassende oppførsel.

Samarbeide med Herbalifes vurderinger

Distributører er pålagt å samarbeide med Herbalifes vurderinger.

Ingen konkurransebegrensende atferd

Distributører er uavhengige bedriftseiere og må ikke inngå avtaler med andre distributører om:

- prisen de selger Herbalife®-produkter for,
- områder de selger i,
- distribusjonsmetoder, eller
- sponing av andre som fordelskunder eller distributører.

Spillkampanjer

Distributører kan ikke sette opp lotterier eller utlodninger i forbindelse med Herbalife-virksomheten. Andre spillkampanjer, som gjelder vektreduksjon, kroppstransformasjon, salgskampanjer for organisasjoner, maraton og trekninger kan være tillatt forutsatt at de overholder retningslinjene for utfordringer og spillkampanjer.

Kvalifisering for distributøravtale

Minstealder for distributøravtale

En person må være minst 18 år gammel for å kunne søke om å bli distributør og delta i en annen distributørs Herbalife-virksomhet.*

**Kravene om minstealder varierer fra land til land. For å få informasjon om alderskravene i andre land, kontakt medlemsservice.*

Anerkjennelse av ektefelle eller livspartner

En distributør kan legge til ektefellen eller livspartneren i distributørregisteret sitt slik at de kan støtte dem i virksomheten eller for anerkjennelsesformål.*

Distributører må informere ektefellen eller livspartneren sin om at de gitt denne informasjonen til Herbalife og henvise dem til Herbalifes personvernerklæring på nett, for mer informasjon.

Det vil fortsatt være du som er registrert som distributør. Distributørens eierskap eller rettighet til medlemskapet kan imidlertid bli påvirket, dersom distributøren blir separert fra ektefellen eller livspartneren.**

*For eksempel, anerkjennelse betyr at man har lov til å delta på Herbalife-arrangementer og anerkjennelser for nye virksomheter og prestasjoner innen markedsføringsplanen.

**I tilfeller ved separasjon/skilsmiss eller oppløsning av et partnerforhold, der det juridiske og/eller finansielle aspektet av medlemskapet er omstridt, om hvorvidt ektefellen eller livspartneren er lagt til kontoen eller ikke, kan det påvirke den lokale rettens avgjørelse.

Overføre distributøravtalen

Tildeling, salg eller overføring av distributøravtale

Tildeling, salg eller overføring av rettigheter eller interesser i en distributøravtale, er ikke tillatt uten at Herbalife på forhånd har godkjent dette skriftlig, fullt og helt etter eget skjønn.

En distributør kan ikke overføre en distributøravtale for å omgå reglene eller loven. Hvis Herbalife etter å ha godkjent overføringen blir klar over at den tidligere distributøren (avhenderen), og/eller avhenderens ektefelle eller livspartner, har deltatt i aktiviteter eller opptrådt på en måte som bryter med reglene, så vil Herbalife innføre sanksjoner overfor den overførte distributøravtalen.

Kan bare selges, tildeles eller overføres til en person som ikke er en Herbalife-distributør

En distributøravtale kan bare selges, tildeles eller overføres til en person som ikke er en distributør, med unntak av det som er tillatt i henhold til arveregelen. Herbalife vurderer ikke en forespørsel om overføring hvis den foreslåtte distributøren (mottakeren) ikke har oppfylt kravene om inaktivitet (se **regelen for periode med inaktivitet**).

Status og fordeler

En distributørs prestasjoner er personlige og hvis et salg, en tildeling eller overføring godkjennes, kan ikke statusen og fordelene som distributøren har oppnådd overføres sammen med distributøravtalen. Mottakeren kan bli pålagt å måtte oppnå alle kvalifiseringer som gjelder status og inntjeningskrav, etter at tildelingen eller overføringen er utført. Dette inkluderer Supervisor-status, TAB team-status, ferie kvalifikasjoner eller andre rettigheter som tilhører den individuelle distributøren.

Ansvar etter overføring

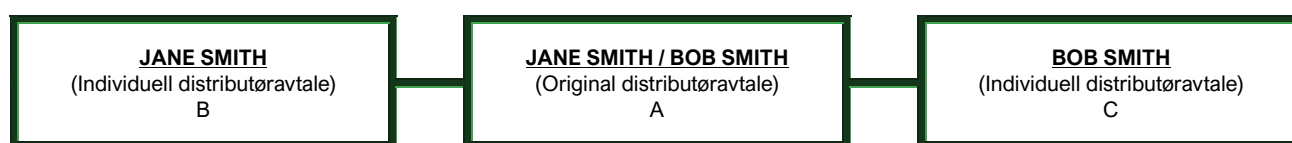
Etter overføring av distributøravtalen:

- Mottakeren skal være ansvarlig overfor Herbalife for alle brudd på reglene, som begås av eller på vegne av avhenderen i forbindelse med distributøravtalen.
- I en periode på seks måneder etter den effektive datoen for overføringen, vil handlinger som utføres av avhenderen og/eller avhenderens ektefelle eller livspartner og som ville vært et brudd på reglene hvis avhenderen fortsatt hadde vært en distributør, bli behandlet som om regelbruddet var begått av mottakeren.

Separasjon, skilsmisse eller oppløsning av partnerforhold

Etablering av ny distributøravtale

Hvis en distributørs ektefelle eller livspartner ønsker å fortsette i Herbalife-virksomheten under skilsmisseforhandlingene, eller umiddelbart etter en skilsmisse eller oppløsning av et partnerforhold, så må distributøren og ektefellen/livspartneren hver for seg starte en ny, separat distributøravtale under den opprinneligedistributørens sponsor. Herbalife vil avslutte kjøpsprivilegiene i den opprinnelige distributøravtalen og kreditere hver nye, separate distributøravtale med forretningsaktiviteten til det opprinnelige distributøravtalen gjennom en «tilknytning» (se **Skilsmisse og oppløsning av et partnerforhold og Herbalifes salgs- og markedsføringsplan**). Hver distributør må bruke sitt eget ID-nummer i virksomheten sin.



Den opprinnelige distributøravtalen og dens downline kan ikke deles mellom distributøren og den tidligere ektefellen eller livspartneren. De kan for eksempel ikke dele distributøravtalen ved å gi hver person 50 prosent eierskap.

Herbalife må motta følgende dokumenter for å etablere nye distributøravtaler:

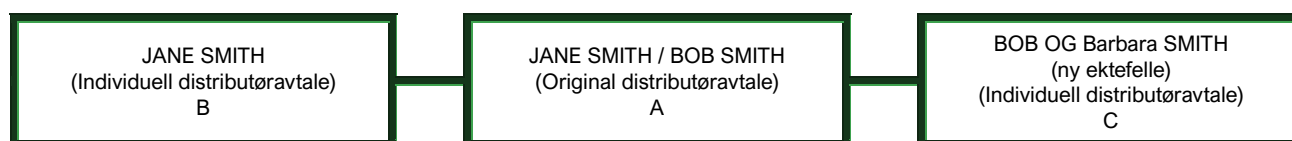
Ved skilsmisse

- Nye, utfylte og signerte avtaler, fra distributøren og ektefellen, støttet av sponsoren til den opprinnelige distributøravtalen.
- Et signert og notarialbekreftet «Skilsmisse og separasjonsskjema»
- En kopi av begjæring om oppløsning av ekteskap, forliksavtale eller endelig skilsmisседом.
- Nylig utfylte og signerte søknader om TAB Team-produksjonsbonus, for distributøren og ektefellen, som viser ID-nummeret til den nye, separate distributøravtalen (kun distributøravtale på TAB Team-nivå)

Ved oppløsning av partnerforhold

- Nylig utfylte og signerte avtaler for distributøren og livspartneren, støttet av sponsoren til den opprinnelige distributøravtalen.
- Et signert og notarialbekreftet «Skjema vedrørende oppløsning av partnerforhold» fra begge parter. (Hvis ikke begge parter leverer et signert og notarialbekreftet «Skjema vedrørende oppløsning av partnerforhold», så vil det bli påkrevd med en rettskjennelse som viser at forholdet er avsluttet.)
- Nylig utfylte og signerte søknader om TAB Team-produksjonsbonus, fra distributøren og livspartneren, som viser ID-nummeret til den nye, separate distributøravtalen (kun distributøravtale på TAB Team-nivå)

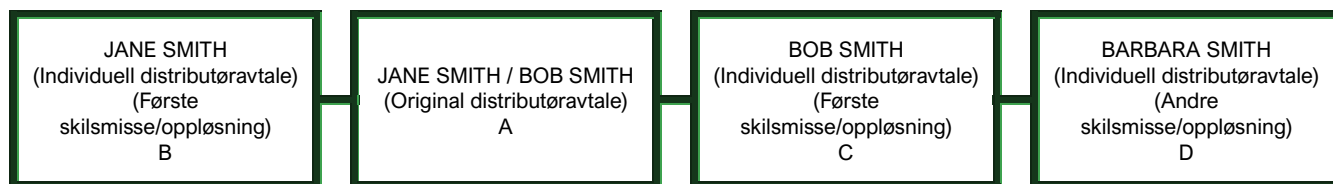
Hvis en distributør gifter seg på nytt, eller får en ny livspartner, så kan denne nye ektefellen eller livspartneren bli lagt til i distributørens nye separate distributøravtale for å støtte distributøren i virksomheten og for anerkjennelsesformål.



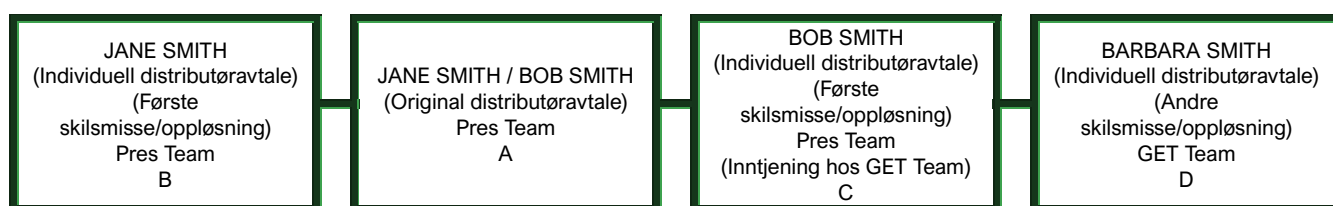
Mer enn én skilsmisse eller oppløsning av partnerforhold:

Herbalife vil kun tilknytte en distributøravtale som er oppløst eller avsluttet ved skilsmisse. I tilfeller der det forekommer mer enn én skilsmisse eller oppløsning av partnerforhold, så kan den tidligere livspartneren eller tidligere ektefellen etablere en separat distributøravtale, men distributøravtalen vil ikke ha noen tilknytning.

For eksempel, hvis Bob og Barbara skiller seg, kan Barbara starte en ny separatdistributøravtale («D») under den opprinnelige sponsorens distributøravtale, men det vil ikke være tilknyttet Bobs distributøravtale («C»).



Barbaras distributøravtale («D») vil ha et nivå i salgs- og markedsføringsplanen som er basert på forretningsaktiviteten som er oppnådd under distributøravtalen («C»). For eksempel: Forretningsaktiviteten til distributøravtale («C») har oppnådd nivået til GET Team, derfor vil Barbaras nye distributøravtale («D») bli etablert på et GET Team-nivå.



Forespørsel om å endre den opprinnelige distributøravtalen

Herbalife vil akseptere forespørsler om å endre den opprinnelige distributøravtalen. Alle forespørsler må signeres av begge parter, med mindre Herbalife mottar en attestert kopi av den endelige skilsmisedommen.

Fjerne navnet til en ektefelle eller livspartner: Herbalife må motta det utfylte skjemaet «Forespørsel om å fjerne ektefelle» eller «Forespørsel om å fjerne livspartner», for å kunne fjerne navnet til en ektefelle eller livspartner fra registeret for distributøravtalen.

Utbetalinger: Herbalife må motta et utfylt skjema med forespørsel om utbetaling for å gjøre endringer i utbetalinger. Påfølgende forespørsler må signeres og notarialbekreftes av begge parter. Resultatregnskapet for det opprinnelige distributøravtalen vil være tilgjengelig på MyHerbalife.no når du er logget inn under den opprinnelige distributøravtalens ID-nummer fra Herbalife.

Overføringer: Herbalife må motta et utfylt «Skjema vedrørende skilsmisse og separasjon» eller «Skjema vedrørende oppløsning av partnerforhold» for å overføre et distributøravtale til noen som ikke er distributøren, en tidligere ektefelle eller livspartner.

Hvis distributøravtalen som skal overføres er knyttet til et annet distributøravtale, vil den overførte distributøravtalen forbli tilknyttet.

Hvis en distributør etter å ha overført distributøravtalen sin, bestemmer seg for å etablere et nytt distributøravtale:

- Må den nye distributøravtalen drives uavhengig av det opprinnelige distributøravtalen.
- Avansement innen salgs- og markedsføringsplanen, discountrabatter, produksjonsbonuser og annen inntjening vil utelukkende bli basert på prestasjonene i den nye distributøravtalen.

For at Herbalife skal godta den nye avtalen:

- Må distributøren sende inn forespørselen innen ett år etter overføringen hvis supervisor og under, eller innen to år etter overføringen hvis world team og over.
- Sponsoren til den opprinnelige distributøravtalen må sponse den nye distributøravtalen.
- Den nye statusen til distributøravtalen vil være tilsvarende statusen til den opprinnelige, ved tidspunktet for overføringen.

Å bli med under en annen sponsor / delta i en annet distributøravtale

For å bli med under en annen sponsor, så må distributøren, ektefellen eller livspartneren gi følgende obligatoriske dokumenter til Herbalife:*

Ved skilsmisse

- En avtale som er utfylt og signert nylig
- signert og notarialbekreftet «Skilsmisse og separasjonsskjema»
- Kopi av begjæring om oppløsning, forliksavtale, endelig skilsmisedom, eller dokumentasjon fra en domstol som inneholder en foreløpig beslutning om at forholdet er avsluttet

Ved oppløsning av partnerforhold

- En avtale som er utfylt og signert nylig
- Et signert og notarialbekreftet «Skjema vedrørende oppløsning av partnerforhold» fra begge parter (Hvis ikke begge parter leverer et signert og notarialbekreftet «Skjema vedrørende oppløsning av partnerforhold», så vil det bli påkrevd med en rettskjennelse som viser at forholdet er avsluttet.)

I tillegg må distributøren, ektefellen eller livspartneren følge reglene som gjelder en inaktiv periode. Den inaktive perioden vil bli bestemt som beskrevet i **regelen for inaktiv periode**, eller ut fra utstedelsesdatoen til det mottatte rettsdokumentet, det som kommer sist.

Merk: Å etablere en nytt distributøravtale under en annen sponsor, krever kjøp av en HDP, og fordeler vil begynne på 25 prosent uten noen tilknytning til den opprinnelige distributøravtalen.

* Skjemaer og søknader er tilgjengelige gjennom medlemservice.

Skilsmisse og oppløsning av partnerforhold og Herbalife sin salgs- og markedsføringsplan

Totalt antall salgspoeng: Den individuelle distributøravtalen vil motta salgspoengene fra den opprinnelige distributøravtalen for å kombinere dem med sine egne salgspoeng («tilknytning»). Dette vil avgjøre om man er berettiget til å motta diskontrabatter, kvalifikasjoner, rekvalifiseringer og/eller produksjonsbonuser.

Når det gjelder retten til å motta en prosentandel av diskontrabatter, så vil den opprinnelige distributøravtalen kombinere salgspoengene med hver av de individuelle distributøravtalene, i tillegg til sine egne salgspoeng.

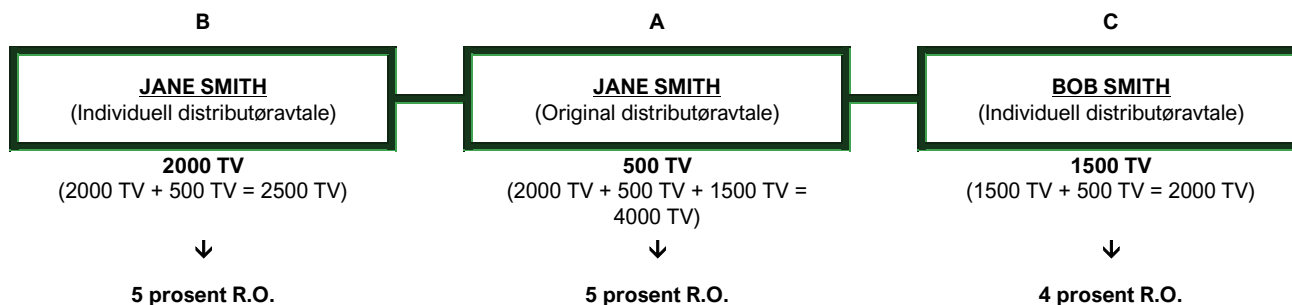
Berettigelsen for å motta produksjonsbonuser for den opprinnelige distributøravtalen, vil bli bestemt ut fra resultatet til den best presterende individuelle distributøravtalen.

Eksempel:

Salgspoeng

Salgspoeng for B og C blir som følger:

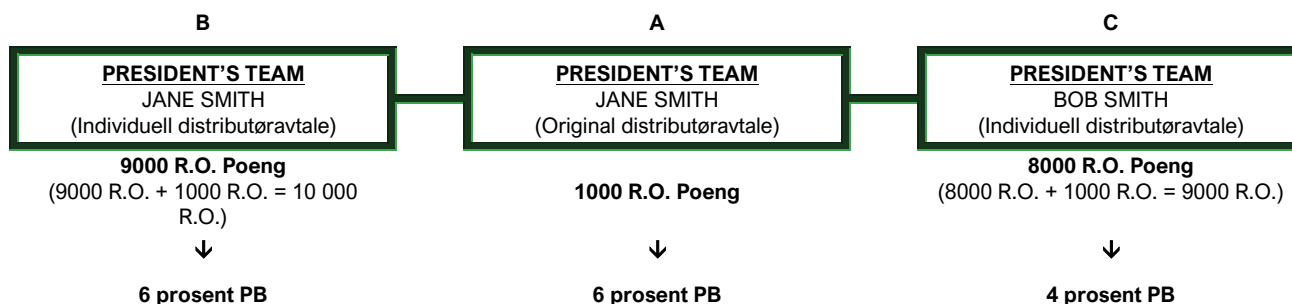
B + A og C + A



Discontrabatter (R.O.)

Discontrabattpoeng som gjelder for beregning av produksjonsbonuser (PB), kombineres på følgende måte:

B + A og C + A



Kvalifiseringskrav: Hver individuelle distributøravtale må følge reglen om ti detaljkunder og 70 prosent-regelen, samt alle andre krav for å oppnå discontrabatter.

Hver distributøravtale må også oppnå det nødvendige antallet salgspoeng for å oppfylle kravene om matchende salgspoeng for sin egen downline som kvalifiserer for supervisor-status. Kjøpsprivilegiene til den opprinnelige distributøravtalen vil bli gitt midlertidig for å imøtekomme ethvert krav til matchende salgspoeng for downline-kvalifiseringer.

Anerkjennelse: Hver distributøravtale vil bli anerkjent for sine egne prestasjoner under salgs- og markedsføringsplanen. Den opprinnelige distributøravtalen vil ikke motta anerkjennelse. Hvis både den opprinnelige og den individuelle distributøravtalen oppnår nivået President's Team, vil det bare bli delt ut én diamant til upline President's Team-medlemmet, noe som er i samsvar med utdeling av diamanter for distributøravtaler som ikke er involvert i en skilsmisse eller oppløsning av partnerforhold. Hvis den individuelle distributøravtalen kvalifiserer seg til en diamant, så vil kun denne distributøravtalen avansere innenfor diamantstatusen(e).

Arrangementer: Regler som er tilknyttet deltakelse på arrangement gjelder hvert enkelt arrangement og kan variere. Les arrangementmaterialet for å få informasjon om innkvartering, billetter, transport og andre detaljer som gjelder arrangementer.

Arv*

Distributøravtalen til en avdød distributør kan overføres til en arvtaker i henhold til gjeldende lover og regler og med Herbalifes godkjenning, som ikke skal holdes tilbake uten rimelig grunn.**

En distributør kan eie og drive maksimalt tre distributøravtaler – Distributørens egen samt opptil to andre som er ervervet gjennom arv. En arvet distributøravtale kan overføres direkte til arvtakeren eller hvis distributøravtalen er på TAB Team-nivå, til et selskap*** som arvtakeren eier.****

Inaktivitetsperioden (som angitt i regelen om inaktivitetsperiode) gjelder ikke for en arvet distributøravtale.

Arvingen må fremvise all dokumentasjon som Herbalife ber om fullt og helt etter eget skjønn.

Forespørsler om å avslutte en avdød persons distributøravtale må rettes direkte til medlemsservice.

* Programmet for forretningskontinuitet kan være behjelpelig med å legge planer for dødsbo og arv for å sikre kontinuiteten i distributøravtalen din. Kontakt medlemsservice for å få mer informasjon eller se dokumentet distributøravtale i Herbalife – planlegging for fremtiden, som er tilgjengelig på MyHerbalife.no.

** Skjemaet for overføring av distributøravtale tilhørende avdød distributør kan du få hos medlemsservice.

**** Hvis det er tilgjengelig i arvtakerens marked.

**** Arvet/arvede distributøravtale(r) betraktes som separate enheter, som må drive forretningsvirksomhet, oppnå salgsvolum og følge vilkårene for kompensasjon i henhold til salgs- og markedsføringsplanen. Unntaket er salgspoeng oppnådd på livstid, som gjør det mulig å kombinere arvtakerens totale salgspoeng med de totale salgspoengene fra den arvede distributøravtalen. *Arvtakeren er ansvarlig for betaling av avgifter og eventuell gjeld for hver distributøravtale.*

Oppsigelse

En distributør kan si opp en distributøravtale ved å sende inn en oppsigelsesforespørsel gjennom det nettbaserte selvbetjeningssenteret på MyHerbalife.no, eller ved å sende et signert brev til Herbalife. Oppsigelsen trer i kraft når den er mottatt og godtatt av Herbalife.

Salg til forbrukere

Herbalife er et direktesalgsselskap. Selvstendige aktører (distributører) selger Herbalife®-produkter direkte til kunder og gir dem produktveiledning og sosial støtte.

Utbetalinger og justeringer

For å kvalifisere seg til månedlige discountrabatter, produksjonsbonus eller andre bonuser, som tilbys av Herbalife, må distributørene oppfylle salgskravene for produksjonsbonus og discountrabattpoeng. Dette blir forklart i sin helhet i salgs- og markedsføringsplanen og i annen litteratur og annet salgsfremmende materiale. For å motta disse utbetalingene, må distributørene oppfylle visse krav for detaljkunder og produkt distribusjon, og bekrefte disse den første i hver måned i [skjemaet for omsetningsbekreftelse](#).*

* Skjema for omsetningsbekreftelse er tilgjengelige på MyHerbalife.no.

Opprettholde sponsorlinjen

Forholdet mellom sponsor og distributør utgjør selve grunnlaget i salgs- og markedsføringsplanen. Disse reglene beskytter begge parter, inkludert ivaretagelse av sponsorrettigheter. Distributører som er sponsorer, bruker mye tid og energi på lederskap og opplæring for å støtte sin downline. Endring av sponsoravtalen er skadelig med tanke på integriteten til Herbalife-virksomheten og frarådes. En endring av sponsoravtalen godtas kun i sjeldne tilfeller, og alltid fullt og helt etter Herbalife sitt skjønn.

Endring av sponsoravtale

En distributør som ønsker å be om en endring av sponsor, må fylle ut og sende inn skjemaet «Forespørsel om bytte av sponsor» sammen med attestert skjema «Samtykke i bytte av sponsor» fra den nåværende sponsoren samt et attestert godkjenningsskema fra den foreslåtte sponsoren. Alle dokumenter må være signert av to vitner.

Forespørsler om å endre sponsor, vil kun bli vurdert hvis følgende omstendigheter foreligger:

- Informasjon om sponsor, som ble oppgitt i avtalen, var feil.
- Forespørselen kommer innen 90 dager etter at Herbalife har akseptert den nåværende avtalen.
- Den nåværende og foreslåtte sponsoren tilhører samme linje.
- Nåværende distributøravtale har ikke nådd supervisor-nivå
- Distributøren som anmoder har ennå ikke sponset andre distributører.

* De nødvendige skjemaene for forespørsel om bytte av sponsor og samtykke i bytte av sponsor, kan du få i avdelingen for medlemsservice. Disse skjemaene og all annen spesifisert dokumentasjon må sendes til avdelingen for medlemsservice for at Herbalife skal kunne behandle forespørselen.

Søknad om bytte av sponsoravtale

For å kunne beskytte linjens integriteten, noe som er et grunnleggende prinsipp innen multilevel-markedsføring, frarådes det å bytte sponsor. Dette vil kun bli godkjent av Herbalife under helt spesielle omstendigheter.

En distributør kan bare søke om å bytte sponsor innenfor sin egen upline President's Team-organisasjon.

En distributør som ønsker å bytte sponsor, bør først rådføre seg med sin upline for å snakke om og vurdere omstendighetene. Hvis distributøren deretter ønsker å fortsette, må vedkommende fylle ut og sende inn et «Forespørsel om bytte av sponsor»-skjema (undertegnet av to vitner) sammen med et «Samtykke til bytte av sponsor»-skjema (undertegnet av to vitner) fra den nåværende sponsoren, og alle som tjener et salgshonorar og en produksjonsbonus i upline, opptil og inkludert aktive President's Team-medlemmer som tjener 7 % Produksjonsbonus. I tillegg må Herbalife motta et «Godkjenning av bytte av sponsor»-skjema, fra den foreslåtte sponsoren (signert av to vitner).

Hvis både den nåværende og den foreslåtte sponsoren har den samme sponsoren i upline, og begge har samme status og inntektsnivå under salgs- og markedsføringsplanen, så må distributøren som ber om byttet, bare å skaffe et «Samtykke til bytte av sponsor»-skjema (undertegnet av to vitner) fra den nåværende sponsoren, og et «Godkjenning av bytte av sponsor»-skjema, fra den foreslåtte sponsoren (undertegnet av to vitner).

Hvis Herbalife godkjenner endringen, vil den forespurte distributøren ikke ha lov til å beholde downline-distributører og foretrukne kunder.

Hvis forespørselen om endring av sponsor avslås, kan distributøren si opp distributøravtalen og følge perioden med inaktivitet før vedkommende igjen kan søke om en ny distributøravtale for Herbalife under en annen sponsor. (Seregelen for inaktiv periode på ett år.)

** De nødvendige skjemaene for forespørsel om bytte av sponsor og samtykke i bytte av sponsor, kan du få i avdelingen for medlemsservice. Disse skjemaene og all annen spesifisert dokumentasjon må sendes til avdelingen for medlemsservice for at Herbalife skal kunne behandle forespørselen.*

Reglene beskytter Herbalife-muligheten og merkevaren. Overtredelser kan ha negativ innvirkning på meningene til tilsynsmyndigheter, media og offentligheten om Herbalife, produktene og distributørene. Selv om mange regelbrudd kan løses ved å opplyse distributører om reglene og forretningspraksis, er det tilfeller der brudd på reglene fortjener strengere straffer.

Distributører oppfordres på det sterkeste til å raskt rapportere påståtte brudd på reglene til Herbalife for å beskytte Herbalifes, samt distributørenes omdømme og goodwill. Herbalife vil vanligvis kun behandle klager som mottas innen ett år fra den datoen da distributøren visste, eller burde ha visst, om regelbruddet, men vi forbeholder oss retten til å gjennomføre en undersøkelse til enhver tid.*

*Herbalifes håndhevelse av reglene skal ikke medføre ansvar for å betale erstatning for tap av fortjeneste, goodwill eller noen følgeskader.

Prosedyre for klager

Distributører bør rapportere mistenkte brudd til Herbalife på [MyHerbalife.no](https://myherbalife.no) gjennom kundeservice på nett. Informasjonen som kreves, skal inkludere klagens innhold og faktabaserte detaljer som støtter opp under påstandene.*

Distributører kan ikke fraråde en kunde eller distributør fra å klage eller gjengjelde den på noen måte.

**Faktabaserte detaljer inkluderer navnene, adressene og telefonnumrene til alle de involverte personene, i tillegg til datoer, tider, steder osv.*

Henvendelse

Hvis Herbalife bestemmer, fullt og helt etter eget skjønn, at det finnes tilstrekkelig informasjon til å støtte påstanden, så vil en Herbalife-representant kontakte distributøren som er gjenstand for klagen, slik at distributøren får en mulighet til å komme med et svar.

Ved spesielle omstendigheter kan det bli nødvendig å innføre restriksjoner på en distributøravtale mens undersøkelsesprosessen pågår. Disse restriksjonene kan inkludere et forbud mot å delta på et Herbalife-arrangement og suspensjon eller avslag med tanke på:

- kjøpsprivilegier,
- utbetaling av discontrabatter,
- utbetaling av TAB Team-produksjonsbonus,
- belønninger eller fordeler (f.eks. ferier, pins osv.),
- å snakke på Herbalife-sponsede opplæringsseminarer eller andre møter,
- kvalifikasjoner som kan være i gang og
- retten til å presentere seg selv som en Herbalife-distributør

Sanksjoner

Regelbrudd kan føre til rettslige eller regulatoriske utfordringer for Herbalife og true virksomheten til alle distributørene. Av denne grunn kan straffene bli betydelige. Herbalife kan fullt og helt etter eget skjønn bestemme en passende straff, basert på overtredelsens innhold og konsekvensene det resulterte i, eller kunne ha resultert i, inkludert:

- suspensjon av alle distributørrettigheter og -privilegier,
- økonomiske sanksjoner,
- krav om å betale Herbalifes rettslige kostnader,
- forbud mot å delta eller snakke på Herbalifes sponsede arrangementer,
- diskvalifisering fra å delta i den årlige Mark Hughes-bonus,
- diskvalifisering fra å delta i produksjonsbonus-programmet,
- permanent tap av linje,
- salgspoengs- og inntjeningsjusteringer, og/eller
- Oppheving av distributøravtalen (se «oppheving eller sletting av distributøravtalen» nedenfor).

Hvis Herbalife konkluderer med at andre distributører har hjulpet til med, oppmuntret til eller deltatt i regelbruddene, så kan Herbalife også holde slike distributører ansvarlige for regelbruddene.

Herbalife forbeholder seg retten til å publisere navnet, overtredelsen, omstendigheten rundt denne og straffen til distributøren som har brutt en regel.

*Salgspoeng og inntjeningsjusteringer inkluderer også korrigerende tiltak for å stoppe misbruk av salgs- og markedsføringsplanen og forbudet mot salg på auksjonsnettsteder og tredjeparts markeds plasser på nett.

Forespørsel om ny vurdering (ikke relatert til oppsigelser)

Distributører kan levere en forespørsel til Herbalife innen 15 dager fra den datoen da avgjørelsen ble tatt. Når en distributør ber om en ny vurdering, så må det sendes inn ytterligere informasjon som vedkommende mener er av betydning og han må også forklare hvorfor denne informasjonen ikke ble gitt i løpet av undersøkelsesprosessen. Hvis forespørselen om en ny vurdering ikke blir sendt innen fristen på 15 dager, så vil forespørselen bli avvist, selv om Herbalife forbeholder seg retten til å vurdere bevis som er sendt etter fristen på 15 dager, fullt og helt etter eget skjønn.

Oppsigelse av en distributøravtale

Herbalife kan, fullt og helt etter eget skjønn, oppheve en distributøravtale hvis en distributør bryter reglene.*

Oppsigelsen trer i kraft fra datoen i Herbalifes skriftlige melding til distributøren. Ved oppheving av en distributøravtale, vil distributøren ikke ha noen krav overfor Herbalife som et resultat av opphevingen.

En oppsagt distributør ** kan ikke lenger

- drive virksomhet som en distributør,
- representere seg selv som en Herbalife-distributør,
- bruke Herbalife sitt handelsnavn, logo, varemerker og andre immateriell eiendeler,
- delta på opplæring, møter, sosiale arrangement eller kampanjer for Herbalife, ikke engang som ektefelle eller gjest.

Hvis en distributør har brutt reglene, så kan Herbalife nekte å godta betalingen av årsavgiften. I så fall vil distributøravtalen oppheves, og Herbalife vil tilbakebetale årsavgiften.

*Oppheving betyr fullstendig kansellering av distributøravtalen og tilbaketrekking av distributørens rett til å drive en Herbalife-virksomhet. *Dette inkluderer kansellering av distributørens rett til å motta ytterligere inntekter fra distributøravtalen.*

** Disse forbudene gjelder også distributører som sier opp, eller på annet vis forlater Herbalife-virksomheten, mens de blir gransket for mulige regelbrudd.

Anke en oppsigelse

Distributører kan anke en beslutning om oppsigelse innen 15 dager etter avgjørelsen. Når distributøren ber om en anke, må vedkommende sende inn ytterligere informasjon han eller hun mener bør vurderes og må også forklare hvorfor denne informasjonen ikke ble fremlagt under undersøkelsen. Hvis ankeforespørselen ikke blir sendt inn innen 15 dager, blir forespørselen avslått, men Herbalife forbeholder seg likevel helt og holdent etter eget skjønn retten til å vurdere bevismateriale som er sendt inn etter tidsfristen på 15 dager.

Anken blir vurdert av en komité bestående av en utnevnt representant fra henholdsvis salgsavdelingen, medlemsservice og den juridiske avdelingen («granskningskomiteen»). Flertallet av granskningskomiteen kan opprettholde oppsigelsen, gjenopprette distributøravtalen eller anbefale en alternativ straff for de angivelige bruddene. Ved vurderingen av oppsigelsesbeslutningen skal granskningskomiteen avgjøre om det angivelige regelbruddet var graverende.

Denne beslutningen skal ikke føre til noe ansvar for å betale kompensasjon for tap av profitt eller goodwill.

Ytterligere lovbestemmelser

Alle henvisninger til «Avtalen» betyr medlemssøknaden og hele kontraktsforholdet mellom distributøren og Herbalife.

Skader

I den grad det er tillatt under gjeldende lovverk skal verken Herbalife eller distributøren bli holdt ansvarlige overfor hverandre for følgeskader, indirekte, utilsiktede, spesielle eller strafferettslige skader av noe slag, inkludert uten begrensninger ethvert tap av goodwill, forretningsmuligheter, gode tilbud, profitt eller inntekter, under noen form for rettslig teori eller en teori som er grunnet på rimelighet, og uavhengig av om muligheten for slik skade er kjent for noen av partene.

Frafallelse og forsinkelse

Herbalife kan ta seg av regelbrudd, eller andre brudd, på enhver avtale med enhver distributør fullt og helt etter eget skjønn. Ingen feil, avslag eller forsømmelse fra Herbalife sin side når det gjelder å utøve rettigheter, myndigheter eller alternativer under avtalen skal utgjøre en fraskrivelse av bestemmelsene eller en fraskrivelse av Herbalife sine rettigheter til enhver tid under avtalen.

Ugyldighet

Hvis en bestemmelse i avtalen viser seg å være ugyldig, ulovlig eller ikke kan håndheves på noen måte, skal den skilles fra avtalen og ikke ha noen innvirkning på resten av avtalen, som skal forbli i full kraft og virkning. Videre skal det som en del av avtalen automatisk legges til en bestemmelse som er så lik som mulig den avskårne bestemmelsen som vil være lovlig, gyldig og håndhevbar.

Valg av lov og forum

Enhver konflikt som måtte oppstå i forholdet mellom Herbalife og distributørene, skal håndheves av norsk lov uten bruk av motstridende rettsprinsipper.

Enhver slik konflikt skal utelukkende løses gjennom rettslige prosesser av en kompetent domstol i Oslo, Norge.

Erstatning

Distributøren vil sørge for erstatning, forsvare og holde Herbalife skadesløs for ethvert søksmål, handling, krav, rettsforfølgelse eller påstand, inkludert alle kostnader eller ansvar og skader knyttet til eller som har oppstått som følge av distributørens brudd på avtalen eller utførelsen av distributørens Herbalife-virksomhet. Herbalife kan blant annet motregne beløp de skylder distributøren for å tilfredsstille eventuelle forpliktelser som oppstår under denne erstatningsforpliktelsen.

Krav mellom distributører

Herbalife skal ikke holdes ansvarlig overfor noen distributører for noen slags kostnad, tap, skade eller utgift, som er påført distributøren, enten direkte eller indirekte, som et resultat av en handling, unnlattelse, fremstilling eller påstand fra en annen distributør.

Med mindre annet er angitt, innhenter, bruker og deler Herbalife kun «personopplysninger» (f.eks. fornavn og etternavn, postadresse, poststed, fylke, postnummer, telefonnummer, e-postadresse, kredittkortinformasjon og bankinformasjon) i samsvar med personvernerklæringen på https://www.myherbalife.com/ed/nn-NO/pages/public/privacy_policy.html.

På grunn av hvor unikt multilevel-markedsføring er på flere nivåer, kan distributører motta personopplysninger om andre direkte fra Herbalife. Det kan for eksempel være informasjon om andre distributører og fordelskunder i en distributørs downline, kunder eller henvisninger som uttrykker interesse for Herbalifes® produkter eller tjenester, eller enkeltpersoner som bruker nettsidene og mobilappene («nettsteder»). (Downline-organisasjonen består av alle distributører og fordelskunder som en bestemt distributør er personlig sponsor for, og alle personer som de påfølgende distributørene igjen er sponsorer for. Når Herbalife utleverer personopplysninger til en distributør, er han eller hun ansvarlig for dem og må behandle dem strengt fortrolig.

Distributørene kan bare bruke disse personopplysningene som behandlingsansvarlige for å utvikle forholdet mellom egen Herbalife-virksomhet og downline, kunder eller henvisninger.

Distributørene kan bare bruke disse personopplysningene til andre formål hvis de har informert personen og sørget for å ha et gyldig rettslig grunnlag for denne tilleggsbruken. Eksempler på gyldige rettslige grunnlag for bruk:

- samtykke fra personen,
- etterlevelse av en rettslig forpliktelse,
- gjennomføring av en kontrakt med personen (f.eks. en avtale om å selge ham eller henne produkter), eller
- ivaretagelse av en berettiget forretningsinteresse, forutsatt at personverninteressene til den aktuelle personen ikke veier tyngre enn denne interessen.

Bruk av informasjon i markedsføringsøyemed krever uttrykkelig samtykke fra personen det gjelder.

En måte Herbalife deler informasjon med distributører på er gjennom linjerapporter. Disse rapportene inneholder informasjon om andre distributører og fordelskunder i en distributørs downline, for eksempel navn og kontaktinformasjon, ID-nummeret deres hos Herbalife, samt forretningsdata som nivået eller rangeringen, salgspoeng og salgsstatistikk. Linjerapporter gis til distributører i streng fortrolighet og utelukkende for å hjelpe dem med å videreutvikle sin egen Herbalife-virksomhet. Linjerapporter, inkludert alle personopplysninger og andre opplysninger, utgjør fortrolige, proprietære forretningshemmeligheter som tilhører Herbalife.

Distributører kan ikke innhente, spre eller samle inn konfidensielle opplysninger, personopplysninger eller sammenfattede opplysninger om andre Herbalife-distributører, deres kunder eller fordelskunder, unntatt i sammenheng med egen downline og utelukkende for å markedsføre egen Herbalife-virksomhet og for å administrere, motivere og lære opp egen downline.

Distributører kan også innhente personopplysninger direkte fra enkeltpersoner eller på andre måter, for eksempel når de innhenter kontakt- og betalingsinformasjon fra kunder for å behandle produktordrer.

Distributører må følge gjeldende personvern- og databeskyttelseslover, inkludert begrensninger på overføringer av opplysninger til utlandet, når det gjelder alle personopplysninger som distributører mottar (fra Herbalife eller på annen måte) i forbindelse med distributørens Herbalife-virksomhet. Dersom en distributør innhenter personopplysninger og/eller deler personopplysninger som samles inn med Herbalife, samtykker distributøren i å gi alle nødvendige varsler og innhente alt som er nødvendig av samtykke i henhold til gjeldende lov. Distributører kan ikke bruke personopplysninger til andre formål enn det spesifikke formålet de ble samlet inn for, med mindre personen uttrykkelig har gitt dem tillatelse til å gjøre det, eller med mindre de har juridisk grunnlag for denne ekstra bruken som påpekt ovenfor.

I tillegg er det distributørens ansvar å opprettholde sikkerheten til alle personopplysninger som han eller hun mottar og bare beholde slike opplysninger så lenge som kreves for formålet de ble innhentet til eller så lenge som kreves av loven, det som gjelder lengst.

Avhengig av gjeldende lovverk kan enkeltpersoner ha ulike rettigheter med hensyn til personopplysningene, for eksempel rett til tilgang, korrigering, begrensning av eller innsigelser mot behandling, overførbarhet til en annen behandlingsansvarlig og sletting. Disse rettighetene er underlagt lovfestede begrensninger.

Vær oppmerksom på at personvern- og databeskyttelseslover ofte har strengere krav til samtykke, sikkerhet og oppbevaring for spesielle kategorier av personlig informasjon, for eksempel helse- og velværedata, biometriske data og data knyttet til barn eller mindreårige. Distributører kan for eksempel samle inn informasjon relatert til helse og velvære som kroppsvekt, målinger og livsstil (f.eks. i forbindelse med velværeevalueringer eller konkurranser, som utfordringer som gjelder vekttap og kroppstransformasjon), men bare hvis de har fått uttrykkelig samtykke til å gjøre det. Et slikt samtykke kan også trekkes tilbake av personen når som helst.

Definisjoner

Søknad og avtale: Herbalifes søknad og avtale om uavhengig distributørskap og hele kontraktsforholdet mellom distributøren og Herbalife, inkludert salgs- og markedsføringsplanen, atferdsreglene og andre dokumenter som er lagt ut på [MyHerbalife.no](https://myherbalife.no).

Tilknytning: Ved en skilsmisse eller oppløsning av et partnerforhold, kombineres salgspoengene fra den opprinnelige distributøravtalen med salgspoengene i den separate distributøravtalen til det skilte paret eller de tidligere livspartnerne, med tanke på utregning av inntjeningsprosenter.

Forretningsverktøy: Et salgshjelpemiddel som ikke leveres av Herbalife.

Utfordringer: Utfordringer som gjelder vektnedgang, kroppstransformasjon, maraton og lignende.

Påstand: Enhver uttalelse, historie, bilde eller video om Herbalife®-produkter, eller Herbalife forretningsmulighet.

Klubb: Nutrition Club.

Kommersiell klubb: En klubb som drives utenfor hjemmet.

Selskapet vårt: Herbalife International of America, Inc.

Konkurransetfordringer: Tjene som en valgfri driftsmetode tilgjengelig for alle distributører. Konkurransedyktige utfordringer kan omfatte ferdighetsbaserte konkurranser (f.eks. vekttap, kroppstransformasjon, maraton og lignende) der fastsettelse av en premievinner bestemmes av bedømmelseskriterier.

Kunde: Fordelskunder og detaljkunder

Avgift: Årsavgift for distributørtjenesten.

Herbalifes immaterielle eiendeler: Inkluderer Herbalifes opphavsrettsbeskyttede materialer, varemerker, handelsnavn, merkenavn og forretningshemmeligheter.

HDP: Herbalifes distributørpakke En HDP er et startkit for Herbalife-distributørers virksomhet.

Herbalife®-produkter: Omfatter alle produkter solgt av Herbalife, og preparater laget av distributører som bruker disse produktene.

Kundeemner: Utsikter for Herbalife®-produkter eller Herbalifes forretningsmulighet.

Livspartner: En person som en Herbalife-distributør utpeker som sin livspartner gjennom skjemaet «Forespørsel om å legge til livspartner».

Linjerapporter: Disse rapportene inneholder informasjon om andre distributører og fordelskunder i en distributørs downline, for eksempel navn og kontaktinformasjon, ID-nummeret deres hos Herbalife, samt forretningsdata som nivået eller rangeringen, salgspoeng og salgsstatistikk.

Lotteri: Lotterier er strengt forbudt. Et lotteri er en kampanje der en premie blir tilbudt og tildelt. En vinner bestemmes utelukkende ved en tilfeldighet, og det kreves penger eller informasjon for å delta. Loddtrekninger er lotterier, derfor er de forbudt.

Maraton: Maraton er en fin måte å gjøre små, men konsekvente og konstante sunne livsstilsendringer på. Et maratonlag vil konkurrere med andre lag for å se hvem som får de beste resultatene. Et maraton består av ni personer inkludert en kaptein og har en gjennomsnittlig varighet på ti dager. Deltakerne kan deretter bli med på maraton igjen til de oppnår ønsket ernæringsresultat eller for å opprettholde det. Generelt sett, ettersom maraton er av kort varighet, er premiene vanligvis anerkjennelse og ikke-pengepremiealternativer.

Materialer: Herbalife-produisert litteratur og salgshjelpemidler.

Distributør: En person med en godkjent Herbalife-søknad og distributøravtale og som er registrert i Herbalifes registre.

Distributøravtale: En distributørs uavhengige Herbalife-virksomhet.

Medlemsservice: Herbalifes avdeling for medlemsservice, som kan kontaktes på telefon: 37408426.

Nutrition Clubs: Nutrition Clubs gir et støttende nettverk for de som ønsker å fokusere på god ernæring gjennom å bruke Herbalife®-produkter.

Nutrition Club-operatør: også kjent som «operatør», er en selvstendig Herbalife-distributør som driver en Nutrition Club.

Deltaker: En person som deltar i en utfordring.

Personopplysninger: Opplysninger om en person, for eksempel fornavn og etternavn, postadresse, poststed, postnummer, telefonnummer, e-postadresse samt kredittkort- og bankinformasjon.

Fordelskunde: En fordelskunde har rett til å kjøpe Herbalife®-produktet direkte fra Herbalife med rabatt. En fordelskunde har ikke lov til å (1) selge Herbalife®-produkter eller -tjenester; (2) rekruttere eller sponse andre til å bli uavhengige Herbalife-distributører eller fordelskunder, eller (3) motta kompensasjon i henhold til salgs- og markedsføringsplanen.

Premie (konkurrans utfordringer): Noe av verdi som tilbys alle deltakerne og deles ut til en vinner (-e) av utfordringen.

Granskingskomité: Komitéen som vurderer en anke, som gjelder et oppsigelsesvedtak. Består av utnevnte representanter fra hver salgsavdeling, medlemsservice og den juridiske avdelingen.

Atferdsregler: Distributørregler, retningslinjer og råd som Herbalife utsteder fra tid til annen.

Salgs- og markedsføringsplan: Skisserer de spesifikke milepælene og fordelene som distributører kan strebe etter å oppnå.

Sponsor: Distributøren som bringer en annen person inn i Herbalifes virksomhet og fordelskundeprogram.

Tredjeparts nettsteder: Auksjonssider og tredjeparts nettbutikker.

Erverver: Distributøren som en distributøravtale overføres til.

Avhender: Den tidligere distributøren som overfører distributøravtalen sin til en annen person.



[Direktesalgsforbundet](#)

<https://www.direktesalgsforbundet.no/wp-content/uploads/2023/06/Loverregler-vedtatt-2023.pdf>