

dōTERRA® | EUROPE

Håndbog for Politik

DANMARK

AFSNIT 1: Indledning	2
AFSNIT 2: Definitioner	2
AFSNIT 3: Etisk kodeks	4
AFSNIT 5: Køb af produkter	7
AFSNIT 6: Politik for returnering af produkter	7
AFSNIT 7: Forpligtelser og begrænsninger ved detailsalg.....	9
AFSNIT 8: Tilmelding eller sponsorering af en Wellness Konsulent	10
AFSNIT 9: Politik for placering, kædeskift og forbud mod at krydse og flytte	11
AFSNIT 10: Salgskompensationsplan	13
AFSNIT 11: Produktpåstande	20
AFSNIT 12: Reklamer og brug af Virksomhedens immaterielle rettigheder	21
AFSNIT 13: Politikker for detailforretninger, servicevirksomheder og salgs- og fagmesser	26
AFSNIT 14: Internationale aktiviteter	27
AFSNIT 15: Betaling af skatter og afgifter	29
AFSNIT 16: Krav om produktansvar	30
AFSNIT 17: Databeskyttelse og godkendt brug af Wellness Konsulentens oplysninger	30
AFSNIT 18: Ansvarsbegrænsning	32
AFSNIT 20: Ændringer til kontrakten	36
AFSNIT 21: Efterfølgere og krav	36
AFSNIT 22: Diverse	38

AFSNIT 1: Indledning

Denne Håndbog for Politik fra dōTERRA® (Håndbog for Politik) er blevet inkorporeret i og udgør en del af vilkårene og betingelserne i Wellness Konsulent-aftalen. Denne Håndbog for Politik, Wellness Konsulent-aftalen og alle relevante Forretningsapplikationstillæg udgør hele aftalen ("Kontrakten") mellem dōTERRA ("Virksomheden") og Wellness Konsulenten ("Wellness Konsulenten"). Kontrakten eller en del heraf kan ændres af Virksomheden i overensstemmelse med bestemmelserne i Wellness Konsulent-aftalen.

Hvis en Wellness Konsulent ikke overholder bestemmelserne i denne Håndbog for Politik eller et andet dokument, der er omfattet af Kontrakten mellem Virksomheden og Wellness Konsulenten, kan dette have en eller flere af følgende konsekvenser efter Virksomhedens eget skøn: Wellness Konsulent-aftalen opsiges, retten til at sponsorere andre Wellness Konsulenter mistes, retten til at modtage Bonus mistes, Virksomhedens formelle anerkendelse af Wellness Konsulenten ophører, og andre rettigheder og privilegier suspenderes eller ophører.

- A. dōTERRAs virksomhedsmission: dōTERRAs Æteriske olier har den certificerede, testede renhedsgrad CPTG Certified Pure Tested Grade®. Det er dōTERRAs mission at dele de livsforbedrende fordele ved disse Æteriske olier med verden. dōTERRA gør dette ved at:
1. Udforske og udvikle produkter med Æteriske olier i verdens højeste kvalitet gennem et stærkt netværk af højtuddannede og erfarne botanikere, kemikere, sundhedsvidenskabelige forskere og sundhedsfaglige medarbejdere.
 2. Fremstille vores produkter med Æteriske olier efter branchens højeste kvalitetsstandard, renhed og sikkerhed.
 3. Distribuerer vores produkter gennem Wellness Konsulenter, som fra deres hjem præsenterer, sørger for uddannelse i og sælger dōTERRA-produkterne.
 4. Sørge for uddannelsesmuligheder for alle, der er interesseret i at lære, hvordan Æteriske olier med den certificerede, testede renhedsgrad CPTG Certified Pure Tested Grade kan bruges til at opretholde en sund livsstil.
- B. dōTERRAs virksomhedsværdier: dōTERRA vil drive virksomhed på en sådan måde, at Virksomheden har en positiv indflydelse i al fremtid hos hver enkelt person, kunde, konsulent, medarbejder, leverandør og partner, som Virksomheden kommer i kontakt med, ved at:
1. Drive vores forretning med absolut ærlighed og integritet
 2. Behandle alle mennesker med venlighed og respekt
 3. Interagere med andre på en servicerende og omsorgsfuld måde
 4. Arbejde hårdt og forvalte virksomhedsressourcerne klogt
 5. Fremme et behageligt arbejdsmiljø ved at smile, le og have det sjovt
 6. Være taknemmelig for succes og vise vores anerkendelse af andre
 7. Være generøs over for de mindre heldigt stillede i vores samfund og i hele verden

AFSNIT 2: Definitioner

Aktiv: En Wellness Konsulent, der har købt dōTERRA-produkter inden for de seneste tolv måneder.

Bonus: En kompensation (kaldes af og til "provision"), som Virksomheden betaler til en Wellness Konsulent baseret på den mængde produkter, som en Wellness Konsulents organisation har solgt efter at have opfyldt kravene i dōTERRAs salgskompensationsplan. Se afsnit 10.

Consultant: Betegnelse for Wellness Konsulent på level 1 i Virksomhedens salgskompensationsplan.

dōTERRAs immaterielle rettigheder: dōTERRAs immaterielle rettigheder betyder alle immaterielle rettigheder, som dōTERRA Holdings, LLC eller en tilknyttet virksomhed påstår at eje eller påstår at have brugsret til, herunder blandt andet varemærker, handelsnavne, mærker for tjenesteydelser, domænenavne og ophavsretsbelagt indhold i Virksomhedens publikationer, uanset om disse er registreret hos de relevante myndigheder eller ej.

Downline: En anden betegnelse for organisation.

Engroskunde: En Engroskunde er en person, som køber produkter med rabat. En Engroskunde optjener ikke bonusser gennem eller deltager i dōTERRAs Kompensationsplan på anden måde. En Engroskunde kan dog optjene mængderabatter på produkter gennem dōTERRAs Loyalitetsbelønningsprogram.

Engroskundeaftale: Ansøgningen og aftalen, uanset om den er i trykt eller elektronisk form, om at blive Engroskunde.

Enrollee: En Enrollee er en Wellness Konsulent, som er blevet tilmeldt af en Enroller.

Enroller: Enroller er en Wellness Konsulent, som har tilmeldt en Enrollee. Det er en betegnelse, som giver en Wellness Konsulent ret til at få en Rang og Fast Start-bonusser i salgskompensationsplanen. Enroller har også mulighed for at udpege en ny Sponsor for Wellness Konsulenten i Enrollerens organisation. En Enroller kan også være Sponsor (jf. Sponsor).

Forhandleraftale: Betegnelsen forhandleraftale er en anden betegnelse for en Wellness Konsulents forretning, sådan som den fremgår af Wellness Konsulentens kontraktmæssige forhold til Virksomheden.

Forretningsapplikationstillæg: Et dokument, der er et supplement til Wellness Konsulent-aftalen. Forretningsapplikationstillægget skal udfyldes og underskrives af et interessentskab, en virksomhed, der er en juridisk person, eller en anden juridisk enhed (se Virksomhed, der er en juridisk person), som ansøger om at blive Wellness Konsulent. Forretningsapplikationstillægget skal indeholde en liste over alle de personer, der er partnere, fuldmagtsgivere, ledere, medejere, direktører eller deltagere i en virksomhed, der udgør en juridisk person.

Hospital: Ethvert hospital, medicinsk sundheds- eller behandlingscenter, plejehospital, plejeboligcenter, rekonvalescenthjem eller lignende institution eller sted.

Håndbog for Politik: Dette dokument, som udgør en del af Kontrakten.

Kontrakt: Aftalen mellem en Wellness Konsulent og Virksomheden. Kontrakten omfatter denne Håndbog for Politik, Wellness Konsulent-aftalen samt et eventuelt Forretningsapplikationstillæg.

Kunde: Betegnelsen "kunde" betyder en person, der køber produkter, men ikke indgår i dōTERRAs Kompensationsplan. Betegnelsen dækker også Engroskunder.

Ledigt lokalt markedsområde: Et land eller en geografisk region, som Virksomheden skriftligt har erklæret for ledigt til handel med dōTERRA-produkter.

Lokalt markedsområde: Et enkelt land eller gruppe af lande, som Virksomheden udpeger.

Loyalitetsbelønningsprogram: Loyalitetsbelønningsprogrammet (LRP) er et program til produktbestilling, hvor en Wellness Konsulent kan oprette automatiske månedlige leveringer af dōTERRA-produkter. Med dette program kan Wellness Konsulenten blive berettiget til at få produktbonuspoint og andre fordele i salgskompensationsplanen (se afsnit 10).

Organisation: Den gruppe af Wellness Konsulenter og kunder, som er sponsoreret i en Wellness Konsulents direkte og efterfølgende Downline-kæde af sponsorater.

Person: En enkeltperson, en virksomhed, der er en juridisk person, et interessentskab eller en anden juridisk enhed.

Produktbonuspoint: Produktbonuspoint er point, som ikke kan indløses til kontantbeløb, men som kan bruges til at købe de produkter, som dōTERRA har udpeget. Produktbonuspoint tildeles som en del af LRP og efter dōTERRAs skøn til de Wellness Konsulenter, som har fortjent dem. Personlig volumen (PV) eller organisationsvolumen (OV) udløser ikke produktbonuspoint (jf. Virksomhedens tilgodehavende).

Produktpåstande: Påstande vedrørende effektiviteten eller effekten af dōTERRA-produkter. Produkt-påstande er underlagt lovgivningen og de offentlige myndigheder i dōTERRAs hjemland, det vil sige blandt andet den amerikanske fødevarer- og lægemiddelstyrelse, Food and Drug Administration, og konkurrencestyrelse, Federal Trade Commission, eller tilsvarende offentlige styrelser i Wellness Konsulentens jurisdiktion.

Rang: Titler (levels), som optjenes af og gives til Wellness Konsulenter i henhold til strukturen i Virksomhedens salgskompensationsplan, bla.: Consultant, Manager, Director, Executive, Elite, Premier, Silver, Gold, Platinum, Diamond, Blue Diamond og Presidential Diamond.

Salgsmateriale: Ethvert materiale, uanset om det er i fysisk, trykt form eller i digital form, som anvendes til at tilbyde eller sælge Virksomhedens produkter, rekruttere potentielle Wellness Konsulenter eller kunder, oplære Wellness Konsulenter, når oplæringen henviser til Virksomheden, Virksomhedens produkter, salgskompensationsplanen eller dōTERRAs immaterielle rettigheder.

Sponsor: En Wellness Konsulent, som har en anden Wellness Konsulent placeret direkte under sig i sin organisation (jf. Enroller).

Virksomhed: Virksomheden eller "dōTERRA" betyder dōTERRA Global Limited eller andre lovligt stiftede rettighedserhververe, datterselskaber eller associerede selskaber uanset geografisk placering.

Virksomhed, der er en juridisk person: Enhver forretningsenhed, såsom en juridisk person, et interessentskab, et anpartsselskab eller andre virksomhedsformer, der er oprettet hos myndighederne i henhold til lovgivningen i den jurisdiktion, hvor virksomheden er indstiftet eller registreret.

Virksomhedens tilgodehavende: Virksomheden tilgodehavende er saldoen på en Wellness Konsulents debitor-konto. Virksomhedens tilgodehavende kan bruges til at købe produkter eller kan indløses til kontanter (jf. Produktbonuspoint).

Wellness Konsulent eller WA: En person, som er en selvstændig erhvervsdrivende, der er bemyndiget af Virksomheden til at købe og sælge produkter i detailsalg, rekruttere andre Wellness Konsulenter og modtage Bonus i henhold til kravene i salgskompensationsplanen. En Wellness Konsulents forhold til Virksomheden er underlagt Kontrakten. En forhandleraftale kan omfatte mere end én person, som er medansøger. I dette tilfælde henviser "Wellness Konsulent" til alle personerne som en fællesbetegnelse, selvom hver person solidarisk har alle rettigheder som Wellness Konsulent, og hver person solidarisk og hver for sig er forpligtet som Wellness Konsulent.

Wellness Konsulent-aftale: Den udfyldte ansøgning, uanset om den er i trykt eller elektronisk form, om at blive Wellness Konsulent med tilhørende vilkår og betingelser, som efter Virksomhedens accept udgør en del af kontrakten mellem Wellness Konsulenten og dōTERRA.

Årligt Fornyelsesgebyr: Et gebyr, som skal betales af en Wellness Konsulent til Virksomheden for at forny hans eller hendes forhandleraftale hvert år på årsdagen for Wellness Konsulentens tilmeldingsdato.

AFSNIT 3: Etisk kodeks

dōTERRA forventer og kræver, at dens uafhængige salgsstyrke handler i overensstemmelse med de højeste normer for etisk adfærd. dōTERRAs Wellness Konsulenter forventes at udvise den efterfølgende beskrevne etiske adfærd, når de introducerer personer til og repræsenterer Virksomheden og dens produkter. Hvis adfærdsnormerne i denne Håndbog for Politik, herunder i det etiske kodeks, overtrædes, kan det medføre, at Virksomheden pålægger Wellness Konsulenten disciplinære sanktioner afhængigt af, hvor væsentlig Virksomheden vurderer, at overtrædelsen er. Nedenstående normer er med til at sikre ensartede normer for eksemplarisk opførsel i hele dōTERRA-organisationen. Alle Wellness Konsulenter skal:

- A. Udviser respekt over for alle, mens de varetager forretninger, der har relation til dōTERRA.
- B. Opføre sig og udføre forretningsmæssige aktiviteter på en etisk, moralsk, lovlig og økonomisk ærlig måde. Wellness Konsulenterne må ikke deltage i aktiviteter og have en adfærd, der kan

bringe dōTERRA, dennes ledere og øvrige medarbejdere, Wellness Konsulenten selv eller andre Wellness Konsulenter i miskredit eller forlegenhed.

- C. Afstå fra at fremsætte negative eller nedsættende udtalelser om andre virksomheder, deres medarbejdere eller deres produkter.
- D. Afstå fra at fremsætte negative eller nedsættende udtalelser om andre Wellness Konsulenter fra dōTERRA.
- E. Være sandfærdige, når de fremsætter udsagn om dōTERRA-produkter. Afstå fra at hævde, at dōTERRAs produkter vil helbrede, behandle eller forebygge sygdomme af nogen art, at fremsætte nogen form for påstande om diagnostik, behandling eller helbredelse og at fremsætte overdrevne påstande.
- F. Støtte og opmuntre kunderne for at sikre, at deres erfaringer med dōTERRA er meningsfulde og givende. Wellness Konsulenter skal sørge for passende støtte og oplæring til dem, de sponsorerer, og som er i deres organisation.
- G. Give nøjagtig undervisning i og nøjagtigt indtryk af dōTERRAs salgskompensationsplan. Give en ærlig beskrivelse af, hvilken indtjening man kan få med salgskompensationsplanen. Wellness Konsulenterne må ikke bruge deres egen indtjening som en indikation på en andens muligheder for succes, eller bruge kompensationsudbetalinger som markedsføringsmateriale.
- H. Overholde alle dōTERRAs politikker og procedurer, som angivet i denne Håndbog for Politik og i de øvrige kontrakt dokumenter med eventuelle fremtidige ændringer.

AFSNIT 4: Tilmelding som Wellness Konsulent

Wellness Konsulentrelationen er den mest værdifulde relation hos dōTERRA. Virksomheden har stor glæde af at samarbejde med Wellness Konsulenter om at præsentere og tilbyde vores livsforbedrende produkter og vores muligheder.

- A. **Tilmelding som Wellness Konsulent.** For at blive Wellness Konsulent hos dōTERRA skal hver ansøger:
 - 1. Betale et ikke-refunderbart ansøgningsgebyr på 20,00 €, eksklusiv moms, som dækker Virksomhedens omkostninger til at forsyne Wellness Konsulenten med de nødvendige støttematerialer og oplysninger om produkter og ydelser, Virksomhedens programmer, politikker og procedurer og lignende.
 - 2. Indsende en korrekt udfyldt Wellness Konsulent-aftale.
 - 3. Være over 18 år og have kompetence til at indgå aftalen.
- B. **Unøjagtige ansøgninger.** En ufuldstændig, ukorrekt eller svigagtig Wellness Konsulent-ansøgning vil blive anset for at være ugyldig fra starten.
- C. **Én deltager forpligter alle i en forhandleraftale.** Hvis en eller flere personer er medansøgere om at deltage i en forhandleraftale, vil én persons handlinger, samtykke eller accept være bindende for alle, der deltager i forhandleraftalen.
- D. **Pligt til at opdatere oplysninger, så de er nøjagtige** Som en hjælp til at sikre, at Virksomheden har de seneste oplysninger, skal Wellness Konsulenter informere Virksomheden om ændringer i de indsendte formularer og bilag. Foreslåede ændringer i personlige oplysninger skal indsendes i en ny Wellness Konsulent-aftale eller Forretningsapplikationstillæg med ordet "Ændret" skrevet på tværs af den øverste del. Alle parter i en forhandleraftale skal underskrive den ændrede aftale, før den indsendes til Virksomheden.
- E. **Forretningsapplikationstillæg.** En virksomhed, der er en juridisk person, kan blive Wellness Konsulent hos dōTERRA ved sammen med Forretningsapplikationstillægget at indsende sandfærdige og korrekte kopier af stiftelsesdokumenterne samt eventuelt andre relaterede dokumenter, som Virksomheden beder om. Den bemyndigede leder, agent eller repræsentant

underskriver Wellness Konsulent-aftalen. Tilmelding af en virksomhed, der er en juridisk person, kan ikke ske online. Hospitaler kan ikke blive tilmeldt uden skriftlig tilladelse fra compliance-afdelingen og den juridiske afdeling.

- F. Kontraktperiode og kontraktfornyelse.** Kontraktperioden er et år fra den dato, hvor den indsendes til dōTERRA. Medmindre Wellness Konsulenten meddeler Virksomheden, at denne har til hensigt ikke at forny kontrakten, eller kontrakten opsiges af Virksomheden eller Wellness Konsulenten, fornyes kontrakten automatisk hvert år på årsdagen. Wellness Konsulenten er indforstået med at betale et årligt Fornyelsesgebyr senest på årsdagen for accept af ansøgningen. Wellness Konsulenten er indforstået med og bemyndiger Virksomheden til på årsdagen at opkræve beløbet på 15 €, eksklusive moms, automatisk via det kreditkort, som Virksomheden har registreret, for at forny kontrakten med Virksomheden. En Wellness Konsulent, som ikke har en Downline på fornyelsesdatoen, vil blive fornyet som Engroskunde og er indforstået med at være underlagt bestemmelserne i aftaleformularen for Engroskunder. Virksomheden kan vælge at føje det årlige Fornyelsesgebyr til den næste produktbestilling. Det årlige Fornyelsesgebyr hjælper Virksomheden med at forsyne Wellness Konsulenten med de nødvendige støttematerialer og oplysninger om produkter og ydelser, Virksomhedens programmer, politikker og procedurer og lignende. Det årlige Fornyelsesgebyr dækker også omkostningerne ved alle fremsendelser af mails direkte fra Virksomheden til medlemmerne.
- G. Samtidige interesser i flere forhandleaftaler er ikke tilladt.** En Wellness Konsulent må ikke have en samtidig, gunstig interesse i eller være medansøger til mere end én forhandleaftale eller samtidigt have en gunstig økonomisk interesse i en Engroskundekonto. En fordelagtig interesse inkluderer blandt andet enhver ejerinteresse, enhver rettighed til nuværende eller fremtidige økonomiske eller andre fordele, rettigheder til at købe til Engrospriser, til anerkendelse eller til andre materielle eller immaterielle fordele, der er knyttet til en forhandleaftale eller en Engroskunde. Ægtefæller skal deltage i fællesskab i en forhandleaftale og kan ikke hver for sig deltage i mere end én forhandleaftale eller samtidigt være i besiddelse af en gunstig indbyrdes interesse i en Engroskundekonto. En ejer af et firma kan ikke have en forhandleaftale i firmaets navn og en separat forhandleaftale eller samtidigt være i besiddelse af en gunstig interesse i en Engroskundekonto i ejerens eget navn eller i et andet firma. Presidential Diamond Multiplier-kontoen er undtaget fra denne regel. Se pkt. B.3 i afsnit 10.
- H. Wellness Konsulenten er selvstændigt erhvervsdrivende i forhold til Virksomheden.** En Wellness Konsulent er selvstændigt erhvervsdrivende, ikke medarbejder, agent, partner, juridisk repræsentant eller franchisetager hos dōTERRA. En Wellness Konsulent er ikke bemyndiget til og vil ikke påtage sig nogen gæld, udgift eller forpligtelse eller åbne en bankkonto på vegne af eller for dōTERRA eller i dōTERRAs navn. Wellness Konsulenter har ret til at fastsætte deres egne åbningstider samt styre, hvordan og med hvilke midler de driver deres dōTERRA-forretning, under forudsætning af at kontrakten overholdes. Wellness Konsulenter har eneansvar for at afholde alle udgifter, de pådrager sig, herunder blandt andet til rejser, mad, indkvartering, sekretariat, kontor, langdistancetelefonopkald og øvrige udgifter. Wellness Konsulenter hæfter personligt for alle lovbestemte skatter og afgifter, herunder indkomstskat, bidrag til social sikring i Danmark og korrekt opkrævning og betaling af moms på salg og Bonusser, og de skal udføre den nødvendige bogføring korrekt for at sikre, at påligning og betaling af enhver form for skatter eller afgifter udføres korrekt. Wellness Konsulenter har ikke status som medarbejdere i Virksomheden med hensyn til beskatning eller ansættelsesret og anerkender og accepterer, at Virksomheden ikke er ansvarligt for at tilbageholde og ikke tilbageholder eller fratrækker skatter af nogen art fra Bonusser, medmindre en sådan tilbageholdelse bliver lovpligtig. Wellness Konsulenter er forpligtet i forhold til alle aftaler om opkrævning og betaling af moms, der er indgået mellem Virksomheden og alle relevante skattemyndigheder, og alle relaterede regler og procedurer.
- I. Anerkendelse fra Virksomheden.** Virksomheden kan vælge at give udtryk for sin anerkendelse af Wellness Konsulenter ved udvalgte arrangementer og i forskellige publikationer, blandt andet på kongresser og i magasiner. Anerkendelsen vil være baseret på kriterier og principper, som Virksomheden til enhver tid kan vedtage og ændre. Virksomheden vil typisk anerkende Wellness Konsulenter på den højeste Rang, som de har opnået i mindst tre af de seneste tolv måneder, med undtagelse af den første opnåelse af en Rang.

AFSNIT 5: Køb af produkter

- A. **Intet krav om køb af produkter.** En person er ikke forpligtet til at købe noget produkt for at blive eller fortsætte som Wellness Konsulent eller kunde hos dōTERRA.
- B. **Bemyndigelse til at videresælge dōTERRA-produkter.** Kun Wellness Konsulenter må købe dōTERRA-produkter til videresalg.
- C. **Det er ikke tilladt at købe produkter alene for at få ret til Bonus.** Mulighederne med dōTERRA bygger på detailsalg til slutkunden. Virksomheden opfordrer Wellness Konsulenter til kun at indkøbe til lager til Wellness Konsulentens eget og Wellness Konsulentens families personlige forbrug, til brug som salgsredskab eller til videresalg til andre til deres forbrug. Det er ikke tilladt at købe produkter alene for at indsamle Bonusser. Wellness Konsulenter må ikke indkøbe til lager i en mængde, som overstiger den mængde, som med rimelighed kan forventes at blive videresolgt, brugt som salgsredskab eller forbrugt inden for rimelig tid. Virksomheden har fortsat ret til at begrænse mængden af indkøb, som Wellness Konsulenten må foretage, hvis den efter eget skøn mener, at disse køb primært foretages for at opnå rettigheder i stedet for til forbrug eller videresalg. Derudover forbeholder Virksomheden sig ret til at inddrive udbetalte Bonusser, hvis Virksomheden opdager, at Bonusserne er blevet optjent fra salg, som Virksomheden anser for at være en misligholdelse af kontrakten.
- D. **Brug af kreditkort.** Wellness Konsulenter frarådes på det kraftigste at bruge deres egne kreditkort til køb af produkter for en anden Wellness Konsulent eller for en kunde. Det er forbudt for Wellness Konsulenter at bruge deres egne kreditkort til at købe produkter til en anden Wellness Konsulent eller til en kunde, som har været tilmeldt hos Virksomheden i mindre end 30 dage. Wellness Konsulenter må ikke bestille produkter med en andens kreditkort uden kreditkortejerens skriftlige tilladelse. I de sjældne tilfælde, hvor det er nødvendigt at købe et produkt til en anden Wellness Konsulent eller kunde, skal Virksomheden modtage skriftlig tilladelse fra den Wellness Konsulent eller kunde, på hvis vegne produkterne bestilles. Hvis denne tilladelse ikke kan fremvises efter anmodning fra Virksomheden, kan salget annulleres, retten til Bonus fra salget kan bortfalde, og der kan blive pålagt andre disciplinære sanktioner som beskrevet i afsnit 19.
- E. **Ompakning er ikke tilladt.** Wellness Konsulenter må ikke trykke deres egne etiketter eller ompakke dōTERRA-produkter. Produkterne må kun sælges i originalemballagen. For eksempel må Wellness Konsulenter ikke videresælge enkelte dele af et Kit separat. Delene må kun sælges som Kit i den oprindelige emballage, medmindre Virksomheden har fastsat en engrospris for den enkelte del. Wellness Konsulenter må heller ikke reklamere for brug af dōTERRA-olier som ingredienser i produkter, som ikke kommer fra dōTERRA, for eksempel komponenter i et separat produkt eller ingredienser i madopskrifter, uden dōTERRAs skriftlig tilladelse. En Wellness Konsulents brug af dōTERRAs navn er underlagt afsnit 12 i denne Håndbog for Politik.
- F. **Udbetalte betalingsgebyrer.** Wellness Konsulenter er ansvarlige for at refundere Virksomhedens omkostninger til at gentage opkrævninger til Wellness Konsulenter af betalinger, der er blevet afvist på grund af utilstrækkelige midler.
- G. **Bestillinger til afhentning.** Virksomheden kan vælge at sende en afgivet bestilling til en Wellness Konsulent, hvis bestillingen ikke er blevet hentet på det aftalte afhentningssted senest 20 dage efter afgivelsen af bestillingen. Virksomheden vil fastsætte betalingen for denne forsendelse til Wellness Konsulenten på samme måde, som hvis bestillingen oprindeligt var afgivet som en bestilling til afsendelse. Afhentningsperioden varierer afhængigt af det lokale markedsområde. Henvend dig venligst til afhentningsstedet i det lokale markedsområde, hvorfra varerne blev bestilt.

AFSNIT 6: Politik for returnering af produkter

A. Returnering af produkter inden for 30 dage.

1. dōTERRA refunderer hundrede procent (100 %) af købsprisen (plus eventuelle forudbetalte skatter og afgifter) for produkter i aktuel salgbar stand, som en Wellness Konsulent eller en kunde retur-

nerer inden for tredive (30) dage efter, at Virksomheden har leveret produkterne. Wellness Konsulenter har samme ret til refusion inden for 30 dage som detailkunder, og alle vilkårene for refusionen fremgår af nærværende dokument.

2. dōTERRA giver produktbonuspoint svarende til hundrede procent (100 %) af købsprisen (plus eventuelle forudbetalte skatter og afgifter) eller refunderer halvfems procent (90 %) af købsprisen (plus eventuelle forudbetalte skatter og afgifter) for produkter, som ikke er i aktuel salgbar stand (se pkt. D i afsnit 6), hvis de returneres af en Wellness Konsulent eller en kunde senest tredive (30) dage efter leveringen. I begge tilfælde med fradrag af forsendelsesomkostninger og udbetalt Bonus.

B. Returnering fra enogtredive (31) dage til og med halvfems (90) dage efter købet. Fra enogtredive (31) dage til og med halvfems (90) dage efter købsdatoen giver dōTERRA produktbonuspoint svarende til et hundrede procent (100 %) eller refunderer halvfems procent (90 %) af købsprisen (plus eventuelle forudbetalte skatter og afgifter) for produkter i aktuel salgbar stand, som en Wellness Konsulent eller en kunde returnerer. I begge tilfælde med fradrag af forsendelsesomkostninger og udbetalt Bonus.

C. Returnering af produkter fra enoghalvfems (91) dage til og med et (1) år efter købet. Fra enoghalvfems (91) dage til og med tolv (12) måneder efter købet giver dōTERRA produktbonuspoint svarende til halvfems procent (90 %) eller refunderer halvfems procent (90 %) af købsprisen (plus eventuelle forudbetalte skatter og afgifter) for produkter i aktuel salgbar stand, som en Wellness Konsulent eller en kunde returnerer (med undtagelse af tidsbegrænsede tilbud og udgåede varer). I begge tilfælde med fradrag af forsendelsesomkostninger og udbetalt Bonus.

D. Aktuel salgbar stand. Produkter og salgsmaterialer anses for at være i aktuel salgbar stand, hvis hvert af følgende punkter er opfyldt: 1) De er ubrugte. 2) Emballage og mærkning er uændrede og ubeskadigede. 3) Produkter, som leveres forseglet eller i beskyttende emballage, må ikke være åbnet, have brudt forsegling eller være pakket ud, da de ikke kan videresælges af sundhedsmæssige eller hygiejnemæssige årsager (for eksempel Æteriske olier), hvis forseglingen brydes, eller de pakkes ud. 4) Produktet og emballagen er i en sådan stand, at det er almindelig handelspraksis i branchen at sælge varen til fuld pris. 5) Produktets udløbsdato er ikke overskredet. 6) Produktet bærer gældende dōTERRA-mærkning. Desuden skal produkterne under henvisning til pkt. 6.B og 6.C ovenfor ikke anses som produkter i aktuel salgbar stand, hvis Virksomheden forud for købet har oplyst, at produkterne er sæsonvarer, udgåede varer eller tidsbegrænsede tilbud, eller de er særlige kampagneprodukter, som ikke er omfattet af returneringspolitikken.

E. Returnering af beskadigede produkter eller produkter, der er sendt ved en fejl. Hvis de returnerede produkter blev modtaget af Wellness Konsulenten eller kunden i beskadiget stand, eller de forkerte produkter blev afsendt, ombytter dōTERRA dem eller refunderer beløbet. Disse produkter skal returneres senest femten (15) dage efter modtagelsen. Når det er muligt, vil returnerede produkter blive erstattet med ubeskadigede produkter. Når en ombytning ikke er mulig, forbeholder Virksomheden sig dog ret til at refundere beløbet for produkterne i stedet.

F. Pligt til at gemme bestillingsnummeret. For at Virksomheden kan få tilbagebetalt den relevante Bonus korrekt for returnerede produkter, skal det oprindelige bestillingsnummer fra fakturaen opbevares. Dette nummer skal oplyses til Virksomheden på det tidspunkt, hvor anmodningen om refusion fremsættes.

G. Returnering af Kits. Produkter, der er købt som en del af et Kit eller en pakke, skal returneres samlet som Kit.

H. Alternativer til refundering. Refusionsformen vil afhænge af betalingsprocedurerne i det lokale markedsområde og den oprindelige betalingsform. Refusioner vil kun blive udbetalt til den oprindelige indbetaler.

I. Returneringsprocedure. For at opnå refusion for returnerede produkter eller salgsmaterialer skal Wellness Konsulenten overholde følgende procedurer:

1. Wellness Konsulenten skal have modtaget et nummer til returneringen, inden produkterne afsendes til Virksomheden. Dette nummer kan rekvireres enten telefonisk eller skriftligt, og Wellness Konsulent-nummeret skal medfølge sammen med selve returforsendelsen.
2. Virksomheden meddeler Wellness Konsulenten de korrekte procedurer og stedet, hvortil produkterne eller salgsmaterialerne skal returneres. Alle udgifter til returforsendelse skal betales af Wellness Konsulenten.
3. Der kan afviges fra denne procedure for returnering/refusion i jurisdiktioner, hvor andre krav til tilbagekøb er pålagt ved lov. Gældende love kan diktere vilkårene for refusionspolitikken. doTERRAs procedurer for returnering/refusion påvirker ikke en Wellness Konsulents lovbestemte rettigheder.

J. Virksomhedens ret til at få tilbagebetalt uoptjent Bonus. Der udbetales Bonus til Wellness Konsulenter på grundlag af de køb af Virksomhedens produkter, som kunder eller medlemmer i deres Downline-organisation har foretaget. Når produkterne returneres, har Virksomheden ret til at få tilbagebetalt den Bonus, som blev udbetalt på grundlag af købet af de returnerede produkter. Virksomheden kan få tilbagebetalt denne Bonus ved at kræve af Wellness Konsulenten, at denne betaler direkte til Virksomheden, eller Virksomheden kan modregne Bonusbeløbet i fremtidige Bonusudbetalinger.

K. Returnering af personligt tilpassede salgsmaterialer. Personligt tilpassede salgsmaterialer kan ikke returneres eller refunderes, med undtagelse af personligt tilpassede salgsmaterialer med trykfejl. Disse salgsmaterialer skal returneres inden for tredive dage og i overensstemmelse med politikken for returnering af produkter.

L. Tilbageførsel af kreditkortbetalinger. Wellness Konsulenter er forpligtet til at returnere produkter i overensstemmelse med Virksomhedens politik for produktombytning og returnering i stedet for at få tilbageført en kreditkortbetaling. Når kreditkortbetalinger tilbageføres, har Virksomheden ret til at få tilbagebetalt de Bonusser, som er blevet udbetalt på grundlag af de produkter, som tilbageførslen af kreditkortbetalingen vedrører.

M. Oplæring. Hvis Virksomheden sørger for oplæring af Wellness Konsulenten for Wellness Konsulentens regning, kan Wellness Konsulenten kræve, at Virksomheden refunderer disse omkostninger (med fradrag af udgifter til eventuel forplejning) senest fjorten (14) dage efter kurset, hvis Wellness Konsulenten er utilfreds med oplæringen.

AFSNIT 7: Forpligtelser og begrænsninger ved detailsalg

A. Fortrydelsesret. Den danske forbrugerbeskyttelseslovgivning kræver, at en Wellness Konsulent, der har solgt produkter til en detailkunde, giver kunden 14 dages returret med ret til at få pengene tilbage. Det betyder, at Wellness Konsulenten uanset årsagen og efter anmodning skal refundere hele købsprisen til kunden. Kunden skal anmode om refusionen senest 14 dage efter leveringen og skal returnere produkterne. Alle vilkårene for refusionen fremgår af den kvittering, som doTERRA udleverer til Wellness Konsulentens brug, og Wellness Konsulenten skal gøre sig bekendt med disse vilkår og må kun sælge produkter på disse vilkår.

Virksomheden opfordrer Wellness Konsulenterne til at imødekomme en anmodning om refusion eller produktombytning, selvom den fremsættes mere end 14 dage efter leveringen. Virksomheden støtter denne politik gennem sin generøse politik for returnering af produkter, som fremgår af afsnit 6.

B. Pligt til at udlevere kvitteringer. Wellness Konsulenter skal udlevere udfyldte kvitteringer for detailsalget til kunderne på salgstidspunktet.

1. Forsiden på kvitteringen for detailsalget skal udfyldes, blandt andet med oplysninger om, hvilke varer der er bestilt, beløbet der er solgt for, og kundens navn, adresse og telefonnummer.
2. Bagsiden af kvitteringen for detailsalget skal udfyldes, så den blandt andet indeholder oplysninger om salgsdato, Wellness Konsulentens navn, firmaadresse og firmatelefonnummer.

- Wellness Konsulenter skal opbevare kopier af alle kvitteringer i deres arkiv i mindst fem (5) år. Den opkrævede salgsmoms skal være angivet på kvitteringen.

AFSNIT 8: Tilmelding eller sponsorering af en Wellness Konsulent

- Pligt til at påtage sig kontraktansvar.** Før en Wellness Konsulent kan indtræde i rollen som Enroller eller Sponsor, skal Wellness Konsulenten opfylde alle de krav og påtage sig alle de ansvarsområder, der er beskrevet i kontrakten.
- Placering.** En Wellness Konsulent kan henvise personer som ansøgere til at blive Wellness Konsulenter i Virksomheden. En ansøger, der bliver Wellness Konsulent, får en plads i Enrollerens organisation, som er anført på listen i Wellness Konsulent-aftaleformularen.
- Oplæring og støtte fra organisationen.** For at få succes som Enroller eller Sponsor skal en Wellness Konsulent påtage sig at hjælpe Wellness Konsulenterne i sin organisation med oplæring og støtte. En Wellness Konsulent kan kun opnå succes gennem systematisk salg af Virksomhedens produkter til detailkunder og organisationens andre Wellness Konsulenters produksalg.
- Ledige lokale markedsområder.** En Wellness Konsulent er kun berettiget til at tilmelde eller sponsorere andre Wellness Konsulenter i ledige lokale markedsområder. Se afsnit 14.
- Vejen til at få succes som Enroller eller Sponsor.** For at få succes som Enroller eller Sponsor og leder, skal en Wellness Konsulent påtage sig ansvaret for følgende:
 - Regelmæssigt sørge for oplæring i salg og organisering samt vejledning og incitament til Wellness Konsulentens organisation. En Enroller eller Sponsor skal holde kontakt med alle i sin organisation og være til rådighed for at besvare spørgsmål. Hvis du har en højtrangerende leder i din organisation, skal din kommunikation til personer i den højtrangerende leders organisation gå gennem den højtrangerende leder.
 - Gøre sit bedste som Wellness Konsulent for at sikre, at alle Wellness Konsulenter i Wellness Konsulentens organisation har forstået kontraktens vilkår og betingelser og relevante nationale love og regler rigtigt og overholder dem.
 - Gribe ind i enhver konflikt, der opstår mellem en kunde og et medlem af Wellness Konsulentens organisation, og forsøge at løse konflikten hurtigt og i mindelighed.
 - Sørge for oplæring for at sikre, at møder om produksalg og muligheder, som Wellness Konsulentens organisation afholder, forløber i overensstemmelse med kontrakten og overholder alle relevante love og regler.
 - Straks løse enhver konflikt mellem Wellness Konsulenten, andre Wellness Konsulenter og Wellness Konsulentens organisation.
 - Svare på henvendelser inden for rimelig tid og uddanne de Wellness Konsulenter, som Wellness Konsulenten tilmelder og sponsorerer, i Virksomhedens politikker.
- Enrollers og Sponsors pligt til rettidig omhu.** Enrollere og Sponsorer har ansvar for og en særlig pligt til at udøve rettidig omhu til sikring af, at deres handlinger eller undladelser ikke forårsager tab eller skade eller bringer nogen i forlegenhed i deres organisation eller i Virksomheden, og de skal handle straks for at rette op på en sådan situation med tab, skade eller forlegenhed.

Enrollere skal på tilmeldingstidspunktet sikre, at dem, som de tilmelder, er informeret om, hvem der skal være deres Enroller. Wellness Konsulenter må ikke overlade tildeling af rollen som Enroller for en ny Wellness Konsulent til deres Upline eller en anden person.
- Omlægning af en hel eller en del af en organisation.** Virksomheden forbeholder sig ret til at flytte eller omlægge en organisation eller dele af en organisation, hvor Enrollere eller Sponsorer efter Virksomhedens eget skøn overtræder vilkårene i denne Håndbog for Politik eller begår eller er involveret i moralsk forkastelige handlinger. Intet i denne bestemmelser kræver, at Virksomheden

handler, og Virksomheden giver heller ikke afkald på nogen rettigheder ved at udsætte eller afvise at handle.

Eksempler på moralsk forkastelige handlinger kan blandt andet være: uvelkommen seksuel tilnærmelse eller kommunikation, manglende tilbagebetaling af gæld, konkurs, fysisk skade, uro og ballade eller misbrug, tyveri og indblanding i familieforhold.

Virksomheden giver 30 dages varsel til en Enroller eller Sponsor, hvis organisation flyttes eller omlægges.

H. Tilmelding af en Engroskunde. En Wellness Konsulent kan også introducere kunder, som tilmelder sig som Engroskunder hos Virksomheden. En Engroskunde deltager ikke i handelsordningen, men en Wellness Konsulent kan modtage honorar i henhold til Kompensationsplanen for produkter, som er købt af den Engroskunde, som Wellness Konsulenten har introduceret. Wellness Konsulenter skal være opmærksomme på, at for at tilmelde sig som Engroskunde hos dōTERRA skal hver Engroskunde:

1. Betale et ikke-refunderbart ansøgningsgebyr på 20,00 €, eksklusivt moms.
2. Indsende en korrekt udfyldt ansøgningsformular for Engroskunder til Virksomheden.
3. Være juridisk myndig i sit bopælsland og have kompetence til at indgå Engroskundeforfølgningen.

Hospitaler kan ikke være Engroskunder uden skriftlig tilladelse fra complianceafdelingen og den juridiske afdeling.

AFSNIT 9: Politik for placering, kædeskift og forbud mod at krydse og flytte

A. Indledende placering. På det tidspunkt, hvor en ny Wellness Konsulent tilmeldes, kan den nye Wellness Konsulents Enroller placere den nye Wellness Konsulent hvor som helst i Enrollerens organisation.

B. Ændringer af placering efter tilmelding.

1. På eller inden den 10. dag i den kalendermåned, der følger efter, at Wellness Konsulenten er blevet tilmeldt hos Virksomheden, kan Enrolleren flytte den nye Wellness Konsulent én gang til hvilket som helst sted i Enrollerens organisation (dvs. ikke uden for Enrollerens organisation), forudsat at Virksomheden godkender det.
2. Efter udløb af den ovenfor beskrevne frist er en Wellness Konsulent på sin endelige placering, og Virksomheden vil normalt ikke godkende anmodninger om at placere Wellness Konsulenter et andet sted i en organisation.
 - a. Ændringer af placeringer er sjældne og skal godkendes specifikt på skrift af Virksomhedens Exceptions Committee (undtagelseskomité).
 - b. Inden godkendelse af en ændring af en placering vil Virksomheden blandt andet overveje følgende:
 - i. Om den Wellness Konsulent, der skal flyttes, ikke har været aktiv i mindst seks måneder (tolv måneder, hvis Rangén er Silver eller derover).
 - ii. Om den Wellness Konsulent, der skal flyttes, får skriftligt samtykke fra de Enrollere, der er tre levels over Wellness Konsulenten, og de Sponsorer, der er syv levels over Wellness Konsulenten.
 - iii. Om ændringen vil medføre Rangfremgang.
 - iv. Om der vil ske en ændring i tidligere Bonusudbetalinger.

- v. Om en Wellness Konsulent har misligholdt kontrakten.
 - vi. Hvordan ændringen påvirker organisationen, og
 - vii. Eventuelle andre relevante fakta.
- c. En Diamond Wellness Konsulent eller derover, som personligt tilmelder en ny Wellness Konsulent, der opnår Rangen Premier senest tre måneder efter tilmeldingen, har lov til at placere den nye Enrollee i deres frontlinje eller under en hvilken som helst Wellness Konsulent mellem den nuværende Sponsor og Enroller. En sådan anmodning kan fremsættes, efter at Enrolleren har udfyldt formularen Premier Move, på eller inden den 10. dag i den kalendermåned, der følger efter, at den nye Premier er blevet betalt som Premier. Flytning kan foretages, selv om der tidligere er udført en ændring af placeringen efter tilmeldingen. I beregningen af de tre måneder, begynder nedtællingen, når den nye Wellness Konsulent er Sponsor for sin første Wellness Konsulent. Hvis den nye Wellness Konsulent sponsorerer sin første Wellness Konsulent efter den 10. i kalendermåned, vil den første måned være den følgende kalendermåned. Hvis den nye Wellness Konsulent sponsorerer sin første Wellness Konsulent før den 10. i måneden, vil den første måned være den kalendermåned, hvor Wellness Konsulenten bliver tilmeldt.
- C. Tilmelding af en tidligere Engroskunde som Wellness Konsulent.** En Wellness Konsulent kan tilmelde Engroskunder som Wellness Konsulenter. Når en Engroskunde bliver Wellness Konsulent, ophører han med at være Engroskunde. Hvis den nye Wellness Konsulent har tilmeldt mindst én Engroskunde eller Wellness Konsulent med et salg på 100 PV efter at være blevet Wellness Konsulent og ikke har en eksisterende organisation, kan hans Enroller placere den nye Wellness Konsulent, som tidligere var en Engroskunde, på enhver position i Enrollerens organisation. Placeringen af den nye Wellness Konsulent skal være afsluttet på eller inden den 10. dag i den kalendermåned, der følger efter den dato, hvor kravene i dette afsnit er opfyldt.
- D. Ændring af en tilmelding.** Virksomheden tillader en Enroller at ændre tilmeldingen af en Wellness Konsulent (Enrollee) én gang, forudsat at Virksomheden godkender det. Der kan anmodes om yderligere ændringer på grund af formildende omstændigheder, som skal godkendes af Virksomhedens Exceptions Committee (undtagelseskomité).
- E. Rekruttering og flytning på tværs af virksomheder eller kæder er ikke tilladt.**
- 1. Rekruttering på tværs af virksomheder.** Rekruttering på tværs af virksomheder er en faktisk eller et forsøg på en henvendelse, tilmelding, opfordring eller bestræbelser på at udføre en eller anden form for påvirkning af en anden Wellness Konsulent eller kunde hos dōTERRA, direkte eller indirekte (herunder blandt andet gennem en hjemmeside), for at få vedkommende til at tilmelde sig eller deltage i en anden mulighed for netværksmarketing, selvom Wellness Konsulentens handling er en reaktion på en forespørgsel fra en anden Wellness Konsulent eller kunde.
 - 2. Flytning på tværs af kæder.** Flytning på tværs af kæder er faktisk at henvende sig til eller forsøg på dette, at tilmelde, opfordre eller bestræbe sig på at opnå en form for påvirkning, direkte eller indirekte (herunder blandt andet gennem en hjemmeside), af en enkeltperson eller en forretningsenhed, som allerede har en gældende forhandleraftale med dōTERRA inden for en anden kæde af sponsorer, med det formål at få denne tilmeldt. Flytning på tværs af kæder er også at tilmelde en enkeltperson eller en forretningsenhed, som har haft en forhandleraftale med dōTERRA inden for de seneste seks måneder, eller, hvis det er en Wellness Konsulent med Rangen Silver eller derover, inden de seneste tolv måneder.
 - 3. Forbud.** Det er ikke tilladt for Wellness Konsulenter at rekruttere på tværs af virksomheder eller på tværs af kæder. Det er ikke tilladt at anvende en ægtefælles eller slægtnings navn, handelsnavne, andre navne, som en virksomhed drives under, kaldenavne, virksomheder, der er juridiske personer, interessentskaber, fonde, id-numre eller fiktive id-numre for at omgå denne politik.

4. **Forbud eller påbud, som Virksomheden kan gøre brug af.** Wellness Konsulenter anerkender og accepterer, at rekruttering på tværs af virksomheder og flytning på tværs af kæder udgør en urimelig og uberettiget indblanding i kontraktforholdet mellem Virksomheden og dens forhandlere, er tilegnelse og ændring af Virksomhedens ejendom og uretmæssig brug af Virksomhedens forretningshemmeligheder. Wellness Konsulenter anerkender og accepterer endvidere, at enhver overtrædelse af forbuddet mod rekruttering på tværs af virksomheder og flytning på tværs af kæder påfører Virksomheden umiddelbar og uoprettelig skade, at skaden for Virksomheden er større end enhver fordel, som Wellness Konsulenten måtte opnå, og at Virksomheden, ud over eventuel anden afhjælpning, der måtte være til rådighed, er berettiget til at nedlægge øjeblikkelige, midlertidige, foreløbige og endelige forbud eller påbud uden sikkerhedsstillelse og en nedlæggelse af forbud eller påbud kan medføre en forlængelse af perioden efter kontraktens ophør for denne forpligtelse med op til 1 år regnet fra sidste overtrædelse af denne bestemmelse. Denne bestemmelse gælder fortsat efter kontraktens ophør. Intet heri betyder, at Virksomheden giver afkald på andre rettigheder og anden afhjælpning, som den måtte have i forbindelse med brug af dens fortrolige oplysninger eller anden form for misligholdelse af kontrakten. Endvidere accepterer Wellness Konsulenter, at det at optræde i, blive omtalt i eller tillade, at deres navn eller billede bliver vist eller omtalt i nogen form for salgsfremmende, rekrutterings- eller reklamemateriale for et andet direkte salgsselskab udgør rekruttering på tværs af virksomheder i en periode på et år efter kontraktens ophør.

AFSNIT 10: Salgskompensationsplan

Der er to grundlæggende måder, hvorpå en Wellness Konsulent kan optjene Bonus: 1) Gennem avancetillæg ved detailsalg. 2) Ved at få udbetalt Bonus (kaldes af og til provision) på Wellness Konsulentens produktsalg, og på produktsalg udført af andre Wellness Konsulenter i samme organisation.

Avancetillæg ved detailsalg. Wellness Konsulenter køber dōTERRA-produkter hos Virksomheden til engrospriser til videresalg til kunder, til brug som salgsmateriale eller til personligt forbrug. Virksomheden foreslår detailpriser, der er de priser, som den anbefaler, at Wellness Konsulenter tager ved videresalg til kunder, men Wellness Konsulenter har lov til at fastsætte deres egne priser ved videresalg.

Bonus. Wellness Konsulenter kan også optjene Bonus på grundlag af Virksomhedens samlede salg af produkter på alle markeder, hvor Virksomheden driver forretning. Ikke alle Virksomhedens produkter eller kampagner giver mulighed for at optjene Bonus. Alle produkter eller kampagner, hvor der kan optjenes Bonus, får tildelt en personlig volumenværdi (PV-værdi).

A. Definitioner

Kvalificeret ben: Et kvalificeret ben er en Enrollee, der opnår en udvalgt Rang i sin Enrollers frontlinjeorganisation. Et kvalificeret ben skal være i en separat frontlinjeorganisation hos Enrolleren for at give ret til en Rang hos denne Enroller.

Frontlinjeorganisation: En frontlinjeorganisation er en organisation, der består af en Wellness Konsulents personligt sponsorerede Wellness Konsulenter og hans kunder.

Qualified LRP-bestillinger: En Qualified LRP-bestilling er en enkelt LRP-bestilling på over 100 PV i optjeningsmåneden for en sponsoreret Wellness Konsulent eller Engroskunde. Alle Qualified LRP-bestillinger skal være betalt med et kreditkort, hvor navnet på indehaveren af kreditkortkontoen er anført på LRP-kontoen, eller med kontanter, og skal sendes til den primære adresse, der er anført på LRP-kontoen. Hvis en Qualified LRP-bestilling returneres, skal en uoptjent, men tidligere udbetalt Bonus betales tilbage.

Organisationsvolumen (organisationsvolumen eller OV): Den salgsvolumen, der måles som personlig volumen for en Wellness Konsulent og for alle andre Wellness Konsulenter, Engroskunder og Detailkunder i Wellness Konsulentens organisation.

Personlig volumen (personlig volumen eller PV): Hvert provisionsberettiget produkt, som dōTERRA sælger, får tildelt en pointværdi. En Wellness Konsulents personlige volumen er de akkumulerede point for produkter købt af en Wellness Konsulent eller solgt til hans eller hendes personligt enrolled

Detailkunder i én kalendermåned. Ikke alle produkter får tillagt en PV-værdi. PV omfatter ikke produkter, der er købt med produktbonuspoint.

Primær Bonus: Den samlede sum af alle Bonusser, der udbetales til en Wellness Konsulent, med undtagelse af Fast Start-bonus og Founders-bonus. Den primære Bonus består af Uni-level-bonus, Power of Three-bonus, Infinity Performance Pool-bonus og Diamond Pool-bonus. Den primære Bonus udbetales hver måned.

Provisionsberettiget bestilling: En bestilling, der tildeles personlige volumenpoint, og som en Wellness Konsulent, en Engroskunde eller en Detailkunde bestiller og betaler rettidigt.

Team: Et udtryk, der bruges i Power of Three-bonus. Et team består af en Placement Sponsor og de Wellness Konsulenter, PM'er, Engroskunder og Detailkunder, der organisatorisk er på første level i Placement Sponsorens organisation.

Teamvolumen (teamvolumen eller TV): Den kombinerede personlige volumen for medlemmerne af et team. Et udtryk, der bruges i Power of Three-bonus.

Virksomhedsvolumen: Virksomhedsvolumen er det samlede salg til alle Wellness Konsulenter, Engroskunder og Detailkunder.

Volumen for lokalt markedsområde: Den personlige volumen, der er fælles for alle Wellness Konsulenter med bopæl i et udpeget lokalt markedsområde. Volumenet for lokalt markedsområde er et udtryk, der bruges til at definere Founders (grundlæggerens) Bonus.

B. Bonus: Kompensationen til Wellness Konsulenter er indrettet, så den belønner den vedvarende indsats fra alle, lige fra den nye Wellness Konsulent til den erfarne professionelle Wellness Konsulent. dōTERRAs Bonusser omfatter Retail Avance-bonus, Fast Start-bonus, Power of Three-bonus, Uni-level-bonus, Infinity Performance Pools, Diamond Pools og Founders Club-bonus.

1. Fast Start-bonus – en Enroller-baseret Bonus.

Oversigt. En Fast Start-bonus udbetales ugentligt til Enrollere for alle provisionsberettigede bestillinger, der er solgt i løbet af de første tres (60) dage til en ny Wellness Konsulents eller Engroskundes konto.

Bonussen udbetales til den nye Wellness Konsulents Enrollere på første, andet og tredje level. Enrolleren på første level får tyve (20) procent, Enrolleren på andet level får ti (10) procent, og Enrolleren på tredje level får fem (5) procent. Se figur 1.

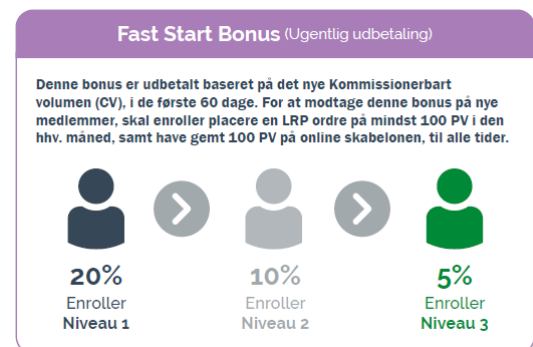
For at være berettiget til Fast Start-bonus skal hver Enroller: 1) Have en skabelon for Loyalitetsbelønningsprogrammet (LRP), der er indstillet til mindst 100 PV for den måned.

2) Gennemføre en Qualified LRP-bestilling. Uoptjente Bonusser ruller ikke op til en anden Enroller. Bonus for den foregående uge (mandag til og med søndag) beregnes og fastsættes hver uge om onsdagen. Udbetalingerne sker ugentligt. Der udbetales ikke Uni-Level-bonus (se nedenfor) på disse bestillinger.

2. Power of Three-bonus – en Sponsorbaseret Bonus.

Oversigt. Power of Three-bonus er en månedlig bonus, der udbetales til Sponsorer, og som svarer til €42, €212 eller €1.155 (Euro). Alle sponsorer med en Qualified LRP-bestilling kan få del i Bonussen.

Power of Three-bonus på €42. En Wellness Konsulent skal afgive en Qualified LRP-bestilling for at være berettiget til Bonussen på €42. Desuden skal Wellness Konsulenten have tre (3) personligt sponsorerede Wellness Konsulenter eller personligt have introduceret tre (3) Engros-kunder, som har afgivet Qualified LRP-bestillinger, og de skal have en Teamvolumen (TV) på mindst 600. Se figur 2.

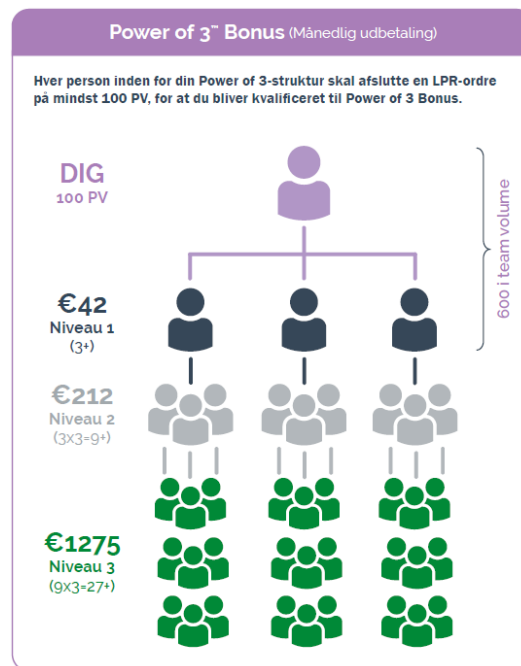


Figur 1

Power of Three-bonus på €212. En Wellness Konsulent skal først være berettiget til Bonussen på €42 for at være berettiget til Bonussen på €212. De tre (3) Wellness Konsulenter, som han personligt har sponsoreret, eller de tre (3) Engroskunder, som han personligt har introduceret, skal have hjulpet ham til at være berettiget til Bonussen på €42, og de skal være berettigede til Bonussen på €42. Se figur 2.

Power of Three-bonus på €1.155. En Wellness Konsulent skal først være berettiget til Bonussen på €212 for at være berettiget til Bonussen på €1.155. De tre (3) Wellness Konsulenter, som han personligt har sponsoreret, eller de tre (3) Engroskunder, som han personligt har introduceret, skal have hjulpet ham til at være berettiget til Bonussen på €212, og de skal være berettigede til Bonussen på €212. Se figur 2.

Yderligere konstruktioner med Power of Three. Wellness Konsulenter kan have flere konstruktioner med Power of Three. Når en Wellness Konsulent fuldfører en Power of Three-konstruktion til €1.155, kan Wellness Konsulenten være berettiget til at blive betalt for en yderligere konstruktion. De Wellness Konsulenter, som han personligt har sponsoreret, og de Engroskunder, som han personligt har introduceret, og den volumen fra salget, der er optalt i den første bonuskonstruktion, kan ikke bruges til at gøre en Sponsor berettiget til yderligere bonuskonstruktioner.



Figur 2

3. Uni-level-bonus – en organisatorisk Bonus.

Oversigt. Uni-level-bonus udbetales til Wellness Konsulenterne hver måned. Uni-level-bonussen er baseret på den månedlige salgsvolumen i Wellness Konsulentens organisation. En bestemt måneds Uni-level-bonus afhænger af den månedlige Rang, som Wellness Konsulenten har gjort sig berettiget til, og Wellness Konsulentens månedlige organisationsvolumen. Kravene til Rang og organisationsvolumen skal være opfyldt hver måned. Ved komprimering udbetales praktisk taget alt Uni-level til forhandlere. Salg, hvortil der udbetales Fast Start-bonusser, inkluderes ikke i Uni-level-volumenen. Se figur 3.

Figur 3

Uni-level Organisatorisk Bonus (udbetales månedligt for komprimeret organisationsvolumen)

Udbetales ved titel	Consultant	Manager	Director	Executive	Elite	Premier	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
Månedlig PV	50	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Månedlig OV	*	500	1,000	2,000	3,000	5,000	*	*	*	*	*	*
Kvalificeret ben*	*	*	*	*	*	2	3	3	3	4	5	6
Krav til ben						Executive	Elite	Premier	Silver	Silver	Gold	Platinum
Level 1		2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Level 2			3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Level 3				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Level 4					5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Level 5						6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Level 6							6%	6%	6%	6%	6%	6%
Level 7								7%	7%	7%	7%	7%
Dynamisk komprimering		↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑

Opnåelse af Rang. Hver Rang har mindstekrav til månedlig personlig volumen og organisationsvolumen. For eksempel kræver Rangen Manager 100 PV og 500 OV. Alle Rangtyper, med undtagelse af Consultant, kræver en bestilling på 100 PV som minimum.

Rang og levels. Hver Rang svarer til antallet af organisatoriske levels, hvorfra Wellness Konsulenten kan modtage kompensation. Se figur 3. For eksempel modtager Rangen Executive kompensation fra fire levels. Generelt betales en Wellness Konsulent fra dybere levels i sin organisation, efterhånden som han rykker frem i Rang, indtil han når Silver. Alle Rang fra Silver til Presidential Diamond betales fra mindst syv (7) levels.

Den procentdel af OV, der udbetales til en Wellness Konsulent, skifter også fra level til level. Som vist i figur 3 giver det første level en udbetaling på to procent (2 %), og procentdelen øges gennem pin tiles, indtil den når 7 procent (7 %) på det syvende level. Bonusen akkumulerer betalingslevels, så en Executive vil modtage to procent (2 %) for det første level plus tre procent (3 %) for det andet level og fem procent (5 %) for både level tre og level fire.

Kvalificerede ben og Pin Tiles. For at opnå bestemte Rangtyper skal en Wellness Konsulent have kvalificerede ben i Wellness Konsulentens frontlinjeorganisation. Se figur 3. For eksempel skal en Wellness Konsulent, der ønsker at opnå Silver Rang, have tre (3) kvalificerede ben som Elite. Se figur 3.

Betingelser for sjette og syvende level. For at være berettiget til Bonusudbetalinger eller anden kompensation på sjette og syvende level skal en Wellness Konsulent 1) være aktiv, og 2) tilmelde mindst én (1) ny person til forretningen hver tredje (3) måned.

Komprimering. dōTERRAs salgskompensationsplan maksimerer udbetalingerne til Wellness Konsulenter gennem komprimering. Når Wellness Konsulentens Rang ikke giver Wellness Konsulenten ret til at modtage Bonus på et level, der er tilknyttet en højere Rang, vil Bonusen rulle op og blive udbetalt til Wellness Konsulenter med højere Rang, som er berettiget til Bonusen på det højere level.

Presidential Diamond Multiplier-konto. Wellness Konsulenter med titlen Presidential Diamond har lov til at oprette en ekstra konto direkte under deres primære Presidential-konto ("PD1"). Den ekstra konto kaldes deres Multiplier 1-konto ("M1"-konto). Wellness Konsulenter med titlen Presidential Diamond, der har seks (6) faste ben, kan tilføje nye ben til deres M1-konto og få yderligere Uni-level-kompensation for den nye volumen, som de skaber gennem denne konto, hvilket giver dem mulighed for at nå ned til volumen otte (8) levels under deres PD1-konto.

M1-kontoen kan oprettes, så snart denne leder opnår Rangen Presidential Diamond. M1 er berettiget til at modtage Bonus hver måned, hvor PD1-kontoen betales som Presidential Diamond ved hjælp af sine egne seks (6) Platinum-ben. Hvis PD1-kontoen ikke giver Presidential Diamond-retigheder i en given måned, vil M1-kontoen ikke give ret til nogen Bonus den pågældende måned. Selve M1-kontoen kan ikke være en af de seks (6) kvalificeret ben, der er i PD1-kontoen. Men hvis en eller flere af de seks (6) kvalificerede ben i PD1 ikke giver ret til Platinum i en given måned, vil der stadig kunne udbetales til PD1-kontoen som Presidential Diamond ved hjælp af en eller flere af M1's personligt enrolled Platinum-ben, forudsat at M1-benet, ikke M1 kontoen, giver ret til Platinum. I dette tilfælde vil der ikke kunne udbetales til M1-kontoen, men PD1-kontoen vil kunne få en udbetaling.

Når M1 kontoen er oprettet, kan Presidential Diamond-lederen vælge at flytte personligt enrolled ben i frontlinjen fra sin PD1-konto til sin M1-konto, så længe at disse ben ikke har opnået Rang af Platinum eller derover. Disse ben kan ikke stables under hinanden eller omstruktureres, men vil flytte sig fra PD1-frontlinjen til M1-frontlinjen med deres eksisterende struktur.

Når selve M1-kontoen har nået Rangen Presidential Diamond, vil Virksomheden give mulighed for en yderligere "M2"-konto som en frontlinjekonto til den forrige M1 konto, hvilket giver lederen tre (3) konti, som giver indtjening fra den seneste volumen, som vedkommende har skabt, plus at vedkommende får den fordel, at der er indtjening fra ni (9) levels under den oprindelige Presidential

Diamond-konto. Denne multiplikatoreffekt vil kunne fortsætte, så længe de nødvendige Platinumben i sig selv giver rettigheder som skitseret ovenfor.

4. Infinity Performance Pools – en Bonus baseret på lederpræstation.

Oversigt over Infinity Performance Pools. Infinity Performance Pools optjenes og betales hver måned til Rangen Premier og derover. Infinity Performance Pools repræsenterer tilsammen fire et kvart procent (4,25 %) af virksomhedsvolumenen: Empowerment Pool (1,25 %), Leadership Performance Pool (2 %) og Diamond Performance Pool (1 %). Se figur 4. En Wellness Konsulent har ret til at få betaling fra disse puljer, når Wellness Konsulenten opfylder kravene til Rangen i en bestemt måned. Månedlig Bonus for en andel svarer til den udvalgte puljes procentdel (1 %, 1,25 % eller 2 %) ganget med virksomhedsvolumenen for samme måned divideret med antallet af andele tilhørende Wellness Konsulenter, der er berettiget til en eller flere andele den måned.

Figur 4

Infinity Performance Pools på 4,25 % (udbetales månedligt for samlet virksomhedsvolumen)									
	Empowerment Pool			Leadership Performance Pool			Diamond Performance Pool		
	Premier	Silver	Gold	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
Antal andelar	1	1	2*	1	5	10	1	2	3
	1.25%			2%			1%		
	Empowerment Pool er begrænset til én andel pr. kvalificerende Premier og Silver, og op til to andele pr. rettighedsgivende Gold.			Leadership Performance Pool kan optjene yderligere andele for hver ny personligt enrolled Elite.†			Diamond Performance Pool kan optjene yderligere andele for hver ny personligt enrolled Premier. †		

*Gold kan berettige til op til to andele i Empowerment Pool. Se nærmere i Virksomhedens Håndbog for Politik.

† Skal være førstegangsberettiget, ubegrænsede andele i Leadership Performance Pool og Diamond Performance Pool. Se nærmere i Virksomhedens Håndbog for Politik.

Andele i Empowerment Pool. En Wellness Konsulent, der er berettiget til Premier, Silver eller Gold og sælger 100 PV eller mere til en ny Wellness Konsulent eller Engroskunde i en måned, vil modtage en andel i den pulje, der hedder Empowerment Pool. Gold kan give ret til en andel mere, hvis han sælger 100 PV eller mere til yderligere en ny Wellness Konsulent eller Engroskunde i samme måned. Andelene akkumuleres ikke fra den ene Rang til den næste. Månedlig Bonus for en andel svarer til den udvalgte puljes procentdel (eller 1,25 %) ganget med virksomhedsvolumenen for samme måned divideret med antallet af andele tilhørende alle de Wellness Konsulenter, der er berettiget til en andel den måned.

Andele i Leadership Performance Pool. Hver Silver udløser en (1) andel i puljen Leadership Performance Pool. Hver Gold udløser fem (5) andele i puljen Leadership Performance Pool. Endelig udløser hver Platinum ti (10) andele i puljen. En Wellness Konsulent kan optjene en yderligere andel for den pågældende måned, hvis Wellness Konsulenten er Enroller for én, der er Elite for første gang. Andelene akkumuleres ikke fra den ene Rang til den næste. For eksempel er en Wellness Konsulent, der rykker fra Silver til Gold berettiget til fem (5) andele og ikke en (1) andel fra Silver-puljen og fem (5) fra Gold-puljen. Månedlig Bonus for en andel svarer til den udvalgte puljes procentdel (eller 2 %) ganget med virksomhedsvolumenen for samme måned divideret med antallet af andele tilhørende alle de Wellness Konsulenter, der er berettiget til en andel den måned.

Andele i Diamond Performance Pool. Hver Diamond udløser en (1) andel i puljen Diamond Performance Pool. Hver Blue Diamond udløser to (2) andele i puljen, og hver Presidential Diamond udløser tre (3) andele i puljen. En Wellness Konsulent kan optjene en yderligere andel for den pågældende måned, hvis Wellness Konsulenten er Enroller for én, der er Premier for første gang. Heller ikke her akkumuleres andelene fra den ene Rang til den næste. Månedlig Bonus for en andel svarer til den udvalgte puljes procentdel (eller 1 %) ganget med virksomheds-

volumenen for samme måned divideret med antallet af andele tilhørende alle de Wellness Konsulenter, der er berettiget til en eller flere andele den måned.

5. Bonus i Diamond Pools – en Bonus baseret på lederpræstation.

Oversigt over Diamond Pools. Diamond Pools fungerer på samme måde som Infinity Performance Pools Disse puljer optjenes og udbetales hver måned. Diamond Pools udbetales i tillæg til de andele, der optjenes i Diamond Performance Pool. Ligesom Infinity Performance Pools akkumuleres andelen ikke fra den ene Rang til den næste. Månedlig Bonus for en andel svarer til den udvalgte puljes procentdel (eller 1%) ganget med virksomhedsvolumenen for samme måned divideret med antallet af andele tilhørende alle de Wellness Konsulenter, der er berettiget til en eller flere andele den måned. Se figur 5.

Figur 5

Diamond Pools på 3 % (udbetales månedligt for samlet virksomhedsvolumen)

	Pula Diamond	Pula Blue Diamond	Pula Presidential Diamond
Antal andelar	3	3	3
Blue Diamond- og Diamond Rank-andele: Optjen ekstra andele for hver ny personligt enrolled Premier. [†] Presidential Diamond Rank-andele: Optjen ekstra andele for hver ny personligt enrolled Silver. [†]	+1	+1	+1
	1%	1%	1%

*Ben skal være personligt enrolled. †Skal være førstegangsberettiget, ubegrænsede andele. Se nærmere i Virksomhedens politik.

Andele i Diamond Pools. Diamond Pool, Blue Diamond Pool og Presidential Diamond Pool svarer hver især til en procent (1 %) af den samlede månedlige virksomhedsvolumen. Hver Wellness Konsulent med disse rettigheder modtager tre andele i puljen for Wellness Konsulentens Rang.

Opnåelse af ret til yderligere andele i Diamond Pools:

- 1. Presidential Diamond Pool.** Presidential Diamond vil udløse en engangsandel i Presidential Diamond Pool, når en anden Wellness Konsulent første gang opnår Rang Silver, og Wellness Konsulenten blev enrolled personligt af den, der er Presidential Diamond.
- 2. Blue Diamond og Diamond Pool.** Diamond eller Blue Diamond vil udløse en engangsandel i Diamond Pool eller Blue Diamond Pools, når en anden Wellness Konsulent første gang opnår Rang Premier, og Wellness Konsulenten blev enrolled personligt af den, der er Diamond eller Blue Diamond.

6. Founders (grundlæggerens) Bonus - en Bonus baseret på udvikling af et marked.

Oversigt. Som et incitament til Wellness Konsulenter, som driver forretning i nye lokale markedsområder, tilbyder dōTERRA en Founders Bonus (grundlæggerens Bonus) baseret på udviklingen af markedet. Bonusen udbetales årligt. En Founder (grundlægger) er én af et på forhånd fastsat antal Wellness Konsulenter i et lokalt markedsområde, der er en af de første til at opfylde og opretholde bestemte krav, som Virksomheden har fastsat for det pågældende markedsområde. En Founder vil dele en Bonus med andre Founders ud fra en bestemt procentdel af volumenen i det lokale markedsområde.

Kvalificering. Den kvalificering, der kan opnås i hvert markedsområde, vil blive lagt op på dōTERRA.com i den del af værktøjsmenuen, som specifikt omhandler det lokale markedsområde. Hver kvalificeringsgivende periode er på tolv (12) måneder, medmindre andet er angivet. Når en Wellness Konsulent har nået positionen som Founder, skal han hvert år kvalificere sig til at bevare positionen ved at nå de forudbestemte betingelser for den pågældende tolv (12) måneders periode. Virksomheden vil lægge en meddelelse om ændrede betingelser op, før starten på den næste kvalificeringsgivende periode.

I tilfælde af at en Founder ikke kvalificerer sig igen eller på anden måde mister positionen som Founder, er positionen ikke længere til rådighed hverken for den pågældende Founder eller for en anden Wellness Konsulent, og den ophører med at eksistere. Procentdelen af interessen ændres ikke, hvis det faktiske antal berettigede Founders ændres. Founderpositionen tildeles kun den

Wellness Konsulent, der oprindeligt har kvalificeret sig til den. Positionen kan ikke flyttes, overføres, gives bort eller sælges til en anden Wellness Konsulent eller person. Ikke alle markedsområder vil få tilbudt positioner som Founder.

7. Loyalitetsbelønningsprogrammet.

Oversigt. Wellness Konsulenter og Engroskunder kan sikre, at de modtager dōTERRA-produkter hver måned ved at tilmelde sig Loyalitetsbelønningsprogrammet (LRP) med start efter den første tilmeldingsmåned. Med LRP slipper medlemmet for at afgive månedlige bestillinger manuelt.

Optjening af produktbonuspoint. Hvis Wellness Konsulentens eller Engroskundens LRP-bestillinger er på mindst 50 PV hver måned, er Wellness Konsulenten eller Engroskunden berettiget til at modtage produktbonuspoint hver måned.

Indløsning af produktbonuspoint. Når en Wellness Konsulent eller Engroskunde har deltaget i LRP i 60 dage, kan medlemmet indløse produktbonuspoint og få produkter, som giver fuld PV. LRP-produktbonuspoint indløses i 12 måneder fra udstedelsesdatoen, hvorefter de udløber. Pointene kan indløses mod et gebyr på 2 € ved at ringe til +45 8988 1085 eller maile til kundeservice@doterra.com. Produkter, der købes med LRP-bonuspoint, er ikke til videresalg og kan ikke returneres. Indløsningsbestillinger har ingen PV og kan ikke kombineres med bestillinger af andre produkter. Produktbonuspoint har ingen kontant indløsningsværdi og kan ikke overføres. Alle produktbonuspoint annulleres, hvis en deltager udtræder af LRP-programmet. Den første LRP-bestilling kan kun fortrydes ved at kontakte dōTERRA. Alle efterfølgende LRP-bestillinger kan fortrydes online.

8. **Handlinger på vegne af en anden.** En Wellness Konsulent må ikke oprette en LRP-bestilling på vegne af en anden deltagende Wellness Konsulent eller kunde uden skriftlig tilladelse fra den deltagende Wellness Konsulent eller kunde. Denne skriftlige tilladelse skal være Virksomhedens i hænde, inden bestillingen sættes op. Denne bestilling skal betales af den deltagende Wellness Konsulent eller kunde og skal sendes til den primære adresse, der er anført for kontoen.

9. Særlig Bonus eller belønning og kampagnebonus eller -belønning

Fra tid til anden tilbydes der særlige Bonusser eller Kampagner til Wellness Konsulenter og kunder. De produkter, der tilbydes på denne måde, har muligvis og muligvis ikke nogen PV og berettiger muligvis ikke en Wellness Konsulent til nogen andre Bonusser, der følger af bestilling af disse produkter. Nærmere oplysninger om disse tilbud vil fremgå af dōTERRA.com.

10. Generelle og diverse bestemmelser om kompensation

Ingen kompensation alene for tilmelding af en anden. Wellness Konsulenter bliver betalt for produktsalg, men en Wellness Konsulent modtager ikke kompensation for at tilmelde eller sponserere en anden Wellness Konsulent.

Ingen garanteret kompensation. Som med enhver anden salgsmulighed varierer den kompensation, som Wellness Konsulenterne tjener betydeligt. Omkostningerne ved at blive Wellness Konsulent er meget lave.

Folk bliver Wellness Konsulent af forskellige årsager. De fleste, der bare ønsker at nyde Virksomhedens produkter til engrospriser, vil tilmelde sig som Engroskunde, men kan også tilmelde sig som Wellness Konsulent. Nogle deltager for at forbedre deres færdigheder eller få erfaring med at køre deres eget firma. Andre bliver Wellness Konsulenter, men køber af forskellige grunde aldrig produkter fra Virksomheden. Derfor opnår mange Wellness Konsulenter aldrig ret til at modtage Bonus. Wellness Konsulenter er hverken garanteret en specifik indtjening eller sikret nogen form for overskud eller succes. En Wellness Konsulents overskud og succes kan kun komme gennem vellykket salg af produkter og det salg, som andre Wellness Konsulenter i Wellness Konsulentens organisation opnår. Al succes er primært baseret på den enkelte Wellness Konsulents indsats.

Indsats. Optjening af en kompensation, der giver mening, kræver en betydelig indsats og et betydeligt tidsforbrug og engagement fra Wellness Konsulentens side. Dette er ikke et bliv hurtigt rig-program. Der er ingen garanti for økonomisk succes.

Inklusion i en periodes Bonus. En person skal være Wellness Konsulent på den sidste dag i Bonus-perioden for at blive inkluderet i den pågældende periodes Bonus og beregninger af, hvad der giver ret til Bonus. Produktsalget skal være afsluttet, og betaling modtaget senest den sidste dag i Bonus-perioden, for at der kan ske udbetaling eller opnås ret til en Rang for den pågældende periode.

Forudsætninger for Bonusudbetalinger. Wellness Konsulenter kan kun modtage en Bonus, hvis de opfylder alle betingelser i dōTERRAs salgskompensationsplan og ikke har udestående, forfaldne materielle forpligtelser i henhold til kontrakten.

Udbetaling af Bonus. Der udbetales en Bonus til den primære ansøger på Wellness Konsulent-aftaleformularen.

Ben med høj koncentration. I tilfælde af, at volumen fra et ben i en Wellness Konsulents organisation overstiger firs procent (80 %) af Wellness Konsulentens samlede organisationsvolumen, vil Wellness Konsulentens samlede Uni-level-bonus ikke overstige et beløb i euro svarende til USD 2.000, hvis Wellness Konsulenten har Rangen Elite, USD 5.000, hvis Wellness Konsulenten har Rangen Premier, USD 11.000, hvis Wellness Konsulenten har Rangen Silver, og USD 18.000, hvis Wellness Konsulenten har Rangen Gold. Når Rangen Platinum er nået, er der ingen øvre grænse for Uni-level-bonus.

Indløsning af virksomhedens tilgodehavende I tilfælde med udstedelse af virksomhedens tilgodehavende på produkter, der er bestilt men ikke tilgængelige den måned, vil den personlige volumen for disse produkter kun blive inkluderet i beregninger af Bonus- og Rangrettigheder for den måned, hvor tilgodehavendet indløses.

Pligt til at opbevare dokumenter. Hver Wellness Konsulent, der modtager en Bonus, accepterer at opbevare dokumentation i mindst fem (5) år, som beviser detailsalg af produkter i den måned, som Bonussen blev udbetalt for. Wellness Konsulenten er indforstået med at stille denne dokumentation til rådighed for Virksomheden på Virksomhedens anmodning. Manglende overholdelse af dette udgør en misligholdelse af Kontrakten og giver Virksomheden ret til at få tilbagebetalt en Bonus, der er udbetalt for bestillinger i en måned, hvor dokumentationen for detailsalget ikke er bevaret.

Tilbagebetaling af Bonusser. Ud over eventuelle tilbagebetalingsrettigheder, der er fastsat i Kontrakten, forbeholder Virksomheden sig ret til at få tilbagebetalt eventuelle Bonusser, som er udbetalt til Wellness Konsulenter for produkter, der er:

1. Returneret i henhold til Virksomhedens returneringspolitik.
2. Returneret til Virksomheden i henhold til gældende lovgivning.
3. Returneret i forbindelse med en hændelse, der vedrører en Wellness Konsulents forseelse, herunder bla. fremsættelse af ikke godkendte eller misvisende påstande, vedrørende et tilbud om eller salg af et produkt eller vedrørende en mulighed i tilknytning til dōTERRAs salgskompensationsplan.
4. Indkøbt i en mængde, som overstiger den mængde, som med rimelighed kan forventes at blive videresolgt, og/eller forbrugt inden for rimelig tid.

Tilbagebetaling af Bonus. Ved tilbagebetaling af Bonus som beskrevet her kan Virksomheden efter eget skøn kræve direkte betaling fra en berørt Wellness Konsulent eller modregne tilbagebetalingsbeløbet i enhver nuværende eller fremtidig Bonus.

Virkning af ændringer i placeringen. Ændringer i placeringen, der foretages i overensstemmelse med afsnit 9, kan påvirke tidspunktet for Bonusudbetalinger.

AFSNIT 11: Produktpåstande

- A. **Begrænsninger vedrørende produktklassificering.** Hvilken lovgivning produkterne er underlagt, afhænger af den retlige klassificering, for eksempel som fødevarer, kosttilskud eller kosmetik, og hvilken tilsynsmyndighed, der er relevant, afhænger af produktets art.

- B. Begrænsninger for reklamer.** Tilsvarende er produktets art afgørende for, hvilken lovgivning, produktreklamerne er underlagt. Det er vigtigt, at der ikke reklameres for produktet på én måde, og produktet er klassificeret på en anden måde. For eksempel kan reklamer for eller markedsføring af et produkt, der er beregnet til at være et kosttilskud, ikke ske, som om det var et lægemiddel til behandling eller forebyggelse af en bestemt sygdom. Desuden kræver tilsynsmyndighederne, at udsagn om en forretningsmulighed, herunder påstande om indtjening, skal være sandfærdige og ikke må være vildledende, hvilket betyder, at påstande om muligheder for at få et liv i rigdom, en aflønning på karrierelevel, eller betydelige indtægter er vildledende, hvis deltagerne generelt ikke opnår sådanne resultater.
- C. Tilladte påstande.** dōTERRA-produkter er ikke lægemidler. Der må ikke fremsættes medicinske påstande om dōTERRA-produkter, og dōTERRA-produkter må ikke på nogen måde præsenteres som lægemidler. En Wellness Konsulent må gerne sige, at dōTERRA-produkter er sikre at bruge som beskrevet i produktinformationen og er:
1. Specifikt sammensat til at understøtte velvære / bevare en sund livsstil, og/eller
 2. Beregnet til at forbedre den personlige fremtræden.
- D. Ingen påstande om helbredelse eller medicin.** En Wellness Konsulent må hverken fremsætte medicinske påstande om noget produkt eller specifikt ordinere eller præsentere et bestemt produkt som egnet til nogen specifik lidelse, da denne type af udsagn antyder, at produkterne er lægemidler snarere end kosttilskud eller kosmetik. Disse produkter må under ingen omstændigheder sammenlignes med lægemidler, der ordineres til behandling af specifikke lidelser, og de må ikke påstås at lindre sygdomssymptomer eller forebygge sygdomme og lidelser. Selvom Virksomheden gør alt for at opnå fuld overholdelse af komplicerede og jævnligt skiftende regler fra MHRA (Medicines & Healthcare Products Regulatory Agency), må ingen Wellness Konsulent påstå eller udlede, at et produkt er godkendt af MHRA eller nogen anden statslig eller tilsynsførende myndighed. MHRA giver tilladelse til lægemidler, men kræver ikke og giver ikke specifik godkendelse til ernæringsprodukter eller kosmetiske produkter.
- E. Fremlæggelse af oplysninger.** Når en Wellness Konsulent promoverer dōTERRA eller dōTERRA-produkter, skal han oplyse, at han er Wellness Konsulent for dōTERRA og modtager Bonusser fra Virksomheden.

AFSNIT 12: Reklamer og brug af Virksomhedens immaterielle rettigheder

- A. dōTERRAs immaterielle rettigheder.** dōTERRAs immaterielle rettigheder, herunder Virksomhedens varemærker, mærker for tjenesteydelser, handelsnavne, visuelle identitet og indholdet i dets publikationer, er værdifulde aktiver. Når Wellness Konsulenter udnytter dōTERRAs immaterielle rettigheder, accepterer og anerkender de, at der er stor værdi og goodwill knyttet til dōTERRAs immaterielle rettigheder, og de anerkender, at disse rettigheder tilhører Virksomheden, og at goodwill i forbindelse hermed udelukkende tilhører Virksomheden. Endvidere anerkender Wellness Konsulenter, at dōTERRAs immaterielle rettigheder har erhvervet et særpræg i offentlighedens bevidsthed og er kendt som et brand for specifikke varer fra en enkelt kilde. Immaterielle rettigheder er beskyttet af nationale og internationale ophavsrets- og varemærkelove og andre ejendomsrettigheder. Uanset formen er disse rettigheder beskyttet, herunder rettigheder i form af medier og teknologier, der eksisterer nu eller udvikles i fremtiden.

Indholdet i Virksomhedens godkendte salgsmateriale og dens officielle hjemmeside, herunder tekst, grafik, logoer, lydclip, musik, sangtekster, video, fotografier, software og anden information, tilhører dōTERRA og/eller tilknyttede personer eller partnere, eller er licenseret til dōTERRA fra tredjeparter. Da dōTERRA ikke ejer alt indholdet, licenserer dōTERRA ikke det, den ikke ejer, til Wellness Konsulenter. Derfor er Wellness Konsulenter indforstået med kun at bruge tilladt indhold som udtrykkeligt defineret og tildelt i denne Håndbog, når de udnytter dōTERRAs immaterielle rettigheder og indhold.

B. Definitioner.

1. **Beklædning:** Beklædning omfatter T-shirts, hatte og andre beklædningsgenstande.

2. **Tilladt indhold:** Tilladt indhold består udelukkende af den brochure, de flyers, billeder, præsentationer og videoer, som er citeret eller publiceret i den del på <http://doterraeveryday.eu/training/>, som er relateret til det lokale markedsområde, hvor en Wellness Konsulent markedsfører produkter eller rekrutterer andre Wellness Konsulenter.
3. **Filmmedier:** Live eller optagede elektroniske udsendelser, hvorigennem nyheder, underholdning, uddannelse, data eller kampagnebudskaber udbredes, herunder TV- og radiomedier med lang og kort rækkevidde, film, lyd eller videoer. Filmmedier omfatter ikke computer- og telefonbaserede medier.
4. **Salgsmateriale godkendt af Virksomheden:** Marketingmateriale, der er godkendt til brug i et specifikt lokalt markedsområde, og som Virksomheden skriftligt har udpeget.
5. **Salgsmateriale fremstillet af Virksomheden:** Salgsmateriale fremstillet af Virksomheden betyder marketingmaterialer, der er skabt af og distribueret af Virksomheden til brug i et specifikt lokalt markedsområde, som er udpeget skriftligt af Virksomheden.
6. **Computer- og telefonbaserede medier:** Overførsel eller visning af indhold via e-mail, statiske hjemmesider eller sociale medier samt telefon- eller smartphonebaserede overførsler eller visninger.
7. **Indhold:** Indhold betyder al tekst, grafik, logoer, lydclip, video, fotografier, software eller dōTERRAs immaterielle rettigheder, som findes i Virksomhedens salgsmateriale(r) og på <http://doterraeveryday.eu/training/>.
8. **dōTERRAs immaterielle rettigheder:** dōTERRAs immaterielle rettigheder betyder alle immaterielle rettigheder, som dōTERRA Holdings, LLC eller en tilknyttet virksomhed påstår at eje eller påstår at have brugsret til, herunder blandt andet varemærker, handelsnavne, mærker for tjenesteydelser og indhold i Virksomhedens publikationer, uanset om disse er registreret hos de relevante myndigheder eller ej.
9. **Mediespecifikke retningslinjer:** Mediespecifikke retningslinjer er retningslinjer, som er specifikke for det lokale markedsområde, der fastsætter principperne for brug af tilladt indhold til et bestemt format. Mediespecifikke retningslinjer skal overholdes og lægges op på <http://www.doterratools.com>. Merchandise omfatter salgsmateriale beregnet til at blive solgt, eller som sælges til tredjepart.
10. **Merchandise:** Enhver genstand, der gør brug af dōTERRAs immaterielle rettigheder, og som ikke er beklædning, filmmedier, salgsmateriale godkendt af Virksomheden, salgsmateriale fremstillet af Virksomheden eller computer- og telefonbaserede medier.
11. **Salgsmateriale:** Ethvert materiale, uanset om det er i fysisk, trykt eller digital form, som anvendes til at tilbyde eller sælge Virksomhedens produkter, rekruttere potentielle Wellness Konsulenter eller kunder, oplære Wellness Konsulenter, når oplæringen henviser til Virksomheden, Virksomhedens produkter, salgskompensationsplanen eller dōTERRAs immaterielle rettigheder.
12. **Sociale medier:** Brug af webbaserede og mobile teknologier til at gøre kommunikation til en interaktiv dialog.

C. Tilladt brug.

1. Med forbehold for betingelserne for brug har Wellness Konsulenter lov til at bruge tilladt indhold i følgende tilfælde:
 - a. Oprettelse og brug af salgsmateriale.
 - b. Oprettelse og brug af et computer- eller telefonbaseret medie.
2. Med forbehold for betingelserne for brug har Wellness Konsulenter lov til at bruge tilladt indhold med skriftlig godkendelse fra Virksomheden i følgende tilfælde: Beklædning, filmmedier, brug på bygninger og skilte og merchandise i henhold til de mediespecifikke retningslinjer, der findes på doterra.com.

D. **Betingelser for brug.** Den tilladte brug af tilladt indhold sker på følgende betingelser:

1. **Mediespecifikke retningslinjer.** Tilladt indhold må kun bruges til beklædning, filmmedier, på bygninger, skilte og merchandise i henhold til de mediespecifikke retningslinjer, der findes på <http://doterraeveryday.eu/training/> for det specifikke lokale markedsområde, hvor Wellness Konsulenten driver forretning.
2. **Sammenhæng og sandfærdige udsagn.** Wellness Konsulenter må ikke bruge tilladt indhold i strid med Håndbog for Politik eller uden for sammenhængen eller udlede andre betydninger end det tilladte indholds udtrykte betydning ved at bruge modifikationer, tilføje yderligere tekst eller andet indhold. Alt indhold skal være sandfærdigt og nøjagtigt.
3. **Påstande og udsagn vedrørende dōTERRA produkter.** Wellness Konsulenter må ikke bruge, og dōTERRA støtter ikke brug af noget indhold, der overtræder love, herunder de love, der gælder for produktpåstande. Se afsnit 11.
4. **Variationer, afledte former eller forkortelser.** Wellness Konsulenter må ikke anvende en variation af det tilladte indhold til noget formål, herunder fonetiske ækvivalenter, tilsvarende indhold på et andet sprog, afledte former eller forkortelser. Følgende eksempler er uacceptable variationer: "doTERRA", "doughTERRA" eller "deTIERRA".
5. **Slogans og slaglinjer.** Wellness Konsulenter må ikke føje noget til, fjerne noget eller på nogen måde ændre Virksomhedens slogans og slaglinjer. Eksempel: Ændring af "Gift of the Earth" til "Gift from the Earth" eller "Earthly Gifts".
6. **Nedsættende eller stødende brug.** Wellness Konsulenter må ikke bruge tilladt indhold på en nedsættende, stødende eller injurierende måde.
7. **Positivt lys.** Alt tilladt indhold må kun fremstilles i et positivt lys, på måder eller i sammenhænge der sætter Virksomheden og dets produkter i et gunstigt lys.
8. **Godkendelse eller sponsorering af en tredjepart.** Wellness Konsulenter må ikke bruge tilladt indhold på en måde, der kunne antyde, at Virksomheden er knyttet til, godkender, sponsorerer eller støtter et produkt eller en ydelse fra en tredjepart, en politisk sag eller emne.
9. **Computer- og telefonbaserede medier.** Punkterne nedenfor gælder for computer- og telefonbaserede medier.
 - a. **Sidehoveder, overskrifter og titler.** Med undtagelse af hjemmesider, der er replikeret eller godkendt af dōTERRA, må navnet "dōTERRA" ikke anvendes i nogen titel, undertekst eller overskrift til computer- eller telefonbaserede medier. Facebooksider, Instagramsider, Pinterest-pins, blogs og YouTube-kanaler, der bærer dōTERRAs brand, er ikke tilladt.
 - b. **Hjemmesider.** Alle Wellness Konsulenter, der ønsker at være til stede online med en statisk dōTERRA-side, skal opfylde dōTERRAs kvalitetsstandarder, blandt andet med hensyn til forbrugerbeskyttelse. dōTERRA sørger for en godkendt replikeret hjemmeside til alle sine Wellness Konsulenter. For at oprette din egen hjemmeside, der replikeres af dōTERRA, skal du logge ind på www.mydoterra.com og klikke på fanen "My Website". Derefter følger du vejledningen for at tilpasse din side. Desuden må dōTERRAs Wellness Konsulenter kun have en uafhængig hjemmeside, der anvender eller viser dōTERRAs varemærker eller visuelle identitet (dōTERRAs navn, billeder eller logoer, dōTERRAs produktnavne eller billeder osv.) under forudsætning af, at hjemmesiden ikke indeholder nogen produkter eller andre påstande, der strider mod lokal lovgivning, fejlmærker dōTERRA-produkter, krænker en parts immaterielle rettigheder, overtræder en dōTERRA-politik eller indeholder materiale, som dōTERRA efter eget skøn beslutter ikke er tilladt. URL'en for en uafhængig hjemmeside kan ikke gøre brug af nogen immaterielle rettigheder tilhørende dōTERRA.
 - c. **Sociale medier.** Wellness Konsulenter, der er til stede på sociale medier, enten personligt eller erhvervs-mæssigt, skal regelmæssigt gennemgå det statiske indhold og rense det for at slette eventuelle ulovlige påstande i kommentarsporet eller tredjepartssektioner. Facebooksider, Instagramsider, Pinterest-pins, blogs, YouTube- eller Vimeo-kanaler, der bærer dōTERRAs brand, er ikke tilladt.

- d. **Ansvarsfraskrivelse.** Med undtagelse af hjemmesider, der er replikeret af dōTERRA, skal hvert computer- eller telefonbaserede medie tydeligt angive, at indholdet ikke er skrevet af dōTERRA eller nogen af dens tilknyttede virksomheder, og at ejeren af hjemmesiden bærer hele ansvaret for indholdet.
- e. **Domænenavne.** Wellness Konsulenter må ikke anvende navne med dōTERRAs immaterielle rettigheder i et domænenavn uden udtrykkelig skriftlig tilladelse fra Virksomheden. Dette samtykke afgives ud fra Virksomhedens eget skøn. En sådan anvendelse skal desuden ske gennem en skriftlig og underskrevet brugsaftale, der er indgået med Virksomheden. Eksempler på uacceptabel brug: "doTERRA.com", "doTERRAcompany.com", "doTERRAcorporate.com" osv. Wellness Konsulenter skal følge Media Specific Guidelines (mediespecifikke retningslinjer) for deres lokale markedsområde.
- f. **Databeskyttelsespolitik.** Wellness Konsulenter skal indføre en skriftlig databeskyttelsespolitik, der er i overensstemmelse med EU's databeskyttelseslovgivning, herunder specificere, til hvilket formål alle oplysninger, der indsamles fra webstedet, vil blive anvendt, og beskytte disse oplysninger mod at blive solgt eller anvendt af andre. Wellness Konsulenternes forpligtelser med hensyn til behandling af personlige oplysninger i forbindelse med deres aktiviteter som Wellness Konsulenter er nærmere beskrevet i afsnit 17 nedenfor.
- g. **Forbud mod spam.** Wellness Konsulenter må ikke spamme. Spamming omfatter, men er ikke nødvendigvis begrænset til: 1) Afsendelse af uopfordrede e-mailmeddelelser, der indeholder e-mail- eller webadresser fra en Wellness Konsulents konto til online-brugere. 2) Publicering af meddelelser, der indeholder Wellness Konsulentens udbyderadresse i nye grupper uden forbindelse til Wellness Konsulentens produkter. 3) Oprettelse af falske afsendere i "fra"-feltet på en e-mailmeddelelse eller i et nyhedsgruppeindlæg med angivelse af Wellness Konsulentens udbyderadresse, så modtagerne får indtryk af, at meddelelsen kommer fra Virksomheden eller dens netværk af Wellness Konsulenter. 4) Afsendelse af uopfordrede e-mails eller faxer til lister med personer, der ikke indgår i Wellness Konsulentens organisation, eller som Wellness Konsulenten ikke tidligere har haft et erhvervsmæssigt eller personligt forhold til. Alle e-mailudsendelser, der har relation til Virksomheden, må kun sendes til Wellness Konsulenter i Wellness Konsulentens organisationen. E-mails må ikke indeholde falske udsagn, påstande om indtægt eller vidnesbyrd.
10. **Korrekt brug af varemærker.** Wellness Konsulenter skal anvende tilladt indhold, der gør brug af dōTERRAs immaterielle rettigheder, på følgende måde: Varemærker er tillægsord, der bruges til at modificere navneord. Navneordet er det generiske navn på et produkt eller en ydelse. Da de er adjektiver, må varemærker ikke anvendes i flertal eller i ejefald. Korrekt: "Du bør købe to flasker Zendocrine." Ikke korrekt: "Du bør købe to Zendocriner."

11. Brug af tilladt indhold

- a. Wellness-Konsulenter skal nævne, at dōTERRA ejer det tilladte indhold, i afsnittet med ophavsrettigheder i en Wellness Konsulents salgsmateriale, personlige hjemmeside eller sociale medier. Følgende er de korrekte formater for varemærker:

_____ er et registreret varemærke tilhørende dōTERRA Holdings, LLC

_____ er et varemærke tilhørende dōTERRA Holdings, LLC

Wellness Konsulenter må ikke påstå, at dōTERRA ejer et registreret varemærke i tilladt indhold, der distribueres i et land, hvis dōTERRA ikke har registreret det pågældende varemærke i dette land.

E. Anerkendelse og beskyttelse af rettigheder

1. **Anerkendelse af rettigheder.** Wellness Konsulenter er indforstået med, at alt tilladt indhold udelukkende tilhører dōTERRA Holdings, LLC eller er licenseret til dōTERRA Holdings, LLC. Med undtagelse af de begrænsede rettigheder, der tildeles i Kontrakten i kontraktperioden, anerkender Wellness Konsulenter, at Virksomheden hermed beholder al adkomst til, alt reelt ejerskab til, al ret til at udnytte de immaterielle rettigheder og al ret, der er forbundet med de immaterielle rettigheder,

uanset formålet. Wellness Konsulenter er indforståede med at hjælpe Virksomheden med at beskytte Virksomhedens immaterielle rettigheder på Virksomhedens anmodning.

2. **Aftale om beskyttelse.** Wellness Konsulenter er indforståede med at hjælpe Virksomheden i nødvendigt omfang med at fremskaffe enhver beskyttelse af eller at beskytte enhver af Virksomhedens rettigheder til det tilladte indhold.
3. **Overdragelser.** Wellness Konsulenter er indforstået med, at intet i Kontrakten skal forstås som en overdragelse eller tildeling til Wellness Konsulenten af nogen rettighed til, adkomst til eller interesse i dele af det tilladte indhold, idet det forudsættes, at alle rettigheder i forbindelse hermed er forbeholdt Virksomheden, med undtagelse af den begrænsede licensret til at bruge det tilladte indhold som udtrykkeligt angivet i Kontrakten. Wellness Konsulenter er indforstået med, at ved kontraktens ophør eller udløb anses alle handelsrettigheder til, aktier i, goodwill i, adkomst til eller anden ret til dōTERRAs immaterielle rettigheder for at være overdraget til, overført til og tildelt Virksomheden. Dette gælder immaterielle rettigheder, som kan være erhvervet af Wellness Konsulenter, eller som er blevet overdraget til Wellness Konsulenter i forbindelse med bestræbelser, som er dækket herved, og at Wellness Konsulenter vil underskrive ethvert dokument, som Virksomheden har anmodet om, for at gennemføre eller bekræfte ovenstående. Denne overdragelse, overførsel eller tildeling skal ske uden anden modydelse end de gensidige forpligtelser og modydelse, der er anført i kontrakten.
4. **Ophør.**
 - a. Wellness Konsulenter må ikke bringe de rettigheder til ophør, der er tildelt Virksomheden i dette afsnit 12.
 - b. En Wellness Konsulents rettigheder, der er tildelt i henhold til dette afsnit 12, kan bringes til ophør af Virksomheden med øjeblikkeligt varsel uden mulighed for afhjælpning, hvis Wellness Konsulenten foretager sig et af følgende:
 - (a) Indgiver konkursbegæring eller begæres insolvent.
 - (b) Begår en uærlig handling.
 - (c) Undlader eller nægter at opfylde en anden forpligtelse, der følger af denne Kontrakt eller en anden aftale mellem Wellness Konsulenten og Virksomheden eller dens tilknyttede personer (uden at dette berører Wellness Konsulentens ret til at afgøre, om vedkommende på et tidspunkt ønsker at gøre brug af sin forhandleraftale eller ej, og i bekræftende fald Wellness Konsulentens åbningstider).
 - (d) Giver urigtige oplysninger i forbindelse med erhvervelse af de rettigheder, der er tildelt heri, eller har en adfærd, der stiller Virksomheden, dens drift eller forretningsomdømme i et dårligt lys.
 - (e) Bliver dømt for en forbrydelse eller begår en strafbar forseelse, som er relevant for Kontrakten.
 - c. I tilfælde af opsigelse, uanset årsag, af den tilladelse, der er tildelt Wellness Konsulenten i henhold til dette afsnit 12, ophører Wellness Konsulenten straks med al anvendelse af det tilladte indhold og anvender derefter ikke nogen immaterielle rettigheder, mærker eller handelsnavne, der har lighed dermed. Opsigelse af tilladelsen i henhold til bestemmelserne i dette afsnit 12 berører ikke de rettigheder, som Virksomheden ellers måtte have i forhold til Wellness Konsulenten.
5. **Rettigheder er personlige.** De i dette afsnit beskrevne rettigheder og pligter er personlige for Wellness Konsulenten, og Wellness Konsulenten må ikke uden Virksomhedens skriftlige tilladelse, som er et samtykke, der afgives eller afvises helt efter Virksomhedens eget skøn, tildele, pantsætte, give i underlicens eller på anden måde behæfte eller håndtere disse.
6. **Retsmidler.** Hver Wellness Konsulent anerkender og accepterer, at det er nødvendigt at overholde vilkårene i dette afsnit 12 for at beskytte Virksomhedens goodwill og andre ejendomsretlige

interesser. Som følge deraf er Wellness Konsulenter indforstået med, at i tilfælde af overtrædelse af dette afsnit 12:

- a. Er Virksomheden berettiget til at nedlægge forbud eller påbud og/eller kræve naturalopfyldelse.
- b. Må Wellness Konsulenten ikke modsætte sig disse retsmidler med den begrundelse, at der er en passende, lovbestemt afhjælpning.
- c. Anerkender og accepterer Wellness Konsulenten endvidere, at enhver overtrædelse af denne regel vil påføre Virksomheden øjeblikkelig og uoprettelig skade, at skadevirkningerne for Virksomheden overstiger enhver fordel, som Wellness Konsulenten måtte få, og at Virksomheden ud over andre eventuelle retsmidler, der måtte være til rådighed, er berettiget til at nedlægge øjeblikkelige, midlertidige, foreløbige og endelige forbud eller påbud uden sikkerhedsstillelse, og at dette forbud eller påbud kan forlænge denne restriktions opsigelsesperiode med op til et (1) år fra datoen for den sidste overtrædelse af denne bestemmelse. Denne bestemmelse gælder fortsat efter kontraktens ophør. Intet heri betyder, at Virksomheden giver afkald på andre rettigheder og andres retsmidler, som det måtte have i forbindelse med brug af dets fortrolige oplysninger eller anden form for overtrædelse af kontraktens bestemmelser.

F. Yderligere bestemmelser om reklamer

1. Wellness Konsulenter må ikke besvare telefonopkald med "dōTERRA" eller antyde, at de repræsenterer Virksomheden eller er mere end Wellness Konsulenter.
2. Ingen reklamer må antyde, at der er en stilling til rådighed hos dōTERRA.
3. Der må ikke afgives løfter om en specifik indtægt.
4. Alle mediehenvendelser skal straks henvises til Virksomhedens marketing- og kommunikationsdirektør.
5. Nyhedsmeddelelser vedrørende kontrakten må ikke sendes til nyhedsmedier eller offentliggøres uden forudgående skriftlig godkendelse fra en bemyndiget Executive leder i Virksomheden.
6. Alt salgsmateriale og alle andre medier, som Wellness Konsulenten har udarbejdet, fået udarbejdet eller distribueret, og som indeholder eller har immaterielle rettigheder eller indhold tilhørende dōTERRA, skal på anmodning straks afleveres til Virksomheden. Wellness Konsulenter skal opbevare en kopi af alt salgsmateriale eller andet reklamemateriale, som de har distribueret, i syv (7) år fra den sidste dato for distributionen.
7. Wellness Konsulenter er indforståede med at løsne og fritage Virksomheden og dens efterfølgere, rettighedserhververe, medarbejdere og agenter fra ethvert ansvar, økonomisk compensation, krav og/eller efterspørgsel, der udspringer af, eller i forbindelse med, udarbejdelsen og udnyttelsen af nogen immaterielle rettigheder tilhørende en anden eller Virksomheden, herunder påstande om ærekrænkelser eller urigtige oplysninger.

AFSNIT 13: Politikker for detailforretninger, servicevirksomheder og salgs- og fagmesser

- A. **Politik for detailforretninger.** Med skriftlig godkendelse fra Virksomheden kan en Wellness Konsulent sælge produkter og/eller promovere dōTERRAs forretningsmulighed gennem detailforretninger, helsekostbutikker, supermarkeder og andre lignende virksomheder, med undtagelse af de butikker eller virksomheder, som efter Virksomhedens eget skøn er store nok til at kunne betragtes som landsdækkende eller regionale kæder.
- B. **Onlinesalg.** Wellness Konsulenter må ikke sælge dōTERRA-produkter via onlineauktioner, websteder til handel eller andre onlineplatforme, der bærer tredjepartsbrands, herunder blandt andet DBA, Walmart.com, Taobao.com, Alibaba, Tmall.com, Tencent-platforme, Yahoo!, eBay og Amazon. Wellness Konsulenter må gerne sælge dōTERRA-produkter, der er replikeret af dōTERRA, og hjemmesider, der

overholder pkt. D.9 i afsnit 12. Produkter, der er blevet adskilt fra et Kit eller en pakke, må ikke sælges online.

- C. **Servicevirksomheder.** Wellness Konsulenter må gerne sælge produkter gennem servicevirksomheder, der leverer ydelser i forbindelse med produkterne. For eksempel salg af dōTERRA-produkter gennem wellnesscentre, kurbade og fitnesscentre. Hospitaler kan ikke blive tilmeldt uden skriftlig tilladelse fra complianceafdelingen og den juridiske afdeling.
- D. **Egnethed.** Virksomheden forbeholder sig ret til efter eget skøn at træffe endelig afgørelse om, hvorvidt en virksomhed er et egnet sted til salg af produkterne. En tilladelse i et bestemt tilfælde betyder ikke, at Virksomheden giver afkald på retten til at håndhæve denne politik i ethvert andet tilfælde.
- E. **Politik for fagmesser.** Wellness Konsulenter, der ønsker at udstille, promovere og sælge dōTERRA-produkter og Virksomhedens muligheder i forbindelse med en fagmesse eller et offentligt arrangement, kan leje en stand eller lave en udstilling på en fagmesse til et offentligt arrangement eller en konference ("konference"), såfremt Virksomhedens skriftlige godkendelse af konferencen foreligger, og Wellness Konsulenten overholder følgende krav:
1. Wellness Konsulenten udfylder og indsender en Event Submission Form (formular til ansøgning om arrangementer) til Virksomheden. Denne formular kan findes online i dōTERRA Virtual Office.
 2. Virksomheden skal modtage en formular med anmodning om deltagelse mindst fire uger før messen, for at få en stand og sikre eksklusive rettigheder.
 3. Virksomheden forbeholder sig ret til kun at tillade én stand, der repræsenterer Virksomheden og produkterne på hver messe. Kun dōTERRAs produkter og/eller muligheder må tilbydes på standen ved fagmessen. Kun markedsføringsmateriale, der er fremstillet af dōTERRA, må vises eller distribueres. Der skal købes et Wellness Konsulent-banner fra Virksomheden til fremvisning på standen. Virksomheden tildeler eksklusive rettigheder efter eget skøn.
 4. Wellness Konsulenten henviser ikke til dōTERRA i nogen form for reklame- eller kampagne-materiale, så det antydes, at dōTERRA deltager på konferencen. I stedet skal alt reklame- eller kampagnemateriale, der er godkendt af Virksomheden, henvise specifikt til Wellness Konsulenten som Wellness Konsulent for dōTERRA. Dette gælder også eventuelle vejkort eller lister, der udarbejdes af konferencens sponsor.
 5. Wellness Konsulenten kommer ikke med overdrevne eller urigtige oplysninger om indtægter, herunder påstande om indtægter, der fører til en overdådig livsstil.
 6. Wellness Konsulenten benytter ikke konferencen til at promovere andre produkter, ydelser eller forretningsmuligheder end de dōTERRA aktiviteter, som Wellness Konsulenten måtte være involveret i.
 7. Under konferencen skal Wellness Konsulenten personligt overholde denne Håndbog for Politik og er ansvarlig for: (I) Handlinger udført af enhver person, der arbejder på standen ved konferencen. (II) Alt materiale, der distribueres ved konferencen. (III) Alle andre aspekter af deltagelsen på konferencen.
 8. Ud over den øvrige afhjælpning, der er angivet i denne Håndbog for Politik, forbeholder Virksomheden sig ret til at nægte fremtidig deltagelse i konferencer i tilfælde af en overtrædelse af politikkerne ved konferencen.

AFSNIT 14: Internationale aktiviteter

- A. **Tilladt aktivitet i markedsområder, der ikke er ledige.** Forud for den officielle åbning af et ledigt lokalt markedsområde er tilladt Wellness Konsulent-aktivitet i et markedsområde, der ikke er erklæret ledigt, begrænset til at udlevere visitkort og lede, organisere eller deltage i møder, hvor antallet af deltagere i et givet møde ikke overstiger fem (5) inklusive Wellness Konsulenten. Deltagerne i disse møder skal være Wellness Konsulentens personlige bekendtskaber eller personlige bekendtskaber af Wellness Konsulentens personlige bekendtskaber, der er til stede ved mødet. Møderne skal holdes i et hjem

eller hos en virksomhed med offentlig adgang, og må ikke holdes i et privat hotelværelse. Alle teknikker til kanvassalg (henvendelser til personer, der ikke er forudgående personlige bekendte af den Wellness Konsulent, der kontakter dem) er strengt forbudt i markedsområder, der ikke er erklæret ledige.

B. Aktivitet på de lokale markeder. Wellness Konsulenter, der driver forretning uden for deres lokale marked, er underlagt og skal overholde den dōTERRA Håndbog for Politik, der gælder for det lokale marked, hvor Wellness Konsulenten driver forretning. Wellness Konsulenter, der markedsfører produkter uden for deres lokale marked, skal, når de markedsfører Virksomheden som en forretningsmulighed eller dets produkter på det lokale marked, overholde de gældende forretningsmuligheder og produktkrav på det lokale marked.

C. Forbudte handlinger i markedsområder, der ikke er ledige.

1. En Wellness Konsulent må ikke importere Virksomhedens produkter, ydelser eller produktprøver eller foranledige, at disse importeres, sælges, gives bort eller distribueres.
2. En Wellness Konsulent må ikke indrykke nogen former for annoncer eller distribuere kampagne-materialer vedrørende Virksomheden, dens produkter eller muligheder, med undtagelse af salgsmateriale godkendt af Virksomheden specifikt med tilladelse til distribution i markedsområder, der ikke er erklæret ledige.
3. En Wellness Konsulent må ikke henvende sig eller forhandle om en aftale med det formål at forpligte en borger eller en person med bopæl i et lokalt markedsområde, der ikke er ledigt, til at varetage mulighederne, at være Enrolling Sponsor eller deltage i en specifik sponsoreringskæde. Desuden må Wellness Konsulenter ikke tilmelde borgere eller personer med bopæl i lokale markedsområder, som ikke er ledige, heller ikke ved at benytte sig af Wellness Konsulent-aftaler fra et ledigt lokalt markedsområde, medmindre borgeren eller personen med bopæl i det lokale markedsområde, som ikke er ledigt, på tilmeldingstidspunktet har fast bopæl og myndighedernes tilladelse til at arbejde i det ledige lokale markedsområde. Det er Enrolling Sponsors ansvar at sikre overholdelse af kravene til opholdstilladelse og arbejdstilladelse. Medlemskab eller deltagelse i eller ejerskab af en virksomhed, der er en juridisk person, et interessentskab eller en anden juridisk enhed, i et ledigt lokalt markedsområde opfylder ikke i sig selv kravene til bopæl eller arbejdstilladelse. Hvis en deltager i en forhandleraftale ikke fremviser en bekræftelse på bopæl og arbejdstilladelse, når Virksomheden anmoder om det, kan Virksomheden vælge at erklære, at en Wellness Konsulent-aftale er uden retsvirkning fra begyndelsen.
4. En Wellness Konsulent må ikke tage imod penge eller anden modydelse eller være involveret i en finansiel transaktion med en potentiel Wellness Konsulent, som lejer, leaser eller køber faciliteter med det formål at promovere eller udføre forretninger med relation til Virksomheden.
5. En Wellness Konsulent må ikke promovere, foranledige eller udføre nogen typer af aktiviteter, som overtræder de begrænsninger, der er angivet i denne Håndbog for Politik, eller som Virksomheden efter eget skøn anser for at være i strid med Virksomhedens drift eller etiske interesser i forbindelse med international ekspansion.

D. Lov om korruption i udlandet (Foreign Corrupt Practices Act eller FCPA) Alle dōTERRAs Wellness Konsulenter skal overholde den amerikanske Foreign Corrupt Practices Act (FCPA) og enhver lignende eller tilsvarende lov i det lokale markedsområde, såsom bestemmelserne i den danske straffelov om bekæmpelse af bestikkelse. Der er en udførlig forklaring på FCPA i dōTERRA-informationsarkene under værktøjsmenuen på dōTERRA-hjemmesiden. En person eller organisation har gjort sig skyldig i en overtrædelse af FCPA, hvis:

1. Der udbetales, tilbydes, godkendes eller afgives løfte om pengebeløb eller andet af værdi.
2. Til en udenlandsk embedsmand (herunder en embedsmand eller leder i en statsejet virksomhed) eller til en anden person, velvidende, at betalingen eller løftet vil blive videregivet til en udenlandsk embedsmand.
3. Med henblik på korruption.

4. Med det formål at: I) påvirke denne persons handlinger eller beslutninger, II) tilskynde denne person til at foretage eller undlade handlinger, der er i strid med hans lovbestemte pligt, III) sikre en uretmæssig fordel, IV) tilskynde denne person til at bruge sin indflydelse til at påvirke en officiel handling eller afgørelse.
 5. For at hjælpe med at skaffe forretninger til, beholde forretninger hos eller kanalisere forretninger til en person.
- E. Ingen eksklusivaftaler om lokale markedsområder eller franchise.** Der eksisterer ingen eksklusiv-aftaler om lokale markedsområder eller franchise. En Wellness Konsulent har ret til at drive forretning hvor som helst i Wellness Konsulentens bopælsland.
- F. Forbud mod specifikke lokale markedsområder.** Virksomheden forbeholder sig ret til at udpege visse lokale markedsområder, hvor al førtidig markedsføringsaktivitet er udtrykkeligt forbudt. Det er hver enkelt Wellness Konsulents ansvar forud for hvert enkelt tilfælde med aktiviteter, før markedet åbnes, gennem løbende kontakt med Virksomheden at kontrollere, at det ikke er forbudt at udføre disse aktiviteter på det lokale markedsområde, hvor han eller hun har planer om dette. En Wellness Konsulent kan indhente en liste med lokale markedsområder med aktivitetsforbud ved at ringe til Virksomheden.
- G. Overtrædelse af international politik.** Ud over anden afhjælpning, som kontrakten giver mulighed for, kan en Wellness Konsulent, som ikke overholder bestemmelserne i dette afsnit 14, forbydes at deltage i det berørte internationale marked i en periode, som Virksomheden finder passende. Dette forbud kunne blandt andet omfatte følgende:
1. Wellness Konsulenten vil ikke få ret til internationale distributions-/sponsorrettigheder i det berørte lokale markedsområde.
 2. Wellness Konsulenten og Wellness Konsulentens Upline vil ikke være berettiget til Bonusser, der er genereret af Wellness Konsulenten og Wellness Konsulentens Downline-organisation i det pågældende lokale markedsområde.
 3. Desuden kan hænde, at Wellness Konsulenten i alle markedsområder i en periode på op til et år ikke vil være berettiget til de privilegier, der traditionelt tilfalder Wellness Konsulenter, såsom anerkendelse ved Virksomhedens arrangementer eller i Virksomhedens publikationer og modtagelse af materialer til tilmelding af nye Wellness Konsulenter forud for den officielle åbning af et nyt markedsområde.
- En Wellness Konsulent, som ikke har kunnet deltage i et marked på grund af manglende overholdelse af afsnit 14 i denne Håndbog for Politik, skal indgive skriftlig anmodning til Virksomheden om skriftlig tilladelse til at deltage i markedsområdet, efter at forbudsperioden er udløbet.
- H. Ingen fraskrivelse af andre rettigheder.** Bestemmelserne i dette afsnit 14 betyder ikke, at Virksomheder fraskriver sig de rettigheder, der er beskrevet andetsteds i kontrakten.

AFSNIT 15: Betaling af skatter og afgifter

- A. Indkomstskat.** En Wellness Konsulent påtager sig som selvstændigt erhvervsdrivende det fulde ansvar for alle skyldige indkomstskatter på indtægter, der er erhvervet som Wellness Konsulent for dōTERRA.
- B. Moms.** dōTERRA er pålagt lovbestemte krav om at opkræve moms (VAT på engelsk) på sit salg til sine Wellness Konsulenter. Wellness Konsulenter, hvis årlige omsætning (fra deres dōTERRA-forhandler-aftale og eventuel anden virksomhed) forpligter dem til at være momsregistreret, skal derefter opkræve moms af deres eget produktsalg, men bør kunne kræve den moms tilbage, som de har betalt for produkter, der er købt hos Virksomheden. Wellness Konsulenter har ansvaret for at afgøre, om de er forpligtede til at lade sig momsregistrere eller ej og i bekræftende fald at registrere sig og overholde alle gældende krav vedrørende moms.

AFSNIT 16: Krav om produktansvar

- A. **Virksomhedens forsvar mod krav.** Medmindre andet er fastsat i denne bestemmelse, forsvare dōTERRA Wellness Konsulenter mod krav fremsat af tredjemand med påstand om skade som følge af anvendelse af et produkt eller skade på grund af et defekt produkt. Wellness Konsulenter skal straks underrette Virksomheden skriftligt om ethvert krav senest ti (10) dage efter datoen i skrivelsen, hvor tredjeparten fremsætter påstanden om skaden. Manglende underretning af Virksomheden fritager Virksomheden for enhver forpligtelse i forbindelse med et sådant krav. Wellness Konsulenter skal give Virksomheden mulighed for selv at påtage sig hele forsvaret mod kravet og udøve sit helt eget skøn i alle henseender, herunder med hensyn til brug og valg af advokat. Dette er en betingelse for selskabets forpligtelse til at forsvare dem.
- B. **Undtagelser fra skadesløsholdelse af Wellness Konsulenten.** Virksomheden har ingen forpligtelse til at holde Wellness Konsulenten skadesløs, hvis:
1. Wellness Konsulenten ikke har overholdt de forpligtelser og begrænsninger, der er fastsat i Kontrakten med hensyn til distribution og/eller salg af produkterne.
 2. Wellness Konsulenten har ompakket, ændret eller misbrugt produktet, fremsat påstande eller givet instruktioner eller anbefalinger med hensyn til brug, sikkerhed, effektivitet, fordele eller resultater, som ikke er i overensstemmelse med Virksomhedens godkendte publikationer.
 3. Wellness Konsulenten indgår eller forsøger at indgå forlig om et krav uden skriftlig tilladelse fra Virksomheden.

AFSNIT 17: Databeskyttelse og godkendt brug af Wellness Konsulentens oplysninger

- A. **Databeskyttelse:** Wellness Konsulenter er i kraft af deres status som selvstændige erhvervsdrivende dataansvarlige i forhold til alle personoplysninger, herunder personlige kundedata, som de behandler i forbindelse med deres forretningsaktiviteter som Wellness Konsulenter. Wellness Konsulenter er ansvarlige for at sikre, at disse personoplysninger behandles, opbevares og bortskaffes i fuld overensstemmelse med gældende databeskyttelseslovgivning, herunder EU's databeskyttelsesforordning nr. 2016/679. Dette indebærer bl.a. ansvaret for:
1. At opfylde alle forpligtelser i henhold til gældende databeskyttelseslovgivning, herunder data-sikkerheds- og fortrolighedsforpligtelser.
 2. At sikre, at de registrerede modtager tilstrækkelig information om behandlingen af deres personoplysninger, herunder delingen af deres personoplysninger med Virksomheden.
 3. At sikre, at de har hjemmel til at behandle personoplysninger, herunder til at dele personoplysningerne med Virksomheden, samt at de indhenter de registreredes samtykke til behandlingen af deres personoplysninger, hvis påkrævet af gældende databeskyttelseslovgivning.
 4. At sikre, at de registrerede kan udøve de databeskyttelsesrettigheder, som de har i henhold til gældende databeskyttelseslovgivning.
 5. At indgå en skriftlig aftale med de databehandlere, som på vegne af dem behandler personoplysninger, i henhold til gældende databeskyttelseslovgivning.
 6. At implementere passende tekniske og organisatoriske foranstaltninger for at sikre og kunne dokumentere, at behandlingen udføres i overensstemmelse med gældende databeskyttelseslovgivning.
 7. At underrette Virksomheden straks ved faktiske eller formodede datasikkerhedsbrud, der vedrører personoplysninger, som Wellness Konsulenten har behandlet i forbindelse med sine aktiviteter som Wellness Konsulent.
 8. At samarbejde fuldt ud med Virksomheden og træffe alle rimelige og lovlige foranstaltninger for at forebygge, begrænse eller udbedre et sådant brud på persondatasikkerheden.

9. At implementere og sørge for tilstrækkelig beskyttelse, hvis personoplysninger overføres til lande uden for EØS i overensstemmelse med kravene i gældende databeskyttelseslovgivning.
- B. Wellness Konsulent-lister.** Lister over Wellness Konsulenter og alle kontaktoplysninger genereret på baggrund heraf ("lister") er fortrolige oplysninger tilhørende dōTERRA. Virksomheden har udledt, kompileret og konfigureret disse lister og bruger betydelig tid, kræfter og økonomiske ressourcer på at vedligeholde dem løbende. Listerne i deres nuværende og fremtidige form udgør kommercielt fordelagtige aktiver og forretningshemmeligheder, som tilhører Virksomheden. Retten til at videregive lister og andre oplysninger om Wellness Konsulenter, som vedligeholdes af Virksomheden, er udtrykkeligt forbeholdt Virksomheden og kan nægtes efter Virksomhedens eget skøn.
- C. Listernes fortrolighed.** Wellness Konsulenter, som får adgang til lister, accepterer disse mailing-listers fortrolige og ophavsretlige karakter, herunder at det er udtrykkeligt forbudt at bruge disse lister eller kontaktoplysninger, der er genereret på baggrund heraf, til andet end at fremme Virksomhedens forretning. De er ligeledes indforstået med, at oplysningerne tilhører Virksomheden, og at oplysninger i materiale, der tilbydes Wellness Konsulenterne, og som henviser til Virksomheden eller dens programmer, kun må bruges med Virksomhedens forudgående skriftlige samtykke for hvert enkelt tilbud.
- D. Specifikke lister.** Virksomheden leverer et udvalg af lister, som er specielt tilpasset Wellness Konsulenterne (herefter benævnt "modtageren" i forbindelse med lister). Hver del af den leverede liste indeholder kun information, der er specifikt tilpasset modtagerens level og dennes Downline-organisation.
- E. Anvendelsesbegrænsninger.** Disse lister leveres til modtagerens begrænsede brug og alene for at lette oplæring, støtte og assistance til modtagerens Downline-organisation med det eneste formål at fremme forretningen vedrørende Virksomheden. Den enkelte modtager accepterer, at hver enkeltstående anvendelse inden for det tiltænkte formål udgør en selvstændig eksklusiv licensaftale mellem modtageren og Virksomheden.
- F. Lister tilhører Virksomheden.** Disse lister forbliver til enhver tid Virksomhedens ejendom, og Virksomheden kan når som helst og efter eget skøn forlange listerne tilbage og tage dem i sin besiddelse.
- I overensstemmelse hermed er hver Wellness Konsulent indforstået med:
1. At hemmeligholde og undlade at videregive nogen liste eller del heraf til en tredjepart, herunder blandt andet nuværende Wellness Konsulenter, konkurrenter og offentligheden generelt.
 2. At begrænse brugen af listerne til det tiltænkte formål, nemlig fremme af Wellness Konsulentens dōTERRA-relaterede forretning. Listerne må ikke anvendes til at identificere og kontakte andre af dōTERRAs Wellness Konsulenter vedrørende andre forretningsmuligheder og -aktiviteter.
 3. At enhver brug eller videregivelse af listerne, ud over det der er godkendt heri, eller brug eller videregivelse til gavn for tredjemand udgør misbrug, uretmæssig brug og er en overtrædelse af modtagerens licensaftale, som påfører Virksomheden uoprettelig skade.
 4. At modtageren, såfremt denne overtræder disse bestemmelser, accepterer nedlæggelse af forbud mod den pågældende anvendelse som et passende retsmiddel i henhold til national lovgivning og skal på Virksomhedens foranledning straks fremfinde og returnere alle de lister til Virksomheden, som modtageren tidligere har modtaget. Ligeledes accepterer modtageren, at forpligtelserne i henhold til denne bestemmelse fortsat gælder efter ophør af modtagerens kontrakt.
- G. Virksomhedens misligholdelsesbeføjelser.** Virksomheden forbeholder sig ret til at søge al relevant afhjælpning i henhold til gældende national lovgivning for at beskytte sine rettigheder i forhold til ovennævnte ophavsretligt beskyttede oplysninger og forretningshemmeligheder, som listerne indeholder. Manglende iværksættelse af en relevant afhjælpning udgør ikke et afkald på disse rettigheder.

AFSNIT 18: Ansvarsbegrænsning.

Parterne er enige om, at følgende bestemmelser finder anvendelse og skal fortsat være gældende også efter Kontraktens ophør.

- A. **Ingen erklæringer eller garantier.** Bortset fra det der er angivet i denne Håndbog for Politik, giver dōTERRA ingen udtrykkelige eller stiltiende erklæringer eller garantier af nogen art vedrørende dōTERRAs produkter, herunder med hensyn til disses stand, salgbarhed, egnethed til bestemte formål eller Wellness Konsulenters anvendelse af disse.
- B. **Ansvarsbegrænsning.** I det omfang, det er tilladt i henhold til lovgivningen i Danmark, indgår parterne følgende aftaler med hensyn til eventuelle erstatningskrav mod Virksomheden, dets medlemmer, ledere, direktører, bestyrelsesmedlemmer, aktionærer, medarbejdere, overdragere og agenter, uanset hvilken form for krav der er tale om (uanset om der er tale om erstatningskrav eller andet):
1. Virksomheden, dets medlemmer, ledere, direktører, bestyrelsesmedlemmer, aktionærer, medarbejdere, overdragere eller agenter vil ikke være ansvarlig over for Wellness Konsulenter for nogen form for indirekte eller afledte tab eller følgeskader, herunder for tab eller skade som følge af tabt omsætning eller fortjeneste, eller ifalde pønalt begrundet erstatning eller bod. Denne begrænsning gælder for, men er ikke nødvendigvis begrænset til, krav, der opstår som følge af eller er relateret til driften af Wellness Konsulentens forhandlervirksomhed samt ethvert køb eller anvendelse af dōTERRAs produkter.
 2. Uanset eventuelle modstridende forældelsesregler, er Virksomheden, dets medlemmer, ledere, direktører, bestyrelsesmedlemmer, aktionærer, medarbejdere, overdragere eller agenter ikke ansvarlig for skader (uanset deres art), for enhver forsinkelse eller manglende opfyldelse af Virksomhedens forpligtelser i henhold til Kontrakten såfremt der er tale om forhold, der ligger udenfor deres rimelige kontrol.
 3. Uanset de øvrige bestemmelser i Kontrakten er Virksomheden, dets medlemmer, ledere, direktører, bestyrelsesmedlemmer, aktionærer, medarbejdere, overdragere eller agenter ikke ansvarlig over for en Wellness Konsulent for skader, der overstiger det samlede beløb, som Virksomheden har modtaget fra Wellness Konsulenten i henhold til Kontrakten.
- C. **Skadesløsholdelse.** Wellness Konsulenten accepterer at skadesløsholde dōTERRA for ethvert ansvar, erstatning, bøder, straffe eller andre betalinger eller forlig, der opstår som følge af eller er relateret til Wellness Konsulentens handlinger i forbindelse med fremme eller drift af Wellness Konsulentens uafhængige virksomhed og enhver aktivitet i forbindelse hermed (f.eks., men ikke begrænset til, præsentation af dōTERRA-produkter eller salgskompositionsplanen, drift af et motorkøretøj, leje af møde- eller træningsfaciliteter, fremsættelse af uautoriserede krav, manglende overholdelse af gældende love eller bestemmelser osv.).
- D. Virksomheden begrænser eller frasiger sig ikke sit ansvar i tilfælde af personskade, herunder død, forvoldt af dennes forsætlige eller groft uagtsomme adfærd eller ethvert andet erstatningsansvar, som ikke kan undtages eller begrænses, og alle bestemmelser i denne kontrakt er underlagt nærværende punkt D. Ansvarsbegrænsningen har ingen indvirkning på dōTERRAs erstatningsansvar i henhold til produktansvarsloven.

AFSNIT 19: Disciplinære sanktioner

- A. **Rettigheder betinget af kontraktopfyldelse.** Wellness Konsulentens rettigheder i henhold til Kontrakten er betinget af og forudsætter Wellness Konsulentens fortsatte opfyldelse af vilkårene i Kontrakten. Hvis Wellness Konsulenten ikke opfylder sine forpligtelser i henhold til Kontrakten, bortfalder Wellness Konsulentens rettigheder. Virksomheden kan vælge helt eller delvist at se bort fra en Wellness Konsulents manglende opfyldelse uden at give afkald på sine rettigheder og afhjælpning i henhold til kontrakten.

B. Mulige disciplinære sanktioner. Hvis en Wellness Konsulent overtræder et vilkår i kontrakten eller deltager i ulovlig, svigagtig, vildledende eller uetisk forretningsførelse, kan dōTERRA tage en disciplinær sanktion i brug, som den efter eget skøn finder passende. De mulige disciplinære sanktioner er:

1. At udstede en mundtlig og/eller skriftlig advarsel eller irettesættelse til Wellness Konsulenten.
2. At overvåge Wellness Konsulentens adfærd nøje i en angiven periode for at sikre opfyldelse af de kontraktlige forpligtelser.
3. At kræve, at Wellness Konsulenten giver Virksomheden yderligere forsikring om, at Wellness Konsulentens opfyldelse vil ske i overensstemmelse med Kontrakten. Yderligere forsikring kan bl.a. være krav om, at Wellness Konsulenten skal træffe visse foranstaltninger i sin bestræbelse på at afbøde eller korrigere manglende opfyldelse.
4. At nægte eller suspendere de privilegier, som Virksomheden til enhver tid har tildelt, eller at ophøre med at opfylde Virksomhedens forpligtelser i henhold til Kontrakten, hvilket blandt andet kan være priser, anerkendelse ved Virksomhedens arrangementer eller i Virksomhedens publikationer, deltagelse i arrangementer sponsoreret af Virksomheden, afgivelse af produktbestillinger, forfremmelse inden for rammerne af salgskompensationsplanen, adgang til Virksomhedens information og stamtræer eller Wellness Konsulentens deltagelse i andre af Virksomhedens programmer eller muligheder.
5. At afbryde eller begrænse udbetalingen af Bonus for hele eller en del af det salg, som Wellness Konsulenten eller Wellness Konsulentens organisation har opnået.
6. At idømme en bøde, som kan pålægges straks eller modregnes i fremtidige bonusudbetalinger.
7. At overdrage hele eller en del af Wellness Konsulentens organisation.
8. At ændre Wellness Konsulentens status.
9. At suspendere Wellness Konsulenten, hvilket kan føre til ophør eller genindsættelse med betingelser eller begrænsninger.
10. At opsige forhandleraftalen med Wellness Konsulenten.
11. At søge om nedlæggelse af forbud eller andre retsmidler, der er tilgængelig i lovgivningen

C. Undersøgelse. Følgende procedure gælder, når dōTERRA undersøger en påstået misligholdelse af Kontrakten.

1. Virksomheden vil enten informere Wellness Konsulenten mundtligt og/eller sende en skriftlig meddelelse med oplysninger om den påståede misligholdelse af Kontrakten. Hver Wellness Konsulent er indforstået med, at forholdet mellem en Wellness Konsulent og Virksomheden alene har kontraktmæssig karakter. I overensstemmelse hermed vil Virksomheden hverken honorere eller respektere en påstand fra en Wellness Konsulent om, at forholdet er eller har været kontraktlignende, er opstået som følge af en fortsat praksis eller et handlingsforløb, er blevet mundtligt godkendt af en af Virksomhedens medarbejdere i strid med vilkårene i Kontrakten eller på anden måde er indgået stiltiende.
2. Hvis der sendes en skriftlig meddelelse, giver Virksomheden Wellness Konsulenten en frist på ti hverdage fra meddelelsens afsendelsesdato til at fremlægge alle oplysninger vedrørende hændelsen til brug for Virksomhedens undersøgelse. Fra tidspunktet for afsendelsen af meddelelsen til Virksomheden har truffet sin endelige afgørelse, forbeholder Virksomheden sig ret til at forbyde en aktivitet under den pågældende forhandleraftale (såsom afgivelse af bestillinger, sponsorering, ændring af Wellness Konsulent-oplysninger, modtagelse af Bonus mv.).
3. Virksomheden træffer sin endelige afgørelse om en passende afhjælpning på baggrund af oplysninger indhentet fra andre kilder og fra Virksomhedens undersøgelse af påstande og faktiske omstændigheder samt de oplysninger, som Virksomheden har modtaget inden for oplysningsfristen. Dette kan føre til, at kontrakten med Wellness Konsulenten opsiges.

Virksomheden meddeler straks afgørelsen til Wellness Konsulenten. Den pågældende afhjælpning vil træde i kraft på datoen for afsendelsen af Virksomhedens meddelelse om afgørelsen.

4. Yderligere information om klageadgang vedrørende Virksomhedens afgørelse samt Virksomhedens politik for tvistbilæggelse nævnt i 22.C heri kan fremsendes til Virksomheden efter anmodning.
- D. **Opsigelse af kontrakt.** En Wellness Konsulent kan til enhver tid opsig Kontrakten uanset årsag ved at afsende et skriftligt varsel til placements@doterra.com eller Altius House, 1 North Fourth Street, Milton Keynes, MK9 1DG, Storbritannien. En person, hvis forhandleraftale opsiges, kan ikke tilmelde sig som Wellness Konsulent igen, før der er gået seks måneder fra datoen for den sidste aktivitet, hvis Wellness Konsulenten har opnået Rangen Premier eller derunder. Hvis Wellness Konsulenten har opnået Rangen Silver-eller derover, skal personen vente i en periode på 12 måneder, før denne kan tilmelde sig som Wellness Konsulent hos dōTERRA. Aktiviteter omfatter blandt andet køb af produkter, rekruttering af andre Wellness Konsulenter eller optjening af Bonus. Alle forpligtelser vedrørende tavshedspligt i forhold til oplysninger og Wellness Konsulent-netværket gælder efter kontraktens ophør, herunder blandt andet de forpligtelser, der er beskrevet i afsnit 12 og afsnit 17.
- E. **Frivilligt ophør.** Når en Wellness Konsulent frivilligt opsiger kontrakten, bliver kontoen sat i suspensionsstatus i tolv måneder fra datoen for sidste aktivitet, hvorefter kontoen reelt lukkes og fjernes fra stamtræet. En suspenderet konto forbliver med andre ord i stamtræet, indtil den reelt lukkes af Virksomheden, dvs. at Bonus fra Downline-organisationen ikke "rulles op" i løbet af suspensionsperioden. Dog vil volumen, som følge af salgskompensationsplanens komprimering, rulle op forbi den suspenderede Wellness Konsulent, hvilket giver mulighed for maksimal udbetaling.
- F. **Inaktivitet.** En forhandleraftale kan opsiges af Virksomheden, hvis forhandleraftalen ikke er aktiv, eller det årlige Fornyelsesgebyr ikke er blevet betalt.
- G. **Medansøger har bindende virkning i forhandleraftalen.** En handling udført af en deltager eller medansøger i forhandleraftalen, eller af en Wellness Konsulents ægtefælle eller partner, kan henføres til forhandleraftalen, og eventuelle retsmidler, herunder opsigelse af kontrakten, som kan blive nødvendig som følge af denne handling, kan få virkning for forhandleraftalen generelt.
- H. **Tidsfrist for at gøre krav gældende.** Virksomheden gennemgår ikke overtrædelser af kontraktens vilkår og betingelser, som Virksomheden ikke er blevet gjort bekendt med, inden for to år efter den formodede overtrædelse startede. Manglende indberetning af en overtrædelse inden for 2-årsperioden vil betyde, at Virksomheden ikke vil undersøge de anbragte påstande for at undgå, at forhandleraftalers igangværende forretningsaktiviteter forstyrres af forældede krav. Alle indberetninger om overtrædelser skal ske skriftligt og sendes til dōTERRAs juridiske afdeling.
- I. **Sagsanlæggelse mod en Wellness Konsulent.** Virksomheden kan anlægge sag mod en Wellness Konsulent i henhold til dette afsnit 19 i Håndbog for Politik og andre bestemmelser i Kontrakten, hvis Virksomheden efter eget skøn vurderer, at Wellness Konsulentens adfærd eller en deltagers adfærd i en forhandleraftale er ugunstig, forstyrrende eller skadelig for forhandlernetværkets eller Virksomhedens generelle tilstand eller omdømme.
- J. Såfremt Wellness Konsulenten ophæver denne aftale i henhold til afsnit 19, pkt. D inden 14 dage efter aftalens indgåelse, gælder følgende:
 1. Wellness Konsulenten kan kræve, at Virksomheden inden for 14 dage refunderer Wellness Konsulenten ethvert pengebeløb, som Wellness Konsulenten har betalt til eller til gavn for Virksomheden eller dens andre Wellness Konsulenter i forbindelse med Wellness Konsulentens deltagelse i denne handelsordning, eller som Wellness Konsulenten har betalt til andre Wellness Konsulenter i henhold til bestemmelserne i denne handelsordning.
 2. Wellness Konsulenten kan senest 14 dage efter annulleringsdatoen returnere de varer, som Wellness Konsulenten har købt i henhold til handelsordningen, og som er usolgte, til Virksomhedens adresse anført i afsnit 19, pkt. D, forudsat at de usolgte produkter er i samme stand, som de var på købstidspunktet, uanset om yderemballagen er brudt, og kan få refunderet de indbetalte pengebeløb vedrørende disse produkter.

3. Wellness Konsulenten kan annullere ydelser, som Wellness Konsulenten har bestilt i henhold til handelsordningen inden for denne 14-dagesperiode og kan få refunderet indbetalte pengebeløb vedrørende sådanne ydelser, forudsat at de pågældende ydelser ikke allerede er blevet leveret til Wellness Konsulenten.
- K. For at kunne få refunderet indbetalte pengebeløb i henhold til afsnit 19, pkt. J.1, J.2 og J.3 skal Wellness Konsulenten senest 14 dage efter annulleringsdatoen sende en anmodning til Virksomheden om tilbagebetaling af disse pengebeløb (samt returnere et eventuelt startkit og alt andet indkøbt kampagne- eller kursusmateriale) til Virksomhedens adresse anført i afsnit 19, pkt. D, og Virksomheden skal tilbagebetale de pengebeløb, som Wellness Konsulenten ifølge lovgivningen har ret til at kræve tilbage senest 14 dage efter annulleringsdatoen. For at kunne få refunderet pengebeløb betalt for varer i henhold til afsnit 19, pkt. J.2 skal Wellness Konsulenten returnere varerne til Virksomheden senest 14 dage efter annulleringsdatoen til adressen anført under afsnit 19, pkt. D. Wellness Konsulenten afholder leveringsomkostningerne forbundet hermed. De pengebeløb, som er betalt for disse produkter, udbetales til Wellness Konsulenten, når levering af produkterne har fundet sted, eller straks såfremt produkterne ikke er blevet leveret til Wellness Konsulenten endnu.
- L. Hvis Wellness Konsulenten varsler opsigelse af aftalen senere end 14 dage, efter at Wellness Konsulenten indgik aftalen, kan Wellness Konsulenten returnere alle de produkter til Virksomheden (herunder kursus- og kampagnemateriale, forretningsmanualer og Kits), som Wellness Konsulenten har købt inden for 90 dage inden opsigelsen, og som er usolgte. For disse produkter refunderer Virksomheden Wellness Konsulenten den pris (inklusive moms), som Wellness Konsulenten betalte for produkterne, med fradrag af, såfremt produkternes stand er blevet forringet som følge af Wellness Konsulentens handling eller forsømmelse, et beløb svarende til produkternes deraf følgende værdiforringelse samt et rimeligt administrationsgebyr (som kan omfatte emballeringsomkostninger forbundet med videresalg). Wellness Konsulenten afholder leveringsomkostningerne forbundet hermed.
- M. Virksomheden kan når som helst opsig denne aftale med skriftligt varsel til Wellness Konsulenten. Hvis Virksomheden opsiger denne aftale, kan Wellness Konsulenten returnere de produkter til Virksomheden, som Wellness Konsulenten har købt under ordningen inden for 90 dage inden ophævelsen, og som er usolgte, mod refundering af hele den pris (inklusive moms), som Wellness Konsulenten betalte for dem samt enhver omkostning, som Wellness Konsulenten pådrager sig for returnering af produkterne til Virksomheden.
- N. Hvis en af parterne opsiger denne aftale, kan Wellness Konsulenten returnere de produkter til Virksomheden (herunder kursus- og kampagnemateriale, forretningsmanualer og Kits), som Wellness Konsulenten har købt under handelsordningen tidligere end 90 dage og højst et år inden opsigelsen, og som er usolgte, mod refundering af 90 % af den pris (inklusive moms), som Wellness Konsulenten betalte for dem med fradrag af et beløb svarende til:
- (i) Bonus eller andre ydelser (kontant- eller naturalydelser) modtaget af Wellness Konsulenten vedrørende disse produkter,
 - (ii) Ethvert skyldigt beløb fra Wellness Konsulenten til Virksomheden vedrørende en konto, og
 - (iii) Et rimeligt administrationsgebyr (som kan omfatte emballeringsomkostninger forbundet med videresalg) og forudsat, at
 - (i) Sådanne produkter ikke er blevet købt eller erhvervet af Wellness Konsulenten i strid med denne aftale.
 - (ii) Wellness Konsulenten returnerer produkterne til Virksomheden i ubrugt, kommercielt salgbar stand senest 14 dage efter opsigelsesdatoen.
 - (iii) Virksomheden ikke forud for købet tydeligt har oplyst Wellness Konsulenten om, at der var tale om sæsonvarer, udgåede varer eller særlige kampagneprodukter, der ikke er omfattet af tilbagekøbsbestemmelserne i nærværende punkt N.
- O. For at kunne få refunderet pengebeløb betalt for produkter i henhold til dette afsnit 19 skal Wellness Konsulenten returnere produkterne til Virksomheden senest 14 dage efter opsigelsen til adressen

anført i afsnit 19, pkt. D. Virksomheden afholder leveringsomkostningerne forbundet hermed. Købsprisen udbetales til Wellness Konsulenten, når levering af produkterne har fundet sted, eller straks såfremt Virksomheden allerede har produkterne i sin besiddelse.

- P. Hvis denne aftale opsiges uanset årsag, har Wellness Konsulenten ret til at blive løst fra enhver kontraktlig forpligtelse over for Virksomheden vedrørende denne handelsordning med undtagelse af:
- (a) Forpligtelser vedrørende udbetalinger til Wellness Konsulenten i henhold til eventuelle kontrakter, som Wellness Konsulenten har indgået for Virksomheden (forudsat at sådanne eventuelle kontrakter er indgået med Virksomhedens forudgående skriftlige tilladelse). (B) En eventuel forpligtelse til at betale prisen for produkter eller ydelser, som Virksomheden allerede har leveret til Wellness Konsulenten, hvor Wellness Konsulenten ikke har returneret sådanne produkter til Virksomheden i henhold til afsnit 19. (C) De bestemmelser i kontrakten, som vedrører konkurrerende virksomhed i forhold til Virksomheden efter ophør, og som fortsat gælder efter datoen for opsigelsen.
- Q. Punkt J til P i nærværende afsnit 19 fastlægger Wellness Konsulentens lovbestemte rettigheder vedrørende annullering eller opsigelse af kontrakten. Såfremt andre bestemmelser i kontrakten giver Wellness Konsulenten bedre rettigheder i tilfælde af opsigelse, kan Wellness Konsulenten udøve disse bedre rettigheder.

AFSNIT 20: Ændringer til kontrakten

- A. **Ændringer med tredive dages varsel.** dōTERRA forbeholder sig udtrykkeligt ret til at ændre eller modificere Kontrakten og/eller salgskompensationsplanen med tredive dages forudgående skriftligt varsel i Virksomhedens publikationer, pr. e-mail, eller ved offentliggørelse online på Virksomhedens hjemmeside(r). Dog skal Virksomheden give mindst 60 dages forudgående skriftligt varsel, hvis ændringerne vedrører Wellness Konsulentens økonomiske forpligtelser. Wellness Konsulenter accepterer, at ændringer eller modificeringer træder i kraft og automatisk inkorporeres i Kontrakten og/eller salgskompensationsplanen mellem Virksomheden og dens Wellness Konsulenter med effektiv og bindende virkning tredive dage (eller tres dage, hvis relevant) efter offentliggørelse af de varslede ændringer. Ved fortsat at agere som Wellness Konsulent eller deltage i forhandleraftaleaktiviteter, bl.a. ved at købe produkter, rekruttere andre Wellness Konsulenter eller optjene Bonus, efter de varslede ændringer er trådt i kraft, accepterer Wellness Konsulenten de nye vilkår i kontrakten og/eller salgskompensationsplanen.
- B. **Wellness Konsulenter er forpligtet i forhold til ændringer.** Wellness Konsulenter er forpligtet i forhold til enhver ændring af denne Håndbog for Politik, Kontrakten og/eller salgskompensationsplanen efter offentliggørelsen af varslede ændringer via en af dōTERRAs officielle kommunikationskanaler, herunder Virksomhedens hjemmeside, e-mail, nyhedsbreve eller andre publikationer eller post til Wellness Konsulenten. Dog skal Virksomheden give mindst 60 dages forudgående skriftligt varsel, hvis ændringerne vedrører Wellness Konsulentens økonomiske forpligtelser. Ved at bestille produkter og acceptere bonusudbetalinger bekræfter Wellness Konsulenten sin fortsatte accept af kontrakten og eventuelle ændringer, herunder at være bundet af aftalen.

AFSNIT 21: Efterfølgere og krav

- A. **Bindende virkning og fortsatte ydelser.** Kontrakten er bindende for samt skal komme parterne og deres respektive efterfølgere og rettighedsrhververe til gode.
- B. **Overdragelse af en forhandleraftales position.** Medmindre andet er angivet i denne Håndbog for Politik, kan en Wellness Konsulent afhænde, sælge, overføre eller på anden måde overdrage sine aktiver under forhandleraftalen på enhver tilladt måde i henhold til Kontrakten og gældende lovgivning (herunder ved salg, gave eller arv). Dette kan dog udelukkende ske med Virksomhedens forudgående samtykke. Aktiver, som har form af krav om erstatning eller opfyldelse af kontraktlige forpligtelser fra eller af Virksomheden, vil ikke blive indregnet som erhververens aktiver af Virksomheden, førend Virksomheden har modtaget en skriftlig meddelelse om overdragelsen og formelt har godkendt dette

skriftligt. En overdraget forhandleraftale er underlagt eventuelle misligholdelsesbeføjelser, som er gjort gældende inden overdragelsen.

1. Hvis en forhandleraftale gives som gave, sælges, overdrages, tildeles eller afhændes på anden vis, oprettes der en ny forhandleraftale. Uanset at der oprettes en ny forhandleraftale, overtager den nye forhandleraftale den forrige forhandleraftales organisatoriske plads. Derudover skal saldoen for tilgodehavender, personlig volumen, LRP-point og tilmeldingsdatoen fortsat tilhøre den tidligere forhandleraftale, medmindre andet er blevet udtrykkeligt aftalt skriftligt med Virksomheden.
 2. I det tilfælde at en person ønsker at tilmelde sig igen som Wellness Konsulent, skal en gave, salg, overdragelse eller tildeling behandles som en opsigelse af aftalen i forhold til den overdragende part. En Wellness Konsulent, som forærer, sælger, overfører eller på anden måde overdrager sin forhandleraftale, skal for at kunne tilmelde sig igen derfor vente seks måneder (i tilfælde af Rangen Premier eller derunder) eller tolv måneder (i tilfælde af Rangen Silver eller derover) regnet fra den officielle opsigelsesdato (eller datoen for det seneste produktkøb, hvis denne ligger før datoen for opsigelse eller overdragelse). En Wellness Konsulent må ikke sælge, overføre, tildele eller på anden måde overdrage en rettighed under kontrakten til en fysisk eller juridisk person uden Virksomhedens udtrykkelige forudgående skriftlige tilladelse. En Wellness Konsulent må gerne uddelegere sit ansvar, men er i sidste ende ansvarlig for at sikre overholdelse af Kontrakten og gældende lovgivning. Personer, som arbejder med eller for Wellness Konsulenten som led i dennes forhandleraftale, må kun udføre det pågældende arbejde under opsyn af Wellness Konsulenten.
- C. Overdragelse af forhandleraftale ved arv.** I tilfælde af at en Wellness Konsulent dør eller bliver inhabil, overgår Wellness Konsulentens organisation til dennes juridiske arvinger i henhold til gældende lovgivning. Hvis en sådan hændelse indtræffer, skal arvinger straks underrette Virksomheden skriftligt samt fremlægge behørig dokumentation.
- D. Driften under en forhandleraftales overdragelse.** Under behandlingen af en skilsmisse eller opløsning af en enhed, skal parterne vælge en af følgende driftsformer:
1. En af parterne kan, med den andens/de andres samtykke, drive forhandleraftalen i henhold til en skriftlig overdragelsesinstruks, hvorefter den overdragende ægtefælle, aktionær, partner eller formueforvalter giver Virksomheden tilladelse til udelukkende at handle direkte med den anden ægtefælle eller ikke-overdragende aktionær, partner eller formueforvalter.
 2. Parterne kan fortsætte med at drive forhandleraftalen i fællesskab på sædvanlig vis, hvorefter al compensation fra Virksomheden udbetales til Wellness Konsulenterne i fællesskab eller til den enhed, som skal opdeles, alt efter hvad parterne aftaler indbyrdes.
- E. Forhandleraftaler er udelelige.** En organisation, som tilhører ægtefæller under skilsmisse eller en forretningsenhed under opløsning, kan under ingen omstændigheder deles. Ligeledes vil Virksomheden under ingen omstændigheder dele Bonuschecks op mellem ægtefæller under skilsmisse eller Wellness Konsulenter under en enhed under opløsning. Virksomheden anerkender kun én organisation og udskriver kun én Bonuscheck pr. forhandleraftale pr. Bonuscyklus. Checks skal altid udskrives til den samme person eller enhed. Hvis parterne i en skilsmisse eller en enhed under opløsning ikke kan løse en tvist om dispositionen af Bonusser og ejerskabet af forretningen, kan Virksomheden opsigte aftalen med Wellness Konsulenten.
- F. Retssager.** Wellness Konsulenter, som er involveret i retssager om ejerskabet eller håndteringen af en forhandleraftale, har pligt til at oplyse retten om, at forhandleraftalen er udelelig, samt at Virksomheden hverken vil opdele organisationen eller Bonusudbetalinger. Rettens afgørelse skal udtrykkeligt fastslå, hvem der ejer forhandleraftalen.
- G. Karensperiode før tilmelding igen.** Hvis en tidligere ægtefælle eller en tidligere Wellness Konsulent fra en enhed helt har overdraget alle sine rettigheder under den oprindelige forhandleraftale, kan denne herefter tilmelde sig under en Sponsor helt efter eget ønske, så længe den fastlagte karensperiode i afsnit 21, pkt. B.2 er opfyldt. I så fald har den tidligere ægtefælle eller partner dog ikke ret til nogen Wellness Konsulent fra den tidligere organisation eller nogen tidligere kunder. De skal opbygge deres nye forretning på samme måde, som alle andre nye Wellness Konsulenter.

AFSNIT 22: Diverse

A. Ansvarsfraskrivelse

Ansvarsfraskrivelsen fra dōTERRA for en Wellness Konsulents overtrædelse af en kontraktbestemmelse skal ske skriftligt og kan ikke fortolkes som en ansvarsfraskrivelse for efterfølgende eller yderligere misligholdelse. Hvis Virksomheden ikke anvender nogen rettigheder eller prærogativer i henhold til kontrakten, vil dette ikke udgøre en fraskrivelse af denne rettighed eller dette prærogativ.

B. Integreret kontrakt.

1. Kontrakt er det endelige udtryk for forståelsen og aftalen mellem Virksomheden og en Wellness Konsulent vedrørende alle spørgsmål, der berøres i Kontrakten, og erstatter alle tidligere og samtidige hensigtsaftaler og lignende (både mundtlige og skriftlige) mellem parterne. Kontrakten ugyldiggør alle tidligere noter, memoranda, demonstrationer, diskussioner og beskrivelser vedrørende Kontraktens genstand. Kontrakten må ikke ændres eller tilpasses på andre måder end dem, der er fastsat heri. Eksistensen af Kontrakten kan ikke modsiges af beviser for nogen påstået tidligere indgået samtidig mundtlig eller skriftlig aftale.
2. Hvis der er uoverensstemmelse mellem kontraktvilkårene og mundtlige udtalelser fra en medarbejder til en Wellness Konsulent, vil de udtrykkelige skriftlige vilkår og krav i kontrakten være gældende.

C. Tvister. I tilfælde af tvister, krav, spørgsmål eller uoverensstemmelser, eller hvis disse udspringer af eller er relateret til Kontrakten eller misligholdelse heraf, herunder spørgsmål vedrørende dens eksistens, gyldighed eller opsigelse af Kontrakten, skal Kontraktens parter bestræbe sig på selv at afgøre tvisten, kravet, spørgsmålet eller uoverensstemmelsen. Parterne skal med henblik herpå konsultere og forhandle med hinanden i god tro og, idet de anerkender hinandens gensidige interesser, forsøge at nå frem til en rimelig og retfærdig løsning, som begge parter finder tilfredsstillende. Hvis de ikke når frem til en sådan løsning inden for en frist på 60 dage, skal alle tvister, krav, spørgsmål eller uoverensstemmelser efter anmodning fra en af parterne til den anden part afgøres endeligt ved voldgift, der administreres af Det Danske Voldgiftsinstitut, hvis regler anses for at være gældende ved henvisning i denne klausul. Antallet af voldgiftsdommere skal være tre. Voldgiftsstedet er København, Danmark, og det sprog, der skal anvendes i voldgiftssagen, er dansk. Denne aftale om voldgift gælder fortsat ved opsigelse eller udløb af kontrakten. Uanset denne voldgiftsbestemmelse er intet heri til hinder for, at dōTERRA kan anmode om og opnå fra enhver domstol der har kompetence dertil, en arrestordre i aktiver, et foreløbigt eller endeligt påbud eller forbud eller anvendelse af andre retsmidler, der er til rådighed, for at sikre og beskytte dōTERRAs interesser forud for, under eller efter anmodning om voldgift eller anden retlig procedure, eller indtil en afgørelse foreligger, eller der afsiges kendelse eller dom i forbindelse med en voldgiftssag eller anden retlig procedure.

D. Søgsmål og krav. For at beskytte dōTERRA, dets aktiver og dets omdømme mod krav eller tvister, der fremsættes af tredjemand uden for virksomheden (ikke Wellness Konsulenter), kræver Virksomheden, at hvis en Wellness Konsulent anklages for en krænkelse af en ejendomsret tilhørende en udenforstående tredjemand (som ikke er en Wellness Konsulent), hvor ejendomsretten udspringer af Virksomhedens egne aktiver, eller hvis Wellness Konsulenten bliver genstand for et krav eller søgsmål i forbindelse med den pågældende Wellness Konsulents forretningsrelaterede adfærd, eller en anden retssag, der direkte eller indirekte påvirker Virksomheden eller dens omdømme negativt eller bringer dens materielle eller immaterielle aktiver i fare, underretter den berørte Wellness Konsulent straks Virksomheden herom. Virksomheden kan for egen regning og med rimeligt varsel træffe de foranstaltninger, den anses for nødvendige (herunder blandt andet at styre ethvert søgsmål eller drøftelser om forlig i forbindelse hermed) for at beskytte sig selv, sit omdømme og sine materielle og immaterielle ejendom. Wellness Konsulenten træffer ingen foranstaltninger i forbindelse med dette krav og denne sag, medmindre Virksomheden giver sit samtykke hertil, og dette samtykke kan ikke tilbageholdes urimeligt.

E. Lovvalg. Aftalen er underlagt dansk ret.

- F. **Begrænsninger.** Wellness Konsulenter accepterer, uanset eventuelle modsatrettede lovbestemte forældelsesfrister, at et krav eller en sagsanlægsgørelse, som Wellness Konsulenten måtte ønske at forfølge mod dōTERRA for en handling eller udeladelse vedrørende Kontrakten, skal forfølges inden for forældelsesfristen efter den påståede handling eller udeladelse, som gav anledning til kravet eller sagsanlægsgørelsen. Hvis denne sag ikke anlægges inden for den tilladte tidsfrist, er ethvert krav mod dōTERRA for en sådan handling eller udeladelse udelukket. Wellness Konsulenten frasiger sig ethvert krav om eller ret til at påberåbe sig nogen anden bestemmelse om en forældelsesfrist.
- G. **Juridisk afgrænsning.** Enhver bestemmelse i Kontrakten, der er forbudt, er juridisk ugyldiggjort eller på anden måde gjort uden retskraft i nogen jurisdiktion, kan kun tilsidesættes i det omfang, forbuddet, ugyldighedsbestemmelsen eller den manglende retskraft gælder i den pågældende jurisdiktion og kun inden for denne jurisdiktion. Enhver forbudt, juridisk ugyldiggjort eller ikke-retskraftig bestemmelse i Kontrakten vil ikke ugyldiggøre eller gøre nogen anden kontraktbestemmelse uden retskraft. Den pågældende kontraktbestemmelse vil heller ikke blive ugyldiggjort eller gjort uden retskraft i nogen anden jurisdiktion.
- H. **Force majeure.** Kontraktens parter er ikke ansvarlige for eventuelle fejl eller forsinkelser i opfyldelsen af forpligtelser i henhold til Kontrakten, når disse er forårsaget af force majeure, oversvømmelse, brand, krig, terrorangreb eller en pandemi.
- I. **Overskrifter.** Overskrifterne i Kontrakten er kun vejledende og begrænser ikke eller påvirker nogen af vilkårene eller bestemmelserne i Kontrakten på anden måde.
- J. **Meddelelser.** Medmindre andet er angivet i Kontrakten, skal enhver meddelelse eller anden kommunikation, der anmodes om eller tillades givet i henhold til Kontrakten, være skriftlig og skal leveres personligt, sendes pr. telefax eller med post som A-brev, rekommanderet (eller registreret) eller som eksprespost med forudbetalt porto. Medmindre andet er fastsat i Kontrakten, anses meddelelser for at være givet, når de leveres personligt, eller hvis de fremsendes pr. telefax en dag efter datoen på denne telefax, eller, hvis de sendes med post, fem dage efter datoen for afsendelse til adressen, hvor Virksomheden har hovedsæde, eller til Wellness Konsulentens adresse som angivet i formularen for Wellness Konsulent-aftalen, medmindre Virksomheden har modtaget en meddelelse om adresseændring. Virksomheden har ret til som alternativ meddelelsesmetode i henhold til denne bestemmelse at anvende masseudsendelse af breve, Virksomhedens hjemmesider eller andre normale kommunikationskanaler til Wellness Konsulenter.