

# **Amare Algemene voorwaarden Aanvraagovereenkomst – Europa**

## Amare Algemene voorwaarden Aanvraagovereenkomst

Door deze Amare Algemene voorwaarden Onafhankelijke Brand Partner Overeenkomst uit te voeren, vraagt u wettelijke toestemming om een Amare Global Onafhankelijke Brand Partner te worden en een contract aan te gaan met Amare Global Europe AB ("Amare Global", "Amare", of het "Bedrijf").

De betekenis van Brand Partner moet worden geïnterpreteerd zoals beschreven in de Beleidsregels en Procedures van Amare.

Amare Global of Amare zijn de handelsnamen van Amare Global Europe AB (Landskronavägen 27 A, 252 32 Helsingborg - Zweden; +31/85 8881448; cs.nl@amare.com, www.amare.com). Amare Global is een bedrijf dat actief is in de Direct Sales-sector van voedingssupplementen (of andere producten die het Bedrijf zou kunnen introduceren), evenals activiteiten ter bevordering van de verkoop van producten die door het Bedrijf op de markt worden gebracht via zijn Onafhankelijke Brand Partners, en het verzamelen van inkooporders van eindklanten.

### 1. Volledige overeenkomst

De Brand Partner stemt ermee in om de Amare Beleidsregels en Procedures en het Amare Beloningsplan na te leven, die beide zijn opgenomen in en deel uitmaken van deze Overeenkomst. De Brand Partner stemt ermee in een goede reputatie te hebben en geen enkele van de voorwaarden van deze Overeenkomst te schenden om in aanmerking te komen om bonussen of commissies van Amare te ontvangen. De Brand Partner begrijpt dat deze Algemene Voorwaarden, de Amare Beleidsregels en Procedures, of het Amare Beloningsplan de volledige overeenkomst tussen de partijen vormen, en dat deze van tijd tot tijd kunnen worden gewijzigd, en dat deze voorrang zullen hebben op en prevaleren boven enige bepaling van enige andere overeenkomst met betrekking tot de hierin behandelde aangelegenheden. Voor zover er sprake is van tegenstrijdigheid of inconsistentie tussen deze Overeenkomst en de Amare Beleidsregels en Procedures (in hun huidige vorm of zoals later gewijzigd), zullen de Beleidsregels en Procedures in alle gevallen voorrang hebben op en prevaleren boven elke bepaling van deze Overeenkomst voor wat betreft de zaken die hierin aan de orde komen.

### 2. Juridische capaciteit

De Brand Partner verklaart en garandeert de wettelijke bevoegdheid en autoriteit te hebben om zijn verplichtingen onder deze Overeenkomst aan te gaan en uit te voeren. Dit omvat de wettelijke leeftijd en het hebben van de nodige macht, autoriteit en rechten om de transacties die hieronder worden overwogen uit te voeren. De Brand Partner bevestigt dat hij/zij niet onder enige wettelijke invaliditeit of beperking staat die zijn/haar vermogen beperkt om deze Overeenkomst aan te gaan, zijn/haar verplichtingen hieronder uit te voeren en de rechten en licenties hierin uiteengezet toe te kennen. Bij het promoten en verkopen van de producten van het bedrijf aan derden zal de Brand Partner optreden als opdrachtgever en deze producten uitsluitend verkopen voor de account van de Brand Partner. De Brand Partner zal geen enkel contract afsluiten als agent voor het Bedrijf zonder de uitdrukkelijke voorafgaande schriftelijke toestemming van het Bedrijf.

### 3. Aanvaarding en looptijd van de Overeenkomst

Deze Overeenkomst wordt geacht te zijn aanvaard na indiening van de ingevulde en ondertekende Brand Partner Aanvraagovereenkomst bij Amare Global. De looptijd van deze Overeenkomst gaat in op de datum van afgifte van het identificatienummer en blijft onverminderd van kracht tenzij deze eerder door de partijen wordt beëindigd. Amare Global behoudt zich het recht voor om aanvragen om welke reden dan ook te accepteren of af te wijzen.

### 4. Verklaring van financiële verplichtingen

De ondertekening van deze Overeenkomst brengt geen enkele economische last met zich mee voor de Brand Partner, met uitzondering van de betaling door u, tegelijk met de ondertekening, van de Bedrijfslicentie, een forfaitaire vergoeding van €35.09 (incl. BTW) voor de administratieve kosten voor het beheer van de aanvraag als Brand Partner en de toegang tot online diensten die beschikbaar zijn voor de Brand Partner via onze website en de gerepliceerde website van de Brand Partner, volgens de specifieke prijslijst op [www.amare.com](http://www.amare.com), en voor de betaling van de producten die de Brand Partner verkiest aan te kopen bij het Bedrijf.

### 5. Onderwerp

Deze Overeenkomst bepaalt de voorwaarden waaronder de Brand Partner gemachtigd is om de producten en diensten van Amare op de markt te brengen en te verkopen. De belangrijkste verantwoordelijkheden van de Brand

Partner omvatten de promotie en verkoop van de producten van het Bedrijf rechtstreeks aan consumenten, het sponsoren en opleiden van nieuwe bereidwillige potentiële Brand Partners en het naleven van de branding- en marketingrichtlijnen van het Bedrijf.

## 6. Wijziging

Het Bedrijf behoudt zich het recht voor om het Amare Global Beloningsplan, de Onafhankelijke Brand Partner Aanvraagovereenkomst, deze Algemene Voorwaarden, zijn officiële literatuur en productprijzen te allen tijde en om welke reden dan ook naar eigen goeddunken te wijzigen, hetzij door rechtstreekse communicatie naar de Brand Partner of door aankondigingen in officiële bedrijfspublicaties. Het Bedrijf is echter verplicht om minstens 60 dagen op voorhand schriftelijk op de hoogte te brengen alvorens wijzigingen aan te brengen aan de jaarlijkse Financiële Verplichting van de onafhankelijke Brand Partner. Na dergelijke kennisgeving houdt het plaatsen van een bestelling voor producten door de Brand Partner of het sponsoren van een nieuwe Brand Partner aanvaarding in van de meegedeelde wijzigingen aan de Overeenkomst.

## 7. Status Onafhankelijke Aannemer

Brand Partners zijn Onafhankelijke aannemers. De Overeenkomst tussen Amare en haar Brand Partners creëert geen werkgever/werknemerrelatie, agentschap, partnerschap of joint venture tussen het bedrijf en de Brand Partner, noch houdt de relatie de aankoop in van een franchise of de aankoop van een zakelijke kans. De Brand Partner heeft geen enkele bevoegdheid (expliciet of impliciet) om het bedrijf aan enige verplichting te binden. Elke Brand Partner zal zijn of haar eigen doelstellingen, uren, verkoopmethoden en andere middelen bepalen om de onafhankelijke bedrijfsactiviteiten van de Brand Partner uit te baten, behalve indien beperkt door de contractuele verplichtingen van de Brand Partner en de toepasselijke wetgeving. Het is voor een Brand Partner verboden om schulden, uitgaven of verplichtingen te verkrijgen of een betaalrekening aan te maken namens, voor of in naam van Amare Global.

## 8. Belastingen

De Brand Partner is verantwoordelijk voor de betaling van alle belastingen of heffingen op alle inkomsten die worden gegenereerd als Onafhankelijke Brand Partner en stemt ermee in een nauwkeurige en volledige administratie bij te houden die nodig is voor de juiste vaststelling en betaling van alle toepasselijke belastingen of heffingen. De Brand Partners erkent dat Amare Global geen enkel professioneel belasting- of boekhoudkundig advies kan geven.

## 9. Verkopen, toewijzen of delegeren van de Brand Partner-account

De Brand Partner mag zijn of haar rechten niet verkopen, overdragen of toewijzen of zijn of haar positie als Brand Partner delegeren zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Amare Global, welke toestemming niet op onredelijke gronden zal worden onthouden. Elke poging tot verkoop, overdracht, toewijzing of delegatie zonder een dergelijke goedkeuring kan naar goeddunken van Amare Global ongeldig worden verklaard en kan resulteren in beëindiging van de positie van de Brand Partner.

## 10. Commissiebetalingen

Een Brand Partner moet actief zijn en de Overeenkomst naleven om in aanmerking te komen voor bonussen en commissies. Zolang een Brand Partner voldoet aan de voorwaarden van de Overeenkomst, zal Amare commissies betalen aan dergelijke Brand Partner in overeenstemming met het Global Amare Beloningsplan. De Brand Partner erkent dat commissies uitsluitend gebonden zijn aan verkoop. Er zijn geen commissies, betalingen of voordelen voor het sponsoren van andere Brand Partners, noch garandeert voortdurende deelname van anderen in het verkoopnetwerk enige vorm van inkomen. Het Beloningsplan garandeert geen inkomsten alleen door deelname. De Brand Partner bevestigt dat noch het Bedrijf, noch enige upline heeft beloofd of gesuggereerd dat inkomsten gemakkelijk te behalen zijn. Het is niet toegestaan voor een Brand Partner om iemand over te halen een betaling te doen door voordelen te beloven om anderen lid te laten worden van het Bedrijf. Succes in deze functie wordt toegeschreven aan het genereren van retailverkoop, het leveren van diensten en het opbouwen van een onafhankelijk netwerk.

## 11. Vertrouwelijke informatie

De Brand Partner stemt ermee in dat de informatie in het bezit van het Bedrijf met betrekking tot zijn genealogieën te allen tijde de intellectuele eigendom van het Bedrijf is en zal blijven. De Brand Partner zal dergelijke informatie te

allen tijde als vertrouwelijk behandelen en zal dergelijke informatie enkel gebruiken in de mate die noodzakelijk is om de rol van de Brand Partner onder deze Overeenkomst uit te voeren en enkel zolang de Brand Partner actief blijft als Brand Partner onder deze Overeenkomst. Bij beëindiging van deze Overeenkomst zal de Brand Partner alle kopieën ervan vernietigen die op het moment van beëindiging in zijn/haar bezit zijn. Genealogieën zijn de sponsorlijnen van de Brand Partners van het Bedrijf, met inbegrip van gegevens over die Brand Partners, ongeacht of zij al dan niet tot de upline of downline van de Brand Partner behoren. De verplichtingen in deze paragraaf blijven van kracht na beëindiging van deze Overeenkomst.

## 12. Adverteren in het algemeen

Brand Partners worden sterk aangemoedigd om de verkoop hulpmiddelen en ondersteunende materialen van het Bedrijf te gebruiken. Indien Brand Partners dit wensen, mogen zij echter hun eigen verkoop hulpmiddelen en promotiemateriaal ontwikkelen en produceren op voorwaarde dat al deze verkoop hulpmiddelen en promotiematerialen strikt in overeenstemming zijn met de vereisten die zijn opgenomen in de Beleidsregels en Procedures. In de materialen mogen geen valse of misleidende inkomensclaims, claims over levensstijlkomsten, claims over kansen of claims over beloningsplannen worden opgenomen. Er mogen geen claims worden gemaakt voor Amare Global producten, behalve die welke door het Bedrijf worden gemaakt in zijn officiële materialen voor die specifieke doelmarkt. Brand Partners moeten alle bedrieglijke, misleidende, agressieve, oneerlijke, onethische, immorele, onbeleefde of ongepaste gedragingen of praktijken vermijden. Brand Partners mogen zich niet richten tot kwetsbare consumenten.

## 13. Afstand van recht op publiciteit

De Brand Partner geeft het Bedrijf toestemming om zijn naam, foto, persoonlijk verhaal en/of afbeelding te gebruiken in promotie- of reclamemateriaal in verband met de activiteiten van het Bedrijf, zonder enig recht op vergoeding voor dergelijk gebruik. Als een Brand Partner er de voorkeur aan geeft om niet te worden vermeld in de verkoop- en marketingcontent van Amare Global, moet hij/zij een formeel verzoek indienen bij de afdeling Compliance van Amare Global.

## 14. Gebruik van bedrijfsnamen en handelsmerken

Brand Partners bevestigen dat alle officiële literatuur en promotiematerialen die door Amare Global worden geleverd of gemaakt, in hun oorspronkelijke vorm moeten worden gebruikt en niet mogen worden gewijzigd of aangepast, tenzij met voorafgaande schriftelijke toestemming van de afdeling Compliance van Amare Global. Gebruik van de naam Amare Global op elk artikel dat niet is geproduceerd of gemachtigd door Amare Global is verboden, behalve met uitdrukkelijke schriftelijke toestemming van het Bedrijf.

## 15. Overtollige voorraadaankopen verboden

Elke Brand Partner verbindt zich ertoe om persoonlijk ten minste 70% van elke bestelling die bij het Bedrijf wordt geplaatst te gebruiken, te verkopen of te gebruiken voor het opbouwen van zijn bedrijf alvorens een andere bestelling te plaatsen.

## 16. Goederenlevering

Tijdens de duur van deze Overeenkomst zal het Bedrijf alles in het werk stellen om alle bestellingen voor goederen en diensten geplaatst door de Brand Partner uit te voeren. Indien het Bedrijf niet in staat is om de gevraagde goederen en diensten te leveren, heeft de Brand Partner recht op een onmiddellijke terugbetaling van alle betalingen die hiervoor werden gedaan. Als goederen ontvangen door een Brand Partner defect blijken te zijn, kunnen ze worden geretourneerd in ruil voor dezelfde of gelijksoortige items. In situaties waarin de exacte goederen niet beschikbaar zijn, behoudt het bedrijf zich het recht voor om een vervangend product van gelijke waarde te leveren dat nauw aansluit bij het originele product, uitsluitend na aanvaarding door de Brand Partner.

## 17. Verstrekken en bijhouden van bestelformulieren/records voor retail

Brand Partner moet een ingevuld bestelformulier aan alle klanten in de retail geven wanneer een verkoop voltooid is. De Brand Partners moeten deze kopieën gedurende een periode van twee (2) jaar bewaren.

## 18. Opzegging

De Brand Partner heeft het recht om, binnen 14 dagen na het sluiten van de overeenkomst, deze overeenkomst op te zeggen (en de betaalde bedragen terug te vorderen) door schriftelijke kennisgeving aan het Bedrijf op een van de adressen bovenaan dit document. Bij opzegging zal de Brand Partner recht hebben op een volledige terugbetaling met betrekking tot de goederen die de Brand Partner heeft aangekocht bij het Bedrijf op voorwaarde dat deze goederen onverkocht blijven door de Brand Partner, zich in dezelfde staat bevinden als geleverd aan de Brand Partner (met uitzondering van hun uitwendige verpakking die verbroken mag zijn) en teruggestuurd worden naar het Bedrijf binnen 14 dagen na het sluiten van de overeenkomst.

## 19. Beëindiging

Het Bedrijf behoudt zich het recht voor om, om welke reden dan ook, deze overeenkomst onmiddellijk te beëindigen door de Brand Partner hiervan schriftelijk in kennis te stellen binnen 14 dagen na de datum van deze overeenkomst. Op elk moment na 14 dagen vanaf de totstandkoming van deze overeenkomst kan elke partij deze overeenkomst beëindigen door de andere partij daarvan ten minste 14 dagen van tevoren schriftelijk in kennis te stellen. Opzegging dient te geschieden aan de andere partij op het laatste adres van laatstgenoemde, hetzij het adres dat op deze overeenkomst is vermeld, hetzij een ander adres dat vervolgens schriftelijk aan de opzeggende partij is meegedeeld. Indien het contract wordt beëindigd door het Bedrijf of, na de eerste 14 dagen, door de Brand Partner, heeft de Brand Partner de volgende rechten: (a) de Brand Partner heeft geen toekomstige contractuele verplichtingen uit hoofde van de overeenkomst; (b) de Brand Partner heeft het recht om binnen 14 dagen na de beëindiging alle producten die de Brand Partner bij het Bedrijf heeft aangekocht binnen de 90 dagen voorafgaand aan de beëindiging terug te sturen naar het laatste adres van het bedrijf en de prijs (inclusief btw) die voor de producten zijn betaald terug te vorderen van het Bedrijf, na aftrek van redelijke administratiekosten en, in geval van goederen die door eigen schuld in kwaliteit zijn verminderd, na aftrek van een bedrag dat de waardevermindering weerspiegelt (deze inhoudingen zullen niet worden toegepast wanneer het bedrijf de overeenkomst beëindigt); (c) als het Bedrijf de overeenkomst beëindigt, zal het Bedrijf uw redelijke transportkosten voor het retourneren van de producten vergoeden. Bovendien hebt u na beëindiging het recht (in overeenstemming met en onderworpen aan de voorwaarden uiteengezet in de Gedragscode van de Direct Selling Association) om producten die u meer dan 90 dagen en tot één jaar voor beëindiging hebt gekocht en die onverkocht blijven door de Brand Partner, terug te sturen en een gedeeltelijke terugbetaling te eisen.

## 20. Commissie-aanpassingen als gevolg van het retourneren van producten voor Annulerings-, Terugkoop- of Klantretourbeleid

Wanneer een product teruggestuurd wordt naar Amare voor terugbetaling of teruggekocht wordt door het Bedrijf, kunnen de bonussen en commissies die toerekenbaar zijn aan het (de) teruggestuurde of teruggekochte product(en) afgetrokken worden in de maand waarin de terugbetaling gegeven wordt, en elke betaalperiode daarna tot de commissie teruggevorderd is, van de Brand Partners die bonussen of commissies ontvingen op de verkoop van de terugbetaalde producten. In het geval dat een dergelijke Brand Partner zijn of haar overeenkomst als Brand Partner beëindigt en de bedragen van de bonussen of commissies die toerekenbaar zijn aan de geretourneerde producten nog niet volledig zijn teruggevorderd door het Bedrijf, kan het resterende uitstaande saldo worden verrekend met bedragen die verschuldigd zijn aan de beëindigde Brand Partner. Na beëindiging van de Overeenkomst kan geen enkele commissie of bonus door het Bedrijf worden teruggevorderd meer dan 120 dagen nadat deze werd betaald.

## 21. Effect van opzegging, beëindiging

Een Brand Partner wiens Overeenkomst wordt geannuleerd, verliest alle rechten als Brand Partner. Dit omvat het recht om Amare-producten te verkopen en het recht om toekomstige commissies, bonussen of andere inkomsten te ontvangen die voortvloeien uit de verkoop en andere activiteiten van de voormalige downline verkooporganisatie van de Brand Partner. Om alle twijfel weg te nemen: in geval van opzegging of beëindiging stemt de Brand Partner ermee in afstand te doen van alle rechten die hij of zij zou kunnen hebben, met inbegrip van maar niet beperkt tot eigendomsrechten, handelsgeheimen, intellectuele eigendomsrechten of anderszins, op zijn of haar voormalige downline-organisatie, marketinggegevens, financiële gegevens of contactinformatie met betrekking tot die downline-organisatie, of op bonussen, commissies of andere vergoedingen die anders zouden zijn voortgevloeid uit de verkoop of andere activiteiten van die downline-organisatie, indien de Brand Partner niet was opgezegd.

## 22. Geen concurrentie

De Brand Partner mag te allen tijde deelnemen aan andere directe verkoop-, multilevel-, netwerkmarketing- of relatiemarketingondernemingen of marketingkansen. Gedurende de looptijd van deze Overeenkomst en gedurende één (1) jaar daarna mag een Amare Global Brand Partner echter geen Amare Global Brand Partner of Klant werven voor enige andere directe verkoop- of netwerkmarketingactiviteit, tenzij die Brand Partner of Klant persoonlijk werd gesponsord door die Brand Partner.

## 23. Privacy

De Brand Partner stemt er te allen tijde mee in om de voorwaarden van het Privacybeleid van het Bedrijf na te leven en erkent dat het Bedrijf de eigen persoonsgegevens van de Brand Partner mag gebruiken in overeenstemming met dat beleid. De Brand Partner erkent dat het bedrijf persoonsgegevens van de Brand Partner uitsluitend zal gebruiken voor marketingdoeleinden, creatie en ontwikkeling van bedrijven, managementrapportering en te betalen commissies (het Bedrijf kan deze gegevens zowel handmatig als in een computerdatabase registreren en zal de verantwoordelijke voor de verwerking van deze informatie zijn). Dit kan de overdracht van informatie omvatten naar andere leden van de bedrijfsgroep buiten de Europese Unie in landen die mogelijk niet hetzelfde niveau van gegevensbeschermingswetgeving hebben als de EU. Het Bedrijf zal alle redelijke stappen ondernemen om dergelijke persoonsgegevens veilig en vertrouwelijk te houden. De Brand Partner gaat akkoord met het gebruik van zijn persoonsgegevens zoals hierboven uiteengezet. De Brand Partner stemt ermee in om alle redelijke stappen te ondernemen om de persoonsgegevens te beschermen die hij/zij verkrijgt als Brand Partner (met inbegrip van die van klanten en andere rechtstreekse verkopers) en om dergelijke informatie enkel te gebruiken zoals nodig in het kader van zijn/haar activiteiten als Brand Partner van het Bedrijf en om al dergelijke informatie te vernietigen bij beëindiging van deze Overeenkomst.

## 24. Scheidbaarheid

Als een bepaling van de Overeenkomst, in haar huidige vorm of zoals deze hierna kan worden gewijzigd, om welke reden dan ook door een bevoegde rechtbank ongeldig of niet-afdwingbaar wordt bevonden, wordt alleen het ongeldige gedeelte of worden alleen de ongeldige gedeeltes van de ongeldige bepaling verwijderd en blijven de overige bepalingen en voorwaarden volledig van kracht en onaangetast.

## 25. Toepasselijk recht en jurisdictie

De Overeenkomst tussen de Brand Partner en het Bedrijf is aangegaan in Helsingborg, Zweden aangezien dit de locatie is waar de Brand Partner de aanvraag heeft ingediend om zich in te schrijven als Onafhankelijke Brand Partner van Amare, en waar de aanvraag werd beoordeeld en goedgekeurd door Amare. Op de Onafhankelijke Brand Partner Overeenkomst is uitsluitend de wetgeving van de staat Zweden en de Brand Partner stemt ermee in zich uitsluitend te onderwerpen aan de rechtspraak van de rechtbanken van Zweden met plaats van vestiging in Helsingborg voor de beslechting van alle vorderingen of gerelateerde geschillen om de voorwaarden van de Onafhankelijke Brand Partner Overeenkomst te interpreteren of af te dwingen.

## 26. Vrijwaring

De Brand Partner stemt ermee in Amare en Amare's directeuren, functionarissen, werknemers en agenten te vrijwaren van en schadeloos te stellen voor alle aansprakelijkheid met inbegrip van vonnissen, civielrechtelijke sancties, terugbetalingen, advocaatkosten, gerechtskosten of verloren zaken opgelopen door Amare als gevolg van ongeoorloofde verklaringen of handelingen, verkeerde voorstelling van zaken, nalatigheid of niet-naleving van de Overeenkomst door de Brand Partner. Deze bepaling blijft van kracht na de beëindiging van de Brand Partner Overeenkomst.