DXN

Forgalmazói Szabályzat

DXN Distributorship

Rules and Regulations

DXN INTERNATIONAL (HUNGARY)
www.dxn2u.com

Érvényes: Magyarország területén
2012. január 1-től visszavonásig

Valid in Hungary
from 1st of January, 2012. until withdrawal

Forgalmazói szabályzat

MEGHATÁROZÁSOK

A DXN Forgalmazói szabályzatban, amennyiben a szövegkörnyezet másként nem indokolja, a következő rövidítések és kifejezések az alábbiakat jelentik:

”Forgalmazó”
A DXN Forgalmazói szabályzat értelmezésében az személy, aki a jelen szabályzat 1. pontjának megfelelően jelentkezett, és jelentkezését a DXN elfogadta

”DXN”
DXN Marketing Sdn Bhd

”EDC”
Executive Diamond Council, Ügyvezető Gyémánt Tanács

”PV”
Point Value, Pontérték

”PPV”
Personal Point Value, Személyes pontérték

”Termék” vagy ”Termékek”
Termék, melyet a DXN gyárt, vagy a DXN nevet viseli

”SCN”
Show Cause Notice, azaz Magyarázatkérő levél

”Szponzor”
Meglévő forgalmazó, aki új forgalmazót léptet be a hálózatba, és akinek a neve szponzorként fel van tüntetve az új tag jelentkezési lapján

”SV”
Sales Value, Eladási érték

Amennyiben a szövegkörnyezet másként nem indokolja, illetve az állítás nem mond ellent az említett szövegkörnyezetben foglaltaknak, a következő értelmezéseket kell alkalmazni:

a) A pontokra, illetve alpontokra történő hivatkozás a jelen DXN-szabályzat pontjaira és alpontjaira való hivatkozást jelenti;

b) A DXN Forgalmazói szabályzatra, az Etikai kódexre, a DXN Marketingtervre és ezek bármely rendelkezésére, a szövetségi vagy állami törvényi szabályozásokra történő hivatkozás, azok módosított, javított vagy ismételten érvénybe léptetett tartalmára vonatkozik;

c) Személyekre történő hivatkozás alatt bármely jogi személy vagy a partneri viszony érthető;

d) A férfiakra utaló kifejezések ugyanúgy értelmezendők a női és nemileg semleges kifejezésekre, illetve fordítva;

e) Az egyes számú szavak magukban foglalják a többes számú megfelelőket és fordítva;

f) A klauzulák fejlécei csak a hivatkozások megkönnyítésére szolgálnak, és nem befolyásolják a szabályzat értelmezését, továbbá

g) bármelyik félre történő hivatkozás magában foglalja a cím jogutódját és a rá vonatkozó jogokat.

1. Forgalmazói jelentkezés

1.1 Forgalmazónak csak a 18. életévüket betöltött személyek jelentkezhetnek.

1.2 A DXN forgalmazói státusz megszerzéséhez a jelentkezőnek ki kell töltenie és alá kell írnia a jelentkezési lapot, illetve visszavonhatatlanul beleegyezését kell adnia, hogy minden esetben betartja a DXN Forgalmazói szabályzatban, az Etikai kódexben, illetve a DXN Marketingtervben foglaltakat, valamint ezeknek minden vezérelvét, beleértve bármilyen időközbeni változtatást vagy kiegészítést. Minden jelentkezést a DXN jogosult elbírálni. A kitöltött jelentkezési lap a helyi képviselőnél, leányvállalatnál vagy bármelyik irodában leadható, ahol ezután egy blokk és egy ideiglenes kártya kerül kiállításra. Az ideiglenes kártya addig érvényes, ameddig a hivatalos kártya elkészül és a DXN engedélyezi a tagságot.

1.3 A forgalmazónak tilos valótlan vagy pontatlan információt benyújtani a DXN felé. A forgalmazó köteles tájékoztatni a DXN-t személyes adataiban beálló bármilyen változásról. A DXN fenntartja a jogot, hogy azonnali hatállyal megszüntesse annak a forgalmazónak a jogkörét, aki valótlan vagy pontatlan adatot közöl.

2. Forgalmazói státuszok

2.1 Jelentkezés a következő forgalmazói státuszokra adható be:

a) Európában, vagy bármely európai regisztráció esetén, férj és feleség regisztrálhat társtagként közös törzsvásárlói kóddal, vagy külön, saját törzsvásárlói kóddal. Minden esetben a férj és a feleség csak és kizárólag a házastársa alá regisztrálhat.

b) Ha a férj vagy a feleség DXN forgalmazónak jelentkezik azután, hogy házastársa már korábban DXN forgalmazó volt, a későbbi regisztráció érvénytelenné válik, és a vonal átkerül a régebben regisztrált házastárshoz. Amennyiben a két tag a hálózatba lépés után házasodik össze, mindketten megtarthatják saját kódszámukat.

c) Társas vállalkozás nem jelentkezhet DXN forgalmazónak. Ugyanakkor egy – már meglévő – forgalmazó a forgalmazási

jogot átruházhatja egy vállalatra, a DXN írásos engedélyével.

3. Feltételes, életre szóló forgalmazói státusz

3.1 A DXN forgalmazói megállapodás egy életre szól, nem szükséges évente megújítani, feltéve, ha a forgalmazó minden naptári évben legalább egy (1) személyes vásárlást végrehajt. Mennyiségtől függetlenül személyes vásárlásnak minősül bármely termék vásárlása, amelynek pontértéke van (PV), és a forgalmazó saját nevében történt.

3.2 A fenti feltétel nem teljesítése esetén a forgalmazói jogviszony értesítés nélkül megszűnik tárgyév december 31-én. Bármiféle visszahelyezés a tárgyév január 1. és március 31. között történhet egyszeri blokk kibocsátásával, ha a következő feltételek teljesülnek.

a) A forgalmazó elérte a bónuszra jogosító minimális havi PPV-t

b) a visszahelyezést hitelesítette az EDC, és a jóváhagyta a DXN menedzsmentje.

3.3 Azoknak az új tagoknak, akik október 1. és december 31. között csatlakoznak, a lejárati idő a következő év december 31.

3.4 Az a forgalmazó, akinek jogviszonya megszűnik, újraregisztrálhat új forgalmazóként ugyanazon vagy másik szponzor alá, viszont új belépőnek számít, és elveszíti korábbi hálózataihoz való jogosultságát.

3.5 A visszahelyezés a DXN-menedzsment jóváhagyása után válik érvényessé. Más szóval, a visszalépés nem lesz visszadátumozva. Az esetleges megszüntetés utáni vásárlások felhalmozódnak és a marketingterv alapján a visszahelyezés hónapjában kerülnek rögzítésre.

3.6 A forgalmazó, aki a fent említett türelmi időszakon belül nem helyezteti vissza magát, nem tarthatja meg a régi hálózatát.

3.7 A forgalmazó forgalmazási joga felfüggesztésre kerül, ha (ő vagy házastársa/partnere/ társa / vagy a cég, illetve felhatalmazottja) közvetlenül vagy közvetetten érintett akármelyik alábbi kizáró tényezőben:

a) Szponzori tevékenysége nem megfelelő vagy érvénytelen;

b) Az eladási ár megváltoztatása a DXN előzetes jóváhagyása nélkül;

c) Más direkt értékesítési cégben vagy a DXN-nel konkurens cégben való érdekeltség;

d) A DXN Forgalmazói szabályzat, az Etikai kódex, a DXN Marketingterv, illetve ezek rendelkezéseinek megszegése;

e) Olyan tevékenység, amely a DXN-re negatív hatással van, vagy annak hírnevét negatív irányban befolyásolja;

f) Más ország termékeinek forgalmazása vagy értékesítése egy olyan ország piacán, ahol a DXN-nek már kialakult piaca van;

g) DXN-termékek leszállítása, forgalmazása vagy értékesítése egy olyan országból egy másikba, ahol van DXN-képviselet, a DXN írásos engedélye nélkül;

h) Valótlan állítások a termékekkel vagy a DXN Marketingtervvel kapcsolatban.

4. Regisztrációs díj

A regisztrációs díj összegét a DXN állapítja meg. Ez az összeg bármikor változhat, és azonnal hatályba lép a hivatalos közlemény kiadásával.

5. DXN-kezdőcsomag

A regisztrációkor minden forgalmazó kap egy DXN-kezdőcsomagot. A kezdőcsomag, üzleti okmányok vagy reklámanyagok pénzbe kerülnek, de ez nem szolgáltatói vagy franchise díj, kizárólag ezen anyagok gyártási és disztribúciós költségét tartalmazzák. A kezdőcsomag, üzleti okmányok vagy reklámanyagok megvásárlása után nem jár sem PV, sem SV, sem pedig jutalék vagy bónusz. A forgalmazók vásárolhatnak további kezdőcsomagokat, amelyeket eladhatnak az új belépőknek, de csakis a DXN által meghatározott áron. Tilos a csomagot haszonszerzés céljából árusítani!

6. Termékek vásárlása forgalmazóknak

A termékek készpénzzel vagy más, a DXN által elfogadott fizetési módszerrel vásárolhatók meg a DXN-től és a hivatalos helyi képviseletektől. A DXN minden hónap végén banki blokkot állít ki a forgalmazóknak. A hónap vége után történő vásárlásokat nem lehet visszadátumozni.

7. Jogosultság havi bónuszra

7.1 Havi PPV fenntartása egy forgalmazónak kizárólag egy (1) országban szükséges a bónuszra és jutalékra való jogosultsághoz. A bónusz értéke a marketingterv alapján kerül kiszámításra, ha a forgalmazó elérte a szükséges PPV-t.

7.2 A DXN fenntartja a jogot, hogy a kifizetett bónuszból utólag levonjon a következő esetek alkalmával:

a) A terméket visszaváltották a DXN árvisszatérítési politikájának megfelelően, vagy a helyi képviselet kérte a kivételes bánásmódot;

b) A terméket visszaváltották a helyi képviseletnél a törvényben előírtak szerint;

c) Lopott vagy tisztességtelen módon megszerzett áru esetén.

8. Ellentmondás a havi bónusz kapcsán

Bármilyen ellentmondás esetén a számla dátumától számított 30 napon belül írásban kell értesíteni a DXN-t a problémáról. Ezen időszak után a számla véglegesnek tekintendő, és a DXN semmilyen reklamációt azzal kapcsolatban nem fogad el.

9. Bónuszok, jutalmak és előnyök felfüggesztése és megszüntetése

A DXN minden jogot fenntart arra, hogy visszatartsa, felfüggessze vagy megszüntesse a forgalmazó bónuszát, jutalmait, jutalékát, jogosultságát a következő esetekben:

9.1 A forgalmazó jogilag igazolt felmondást kap a DXN Forgalmazói szabályzat, Etikai kódex, DXN Marketingterv előírásainak megszegéséért;

9.2 A forgalmazó vizsgálat alatt áll a DXN által a DXN Forgalmazói Szabályzat, Etikai kódex, DXN Marketingterv előírásainak megszegésének gyanúja miatt;

9.3 A forgalmazó felelősnek találtatott a DXN által a DXN Forgalmazói szabályzat, Etikai kódex, DXN Marketingterv előírásainak megszegésében;

9.4 A forgalmazói jogkör átruházása folyamatban van;

9.5 Bármilyen más esetben, amennyiben a DXN szükségesnek találja.

10. A forgalmazó felelőssége

10.1 A forgalmazó független, és a saját felelősségére működik. A forgalmazó nem DXN alkalmazott, így szigorúan tilos annak kiadnia magát. Ezen kitétel megszegése fegyelmi eljárás kezdeményezését vonja maga után.

10.2 A forgalmazó etikusan és szakszerűen képviseli a termékeket, szolgáltatásokat és a forgalmazóvá válás lehetőségét.

10.3 Nem mutathatja be úgy a termékeket, és nem adhat olyan ajánlatot, mely árban, minőségben és megbízhatóságban nem felel meg a valóságnak.

10.4 Tilos alaptalan vagy félrevezető állításokat közölni a kereseti lehetőségekkel kapcsolatban! Tilos a várható jövedelemre bármilyen garanciát vállalni!

10.5 A forgalmazó nem csábíthat vagy késztethet másik forgalmazót arra, hogy a DXN termékein kívül más termékeket vagy szolgáltatásokat adjon vagy vegyen. A forgalmazó elfogadja, hogy ennek a szabálynak a megsértése kijavíthatatlan kárt okoz a DXN-nek, és hogy ilyen esetben a DXN a forgalmazó ellen megteszi a szükséges jogi lépéseket.

10.6 Saját üzleti döntéseiért és költségeiért a forgalmazó felel.

10.7 A forgalmazó köteles betartani a DXN Forgalmazói szabályzat, az Etikai kódex, és a DXN Marketingterv előírásait.

10.8 A forgalmazó személyesen felelős minden nemzeti, állami, városi és helyi törvény és előírás betartásáért.

10.9 A forgalmazónak a törvények és előírások szerint kell működtetnie vállalkozását, és nem végezhet olyan tevékenységet, amely szégyent hozhat magára vagy a DXN-re.

10.10 A forgalmazó nem tehet olyan ígéretet jövendőbeli tagnak és/vagy vevőnek, amely nem teljesíthető, továbbá nem szolgáltathat hamis vagy megtévesztő információt.

11. Területi korlátozás/kizárólagosság

11.1 A forgalmazó nem rendelkezhet területi kizárólagossággal vagy korlátozással, emiatt szigorúan tilos ilyet kijelentenie!

11.2 Szigorúan tilos – a DXN írásos engedélye nélkül – kifejezetten az adott ország piacára készült termékeket más országban forgalmazni!

12. Termékekkel kapcsolatos korlátozások

12.1 A DXN-termékeket szigorúan tilos élelmiszerboltokban, szuper- és hipermarketekben, katonai üzletekben vagy vásárokon árusítani vagy kiállítani!

13. Árusítási módok és eladási ár

13.1 Minden termék eladási árát a DXN határozza meg, és egyetlen forgalmazó sem emelheti vagy csökkentheti az árakat, továbbá nem változtathat a DXN-csomagoláson feltüntetett árakon sem. Ennek megszegése a forgalmazási jogkör felfüggesztésével vagy megszüntetésével jár.

13.2 A DXN fenntartja a jogot arra, hogy előzetes figyelmeztetés nélkül, bármikor megváltoztathatja az eladási árat, beleértve a PV-t és SV-t is. Az új ár a hivatalos bejelentés után azonnal érvényes.

13.3 A DXN engedélye nélkül tilos a termékeket akciósan, ingyenes ajándékként vagy promócióban terjeszteni, ha ez azt jelenti, hogy azok a meghatározott árhoz képest más áron kerülnek értékesítésre, kivéve, ha az akciót, árengedményt vagy ajándékozást a DXN szervezte és hagyta jóvá.

14. Állítások a termékkel kapcsolatban

14.1 Tilos bármilyen gyógyászati állítást megfogalmazni a termékekkel kapcsolatban, vagy azt meghatározott betegség gyógyítására ajánlani, mivel ezek azt sugallják, hogy a termék gyógyszer, és nem kozmetikai szer vagy étrend-kiegészítő. Semmilyen körülmények között nem állítható a termékekről, hogy bizonyos betegségek kezelésére gyógyszerként alkalmazhatók.

14.2 A forgalmazó a felelős bármilyen téves állításért a termékekkel kapcsolatban, ami a forgalmazási jogok felfüggesztéséhez vagy megszüntetéséhez vezethet.

14.3 Bár a DXN minden tőle telhetőt megtesz, hogy a termékek teljes összhangban legyenek a rendkívül bonyolult és időről-időre változó előírásokkal, egyik forgalmazó sem tehet olyan kijelentést, hogy bármely terméket gyógyszernek minősített az Egészségügyi Minisztérium vagy bármely más, kormányzati hatóság.

15. Helytelen szponzorálás és büntetése

15.1 Helytelen szponzorálás és büntetése

A helytelen szponzorálás a következő értelmezésekben tilos:

a) Olyan forgalmazó szponzorálása, aki már egy másik csoport tagja

b) Olyan személy házastársának szponzorálása, aki már egy másik csoportban forgalmazó.

15.2 Helytelen szponzorálás esetén a következő eljárás lép életbe:

a) A forgalmazási jogkör azonnal megszűnik, és az összes helytelenül szponzorált forgalmazó visszakerül eredeti szponzorához

b) Ha egy forgalmazó (A) házastársa (B) másik csoport tagjává vált, akkor (B) forgalmazói (A) eredeti szponzoraihoz kerülnek.

c) A büntetésről értesítést kap minden érintett.

d) A bónusz nem kerül kifizetésre.

15.3 Megbízás és annak következményei

Ha egy forgalmazó nem saját maga alatt hoz létre csoportot, és a csoport fejlődésében érdekeltsége van, a forgalmazó jogköre felfüggesztésre vagy megszüntetésre kerül, és a megbízott révén felállított csoport átkerül a szponzorához.

16. Más direkt értékesítési cégben való érdekeltség

16.1 Az a forgalmazó, aki elérte a Star Ruby fokozatot, sem közvetlenül, sem közvetetten (beleértve a megbízást is) nem lehet érdekelt más direkt értékesítési cégben vagy más tevékenységben, amely negatív hatással lehet a DXN érdekeire. Ha egy forgalmazó mégis így tesz, pozíciója azonnal megszüntetésre kerül.

16.2 Tilos akár közvetlenül, akár közvetetten más direkt értékesítési céget vagy annak termékeit reklámozni, vagy annak toborozni, vagy bármely más network marketing üzlethez csatlakozni, vagy a DXN számára versenytársat jelentő cégek termékeit vagy szolgáltatásait forgalmazni.

17. A DXN Forgalmazói szabályzat, Etikai kódex, DXN Marketingterv előírásainak megszegése

17.1 Ha a forgalmazó megsérti a DXN Forgalmazói szabályzat, az Etikai kódex, vagy a DXN Marketingterv előírásait, a jogköre felfüggesztésre vagy azonnali megszüntetésre kerül.

17.2 A DXN vizsgálata közben, SCN kiállításakor vagy a fizetések beszüntetéséről szóló értesítéskor a következő alkalmazandó:

a) A DXN megfeddheti vagy írásban figyelmeztetheti a forgalmazót a DXN Forgalmazói szabályzat, az Etikai kódex, ill. a DXN Marketingterv előírásainak megsértése miatt.

b) SCN kiállításakor a forgalmazónak 14 napja van arra, hogy írásban magyarázatot adjon a vádakra. Ezt a DXN megvizsgálja. A DXN fenntartja a jogot, hogy a végső döntésig felfügessze a forgalmazó disztribúcióval kapcsolatos minden tevékenységét (például rendelés, vásárlás, eladás,

tréning, promóciós tevékenység, bónusz, jutalék, előnyök).

c) Ha a forgalmazó a fenti időtartam alatt a kötelezettségének nem tesz eleget, a DXN-nek joga van – az általa megfelelőnek tartott – büntetést kiszabni.

d) Az összegyűjtött információ és a vizsgálat alapján a DXN meghozza a végső határozatot az adott helyzet illetően, beleértve a forgalmazói jogkör megszüntetését. A DXN fenntartja a jogot, hogy hasonló esetben a szabályzat, a kódex, vagy a marketingterv megszegését illetően, precedens alapon, korábbi eset(ek) mintájára döntsön. Ezután értesíti a forgalmazót a döntésről; a jogorvoslatok az értesítés dátumától lépnek életbe.

e) A forgalmazói jogkör megszüntetése esetén a marketingterv szerinti minden jövedelem elvész. Ezek után a személynek szigorúan tilos bármiféle kapcsolatba kerülni a DXN termékeivel, hálózataival vagy tevékenységével!

f) Az a forgalmazó, akinek így szűnik meg a jogköre, hat (6) hónap után újra jelentkezhet tagnak, de a jelentkezés elbírálási jogát a DXN fenntartja.

18. Kedvezményezett

18.1 A forgalmazó bármely, azonos nemzetiségű személyt megjelölhet kedvezményezettként. Ha a jelentkezési lapon nem nevezett meg kedvezményezettet, az a legközelebbi rokon lesz. Ha azonban – a forgalmazó halálát követően – vita merül fel a kedvezményezett személyével kapcsolatban, az illetékes bíróság feladata azt meghatározni. A DXN fenntartja a jogot, hogy a bíróság végleges határozatáig felfüggessze a jutalékok és bónuszok kifizetését.

18.2 Tilos másra átruházni bármilyen forgalmazói jogot a DXN írásos engedélye nélkül! A felelősség átruházható, de a forgalmazó felel azok – hatályos törvények szerinti – betartásáért.

19. A DXN tulajdonai

19.1 A DXN által biztosított vagy hozzá kapcsolódó logók, védjegyek, terméknevek és minden más ingó és ingatlan kereskedelmi vagyon, videokazetták, írószerek és nyomtatott anyagok a DXN tulajdonát

képezik. Ezeket – a DXN előzetes írásos engedélye nélkül – használni vagy reprodukálni szigorúan tilos!

19.2 A promóciós anyagokat, beleértve a szórólapokat, névjegykártyákat, tájékoztató füzeteket, könyveket stb. kizárólag személyes úton lehet terjeszteni. Tilos közterületeken kiállítani, tömegesen szétküldeni, postaládákba dobni stb., továbbá tilos kéretlen faxként vagy e-mailként továbbítani!

20. Forgalmazói megállapodás

A DXN és a forgalmazó közötti megállapodás a DXN jóváhagyásával jön létre.

21. Forgalmazási jogkör átruházása

A forgalmazási jogkör kétféleképpen ruházható át:

21.1 HALÁL
Ha a forgalmazó elhalálozik, forgalmazói jogai automatikusan a kedvezményezettre szállnak. Ha nincs megnevezett kedvezményezett, akkor az adott ország törvényei szerint kerül kijelölésre. A DXN fenntartja a jogot, hogy az ügy lezárásáig minden bónuszt és jutalékot felfüggesszen.

21.2 GYENGÉLKEDÉS
Ha a forgalmazó eléri a 65. életévét, vagy betegség miatt képtelen tovább folytatni a forgalmazói tevékenységet, a DXN engedélyével átruházhatja jogkörét egy általa megnevezett személyre vagy a kedvezményezettjére.

22. Dupla regisztráció

22.1 Dupla regisztráció kiderülése esetén a DXN jogosult az újabb kódszám – további értesítés nélkül történő – megszüntetésére. Ezzel egyidőben a megszűnt kódszám alatti csoportok és az akkumulálódott PV a régebbi kódszám alá kerülnek áthelyezésre.

22.2 Fegyelmi eljárás (felfüggesztés, tagság megszüntetése) indul azon tagok ellen, akik a dupla regisztrációban bármilyen módon érintettek.

23. Szponzorcsere

23.1 Szponzor cseréjét a DXN nem engedélyezi.

23.2 Ha egy forgalmazó ragaszkodik másik szponzorhoz, írnia kell a DXN-nek a tagsága megszüntetése miatt, és várnia kell hat (6) hónapot, mielőtt újraregisztrál másik szponzor alatt.

23.3 Ha valakinek elévült a tagsága, szintén újraregisztrálhat új szponzor alá a 3. pontban meghatározott eljárást követve.

23.4 Tilos bármelyik forgalmazót közvetlenül vagy közvetetten szponzorváltásra ösztönözni, rábeszélni vagy segíteni, beleértve a pénzügyi vagy más juttatásokat, melyek a jelenlegi regisztráció megszüntetésére és új szponzor alatt történő ismételt regisztrációra bátorítanak. Az a forgalmazó, aki ilyen tevékenységben részt vesz, a jogköre azonnali hatállyal történő felfüggesztésére vagy megszüntetésére számíthat.

24. Áru visszavételi szabály

24.1 A DXN áruvisszavételi szabályzatának célja a forgalmazók maximális elégedettségének biztosítása. Ez alapján az el nem adott termékeket a DXN visszaveszi a vásárlás hónapjának 20. napjáig az eredeti, forgalomba hozható állapotukban. Ez azokra a termékekre vonatkozik, amelyek még a piacon vannak, azaz gyártásuk folyamatos, az árjelölésük érintetlen, tiszták, bontatlanok és általános állapotuk kifogástalan. A DXN fenntartja a jogot, hogy elutasítsa bármelyik termék visszavételét, amely nem felel meg az állapotbeli elvárásoknak. Visszaváltásnál ki kell tölteni az áruvisszavételi adatlapot bármelyik DXN-képviseletben.

24.2 Azok a forgalmazók, akik meg akarják szüntetni a tagságukat, visszaválthatják az összes, forgalomba hozható állapotban lévő terméket bármelyik képviseletben.

24.3 A visszaváltott termékek esetében az SV-ből 85% kerül levonásra, a bónuszból 80% és hozzáadódik még 5% kezelési költség.

24.4 A visszaváltott termékekkel a következő dokumentumokat kell leadni:

a) Számla/blokk (eredeti példány);

b) Érvényes forgalmazói igazolvány;

c) Jogviszony-megszüntetési nyilatkozat

24.5 A DXN a visszajáró pénzt elszámoló csekken küldi vissza, miután levonta a fent említett tételeket. A forgalmazó ajánlott levélben vagy futárszolgálaton keresztül fogja megkapni azt a visszaküldés napjától számított 30 napon belül.

24.6 Ajánlatos a túlrendelés elkerülése. A rendelés mennyisége a forgalmazó valós adatokon nyugvó becslésén alapuljon.

25. Forgalmazói weblapszabályok

25.1 Ha a forgalmazó a weblapjáról közvetlen linket helyezne el a DXN valamelyik weboldalára, ennek célját írásban jeleznie kell a DXN felé, amely ezután elbírálja a kérelmet. A link ezután közzétehető.

25.2 Semmilyen, a DXN-hez, termékeihez vagy DXN-hez kapcsolódó weboldal nem állíthat megalapozatlan jövedelmi és termékinformációkat.

25.3 A weboldal nem keltheti annak benyomását, hogy az a DXN tulajdonában van, vagy hogy azt a DXN felügyeli.

25.4 Minden, a DXN-oldalra mutató linknél látható kell, hogy legyen, hogy az oldalt független forgalmazó üzemelteti.

25.5 A forgalmazó weboldala nem tartalmazhatja a DXN-logót, védjegyeit vagy termékeit. Bármilyen szöveg, ami a DXN-hez való kötődésről szól, a DXN specifikációk szerint kell, hogy íródjon.

25.6 A forgalmazó teljes mértékben felelős a weboldal, esetleg nem megfelelő használatáért, illetve tartalmáért. A 26. pont vagy bármely alpontjának megsértése fegyelmi eljárást von maga után, ami a forgalmazói jogkör felfüggesztésével vagy megszüntetésével járhat.

26. Promóciós tevékenység és ösztönzési program

26.1 A forgalmazó köteles a vonatkozó szabályokat figyelembe venni minden promóciós és ösztönző tevékenység végzésekor.

26.2 **A** DXN fenntartja a jogot, hogy a promóciós tevékenységből vagy az ösztönzési programból bármikor kizárja azt a forgalmazót, aki vizsgálat alatt áll, vagy SCN kerül(t) kiadásra vele kapcsolatban a szabályzat megsértése miatt.

27. Jogviták intézése

Amennyiben a forgalmazót egy harmadik fél bármilyen jogi szabályozás megszegésével vádolja a DXN tulajdonjogaival kapcsolatban, vagy ha a forgalmazó bármilyen kárigény vagy per alanyává válik, ami a DXN tevékenységével kapcsolatos, illetve bármilyen jogi eset, ami közvetetten vagy közvetlenül a DXN-re, illetve annak jó hírére negatív hatással van, arról a forgalmazónak kötelessége a DXN-t haladéktalanul értesíteni. Szükség esetén a DXN saját költségén megteheti a megfelelő lépéseket (beleértve, de nem korlátozva a jogvitákra vagy békéltető tárgyalásokra), hogy megvédje önmagát, jó hírét, ingó és ingatlan tulajdonait. A forgalmazó semmilyen lépést nem tehet önállóan az ilyen jogvitákkal kapcsolatban, a DXN előzetes írásos engedélye nélkül.

28. Általános üzleti etika

28.1 A DXN tagja a Direct Selling Association-nek (DSA) mind Malajziában, mind a világ több más országában, és a DSA etikai kódexe szerint működik. Az itt részletezett etikai irányvonalak mellett a forgalmazóknak ajánlatos a DSA etikai kódexét is tanulmányozni és az ott leírtaknak megfelelően végezni az üzleti teendőket.

28.2 A forgalmazó elfogadja, hogy nem tesz semmilyen félrevezető, tisztességtelen, pontatlan vagy becsmérlő kijelentést a DXN-ről, annak termékeiről, szolgáltatásairól vagy üzleti tevékenységéről; más cégekről (beleértve a versenytársakat), azok termékeiről vagy üzleti tevékenységéről.

28.3 A forgalmazásban rejlő lehetőségek tárgyalásakor a forgalmazónak azokra az állításokra kell szorítkoznia, amelyek a DXN által terjesztett anyagokban megtalálhatók. Ezeket az állításokat és kijelentéseket minden esetben a vonatkozó jogszabályokkal, rendelkezésekkel és szabályozásokkal együtt kell értelmezni.

28.4 A forgalmazónak tilos azt állítani, hogy bárki, komoly erőfeszítés nélkül profitálhat a rendszer nyújtotta lehetőségekből!

28.5 A forgalmazónak tilos logikátlan, félrevezető vagy valótlan állításokat tenni a potenciális kereseti lehetőségekről!

29. A DXN jogai

A DXN fenntartja magának az összes jogot, hogy bármikor, előzetes jelzés nélkül is megváltoztassa, kiegészítse vagy módosítsa a DXN Forgalmazói szabályzatot, Etikai kódexet, Marketingtervet és azok bármely rendelkezését, valamint hogy felfüggessze vagy megszüntesse bármelyik forgalmazó jogkörét, amennyiben azt szükségesnek látja.

30. Mindig az angol változat a mérvadó

Jelen DXN Forgalmazói szabályzat valós jelentésének vagy bármely lefordított verziójának értelmezésével kapcsolatos bizonytalanság esetén mindig az angol verzió tekintendő mérvadónak.

Distributorship Rules and Regulations

DEFINITIONS

For the purposes of the DXN Distributorship Rules and Regulations, unless the context otherwise requires or unless repugnant to or inconsistent with such context, the following words or expression shall have the following meanings:

”Distributor”
shall mean for the purpose of the DXN Distributorship Rules and Regulations, a person who has applied under Clause 1 herein and whose application has been accepted by DXN;

”DXN”
DXN Marketing Sdn Bhd;

”EDC”
shall mean ”Executive Diamond Council”;

”PV”
shall mean ”Point Value”;

”PPV”
shall mean ”Personal Point Value”;

”Product” or ”Products”
shall mean products produced or which bears the DXN label;

”SCN”
shall mean Show Cause Notice;

”Sponsor”
shall mean an existing Distributor who introduces a new member to be a Distributor of DXN and whose name appears on the new member's Distributor Application Form as the Sponsor;

”SV”
shall mean Sales Value;

Unless the context otherwise requires or unless repugnant or inconsistent with such context, the following interpretations shall apply:

a) references to clauses and subclauses are to be construed as references to clauses and subclauses of this DXN Distributorship Rules and Regulations;

b) references to DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan and any of its policies, federal or state legislations or provisions of such legislation shall include such provisions as modified, amended or re-enacted;

c) references to persons include any body corporate or partnership;

d) words denoting the masculine gender include the feminine and neuter genders and vice versa;

e) words denoting the singular number include the plural number and vice versa;

f) the headings to the clauses are for ease of reference only and shall not affect the interpretation of the DXN Distributorship Rules and Regulations; and

g) references to any party includes its successors in title and permitted assigns.

1. Application for Distributorship

1.1 Only applicants aged 18 years and above may apply to become as a Distributor.

1.2 In order to become a Distributor of DXN, an applicant is required to complete and sign the Distributorship Application Form and shall irrevocably agree to abide by the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan and any of its policies including but not limited to any variation, amendment or modification. Any application for distributorship is subject to the approval of DXN. The completed form can be handed to the stockist, branch or the head-office where cash bill will be issued.

1.3 A Distributor is prohibited from submitting any false or inaccurate information to DXN. A Distributor shall inform DXN of any changes affecting the accuracy of the Distributor's details. DXN reserves the right to immediately terminate any distributorship in the event it determines that false or inaccurate information was provided by the said Distributor.

2. Status of Distributorship

2.1 Application can be submitted for the following status:

a) For European countries or any registration from Europe, husband and wife shall either register as Joint Distributors with a single distributorship code or register separately with separate membership code provided that the registration of either the husband or wife shall be made under their respective spouses and not under a different group or distributor.

b) Distributor of DXN after the spouse has earlier been a Distributor of DXN, then the later registration of distributorship will be canceled and/or the whole group will be transferred to the spouse. However, in the event if a couple married after both of their joint dates, they are allowed to hold two separate distributorship codes.

3. A corporation cannot be accepted as a Distributor of DXN. Nevertheless, if a Distributor wishes to change his distributorship to a private company or a partnership, written

approval from DXN shall be obtained.

A Distributor is permitted to change the beneficiary of distributorship with DXN's written approval.

3. Conditional Life Distributorship

3.1 Distributorship with DXN is for a lifetime and no yearly renewal of distributorship is necessary PROVIDED THAT the Distributor is required to have at least one (1) personal purchase transaction with PV in each calender year. Personal purchase transaction refers to purchase of DXN Products(s) with PV, regardless of amount, made in the Distributor's own name.

3.2 Failure to comply with the above requirement shall render the distributorship of the concerned to lapse on 31st December of that calender year without need of further notice. Any reinstatement may be done between 1st January until 31st March in the same calender year of expiry in a single cash bill subject to the following:

a) the minimum monthly PPV required for bonus has been achieved by the Distributor; and

b) the reinstatement is endorsed by the EDC and approved by the management of DXN

3.3 For new distributorship joining between 1st October and 31st December, the expiry date shall be extended until 31st December of the following year.

3.4 Distributor whose distributorship has lapsed may re-register as a new Distributor under the same or another Sponsor however; he will be considered and deemed as a new Distributor and therefore, not entitled to his former networks.

3.5 The reinstatement would be effective upon due approval from DXN's management. In other words, the reinstatement would not be backdated. Purchases, if any, made after lapse of distributorship would be accumulated and encoded according to marketing plan in the month of reinstatement.

3.6 A Distributor who fail to reinstate his distributorship within the above-said grace period may not be entitled to reinstate his former

network upon their re-registration after the grace period.

3.7 A Distributor's distributorship shall be terminated if he (or any one of the spouse / partner / party / member of the company including proxy) is directly or indirectly involved in any of the disciplinary cases such as:

a) sponsoring other Distributors in an improper / invalid manner;

b) changing the selling price of a product without obtaining prior approval of DXN;

c) activity in other direct sales companies or any company having direct competition with DXN over Start Diamond level;

d) in breach of DXN Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan or any of its policies;

e) conducting any activities that directly or indirectly will bring negative effects to DXN or affect DXN's goodwill;

f) selling or distributing other country's Products in another country which DXN's market has been established;

g) delivering, distributing or selling DXN's Products of one country to another country (which DXN's market has been established) without written approval from DXN;

h) making false claims relating to the Product(s) or the DXN Marketing Plan.

4. Registration Fee

The registration fee is to be determined by DXN which is subject to change at any point of time and shall take effect immediately upon the issuance of any official announcement or notice.

5. DXN Starter Kit

Upon registration, distributors will be given a DXN Starter Kit. The Starter Kit, business materials or sales aids' price is set at cost: not a service or franchising fee, strictly to offset costs incurred by DXN in

the production and distribution of the marketing tools and materials. No PV or SV shall be given and no commissions or bonuses shall be paid on the purchase of the starter kit or business materials or sales aid. The Starter Kit shall be sold at the price fixed by DXN and is strictly prohibited to be sold/resold for profit or mark-up.

6. Distributor's Purchase Order

Products can be purchased by cash (or by any mode of payment so accepted by DXN) from DXN and valid stockists. Cash bill will be issued for each private purchase (Distributor). All purchases after the month end cannot be backdated from the date of purchase.

7. Entitlement to Monthly Bonus

7.1 A Distributor is required to maintain a monthly PPV exclusively in one (1) country for bonus qualification and commissions overriding. Bonuses are paid according to DXN's Marketing Plan when and where a Distributor has maintained the required monthly PPV.

7.2 In addition, DXN reserves the right to recoup any bonuses paid to any Distributors on Products or services under the following circumstances:

a) returned under DXN's refund policy or exceptions thereto established by an authorized stockists;

b) returned to an authorized stockists under any applicable law; or;

c) stolen or obtained by fraudulent means.

8. Discrepancy in Monthly Bonus Statement

DXN shall be informed in writing within thirty (30) days from the date of receipt of the monthly bonus statement of any discrepancy in the said statement after which at the end of the specified time period, all monthly bonus statement shall be deemed as final and conclusive and DXN shall not entertain any inquiry or complaint.

9. Suspension and Termination of Bonuses, Incentives and Benefits

DXN reserves the full and absolute right, at any point of time, to withhold or suspend or terminate a Distributor's benefits including but not limited to bonuses, incentives, commissions, benefits, entitlements, etc., in the event:

9.1 A Distributor has been issued with a SCN for violating any provisions of the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan or any of its policies; or

9.2 A Distributor who is currently in the process of due inquiry conducted by DXN for allegedly violating any provisions of the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan or any of its policies; or

9.3 A Distributor who has been found liable by DXN for violating any provisions of the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan or any of its policies; or

9.4 Pending the finalization of transfer of the distributorship to beneficiary; or

9.5 Any other causes/reasons deems necessary and fit by DXN.

10. Responsibilities of a Distributor

10.1 A Distributor is independent and is free to operate on his own. Therefore, a Distributor shall not claim or represent as an employee of or having employment relationship with DXN. A Distributor is strictly prohibited from representing himself as such. Disciplinary action shall be taken on those who have breached this regulation.

10.2 A Distributor shall represent the Products, services, and opportunity of becoming a Distributor ethically and professionally.

10.3 No representation or sales offers may be made relating to Products and services, which are inaccurate as to price, grade, quality, and liability.

10.4 No unreasonable, misleading, or unrepresentative earnings claims may be made. No income guarantees of any kind shall be made.

10.5 A Distributor may not solicit or persuade any other Distributor to

sell or purchase Products or services other than those offered by DXN. A Distributor agrees that a violation of this rules inflicts irreparable harm to DXN and agrees that injunctive relief is an appropriate remedy to prevent it.

10.6 A Distributor is responsible for his own business decisions and expenditures.

10.7 A Distributor shall obey and comply full with the DXN Distributorship Rules & Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan and any of its policies.

10.8 A Distributor is personally responsible and accountable for compliance with all applicable national, state, municipal and local laws and regulations.

10.9 A Distributor shall comply with all laws, regulations and codes of practice applying to the operation of his distributorship and shall not engage in any activity which may bring disrepute to themselves or to DXN.

10.10 A Distributor shall not make any representation to a prospective recruit and / or customer which cannot be verified or make any promise which cannot be fulfilled. A Distributor shall not present any information to the customer/prospect in a false or deceptive manner.

11. Restriction/Right to Area

11.1 A Distributor is not allowed to have any right or impose any restriction to a particular area and are strictly prohibited to declare that they have any specific right on a particular area.

11.2 A Distributor is strictly prohibited to distribute or sell any Products specifically manufactured for a particular country in any other country unless written approval from DXN.

12. Restriction on Products

12.1 DXN's Products are strictly prohibited from being sold or exhibited in grocery shops, stores, mini-markets / supermarkets, military stores or trade fair.

13. Manner of Selling and Selling Price

13.1 The selling price of any DXN Product is determined by DXN and no Distributor shall be allowed to reduce or increase the price including by way of tampering with the selling price as affixed or determined by DXN on the label or packaging of the Product. Breach of this regulation shall result in having their distributorship suspended or terminated by DXN.

13.2 DXN reserves the right, at any point of time to revise the selling price including but not limited to PV and SV of the Product without any prior notice, and the revised price so determined or fixed shall have immediate effect upon its official announcement.

13.3 A Distributor is not allowed to deliver, distribute or sell any Products by way of discounts, free gifts, promotion that in aggregate or in any how are confirming the Products are distributed or sold below or above the selling price so determined and permitted by DXN, unless the discounts, free gift or promotion is organized and approved by DXN.

14. Product Claims

14.1 A Distributor shall not make any medical claim for any Product nor specifically prescribe any given Product as suitable for any ailment, as that type of representation implies the Products are drugs rather than cosmetics or nutritionals. Under no circumstances should any Products be likened to drug Products prescribed for treatment of specific ailments.

14.2 A distributor shall be held liable and responsible for false claims of the Product which shall lead to disciplinary or suspension or termination of distributorship.

14.3 While DXN makes every effort to achieve full compliance with complicated and periodically amended regulations, no Distributor should or attempt to state or intimate that any Product is approved by the Ministry of Health or any other governmental authority.

15. Improper Sponsoring of Distributor and Penalty

15.1 Improper sponsoring and its penalty

Improper ways of sponsoring Distributors in the following context are prohibited:-

a) sponsoring a Distributor who is already a Distributor of another group;

b) sponsoring the spouse of a person who is already a Distributor of another group.

15.2 The following actions will be taken if improper sponsoring is proven to have occurred:

a) distributorship shall be terminated with immediate effect. If the distributorship is terminated; all Distributors who were improperly sponsored will be transferred to their original Sponsors.

b) If the spouse (B) of a Distributor (A) is found to have become a Distributor of another group, B's Distributors will be terminated immediately and Distributors under B will be transferred to A's original Sponsors.

c) Penalty letters will be issued to all those who are involved.

d) No arrears of bonus will be considered.

15.3 Proxy and its Penalty

If a Distributor establishes a group not under his hierarchy but has self-interest in the development of the group, the Distributor is deemed to have been involved in this activity and his distributorship will be suspended or terminated and the group established by proxy will be transferred to the Sponsor.

16. Involvement in other Direct Sales Company

16.1 A Distributor who has achieved the status of Star Diamond and above is not allowed to be involved directly or indirectly (including by proxy) in any activities of other direct sales companies or other activities that will bring negative effects to DXN. Any Distributor who commits such offence shall have his distributorship terminated immediately by DXN.

16.2 A Distributor shall not directly or indirectly and whether on his own behalf or with or for any other person solicit, promote or recruit any member of their downline organization to join or participate in any other direct selling or network marketing business or to distribute, sell or promote any Products or services competitive with DXN.

17. Breach of the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan and Any of its Policies

17.1 If a Distributor breaches any provisions of the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan or any of its policies, the Distributor's distributorship may be suspended or terminated immediately.

17.2 During the period of DXN's investigation or issuance of SCN or suspension notice for the alleged violation of the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan and or any of its policies, the following shall be applied:

a) DXN may provide verbal reprimand or issue a Warning Notice to the Distributor for the violation of the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan or any of its policies;

b) In the event of a SCN is issued to a Distributor, the Distributor shall within fourteen (14) days from the date of the same provide his written explanation relating to the allegations for consideration by DXN. DXN reserves the right to suspend the said Distributor from participating or carrying out activities which includes but not limited to placing orders, making sale or purchase, dealing with DXN's Products, dealing with networks, sponsoring, modifying Distributors information, attend training, participate in DXN's activities, participate in promotional activities or incentives campaigns, receiving bonuses, commissions or incentives until a final decision is made by DXN.

c) In the event of the Distributor fails to provide any written reply to the said SCN within the said period, DXN shall have the right to impose such punishment as it considers proper.

d) On the basis of any information obtained from collateral sources or from DXN's investigation of the statements and facts taken together with information submitted to DXN during the response period, DXN shall make a final decision regarding the appropriate remedy, which includes the termination of the Distributor's distributorship. DXN reserves the right to impose any remedies for similar violations of DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan or any of its policies on a case-by-case basis. DXN will notify the Distributor of its decision and all remedies will be effective forthwith as of the date on which notice of DXN's decision is served.

e) In the event of termination of the Distributor's distributorship, the Distributor's distributorship /status and all benefits pursuant to the DXN Marketing Plan including but not limited to benefits on promotion activities, incentives campaigns, entitlements shall be forfeited. Henceforth, the terminated Distributor is automatically prohibited from dealing in whatsoever manner with DXN's Products, networks and activities.

f) Any Distributor so terminated may apply for new distributorship from DXN after a period of six (6) months. However, acceptance of the application is subjected to the verification and approval by DXN.

18. Beneficiary

18.1 A Distributor may appoint any person of the same nationality as his beneficiary. If no beneficiary is named in the distributorship form, the beneficiary shall be the next of kin. However if there is a dispute relating to the beneficiary after the death of a Distributor, the appropriate court shall decide the beneficiary. DXN reserves the right to suspend any benefits including but not limited to bonuses and commissions until a final decision is made by the Court.

18.2 A Distributor shall not transfer, allocate, or otherwise transfer any right conveyed by under his distributorship to any person without the written approval from DXN. A Distributor may delegate his responsibilities but be and is ultimately responsible for insuring compliance with the applicable laws and regulations.

19. Properties of DXN

19.1 DXN logos, trademarks, service marks, Product names, and other tangible or intangible commercial assets, registered or otherwise, videotapes, stationeries, printed materials, provided and related to DXN are the properties of DXN. Henceforth, they are not to be used, extracted or reproduced by any Distributor without prior written approval from DXN.

19.2 All promotional materials including but not limited to flyers, business cards, pamphlets, brochures, books prepared in accordance with the sub-clause below, may be distributed through personal contact only. They may not be posted in public places, mass mailed, put in mail boxes, or disseminated by any other non-personal contact means. Materials may not be disseminated through unsolicited faxed or E-mail message.

20. Distributor Agreement

An Agreement between a Distributor and DXN takes effect as soon as the Distributorship is approved by DXN.

21. Transfer of Distributorship

Transfer of distributorship is divided into two categories:

21.1 DEATH

If a Distributor passes away, the beneficiary will automatically take over the distributorship. If no beneficiary is named, the transfer of distributorship will be determined as per the law prevailing in the country. Simultaneously, DXN reserves the right to suspend any and all benefits including but not limited to bonuses, commissions until the issue is resolved.

21.2 INDISPOSITION

Distributor who has reached the age of 65 years old or unable to continue the DXN business due to health complications which, if accepted by DXN shall be allowed to transfer the distributorship to anyone as he wishes or to his beneficiary.

22. Double registration

22.1 In the event that a double registration has been detected and confirmed as such, DXN reserves the right and shall terminate the newer distributorship code with immediate effect without further reference or notice. Accordingly, DXN shall transfer all the newer distributorship code's down-lines and accumulated PVs to the old distributorship code.

22.2 Disciplinary action such as suspension or termination shall be initiated against any Distributor or Sponsor who directly, indirectly or accidentally found to be involved in double registration.

23. Request for Changing of Sponsors

23.1 Application for change of Sponsor is not allowed by DXN.

23.2 If a Distributor insists on changing his Sponsor, he can write to DXN to terminate his existing distributorship and wait for six (6) months before re-applying for distributorship under a new Sponsor.

23.3 For a Distributor whose distributorship has lapsed, a distributor may request to change his Sponsor by re-registering by following the procedure stated in Clause 3.

23.4 A Distributor shall not directly or indirectly encourage, persuade, involve or assist another Distributor to transfer to a different Sponsor. This includes the act of offering financial or other tangible or intangible incentives or benefits to induce the Distributor to terminate his existing distributorship and then re-register under a different sponsor. Any Distributor found liable to be involved in such practice may result in his distributorship to be suspended or terminated immediately.

24. Buy Back Policy

24.1 DXN practices Buy Back Policy to ensure maximum satisfaction of its Distributors. This policy allows every Distributor to return unsold DXN Products in its original condition and of merchantable quality before the 20th of the month during which such purchase was made. Products in the "original condition and of merchantable quality" means the Products which are still in the market (the production has not yet stopped), with the paice label still intact and clean, unopened box and in good condition. DXN reserves its right to reject any returned Products that does not meet such

specification or condition. The Distributors must fill the Distributor Buy Back Forms in any of the DXN branches.

24.2 Distributors who wish to terminate their distributorship can return to any of the DXN branches all unsold DXN Products that are in the original condition and of merchantable quality.

24.3 DXN will deduct 85% on SV for all returned Products for bonus paid eighty percent (80%) and five percent (5%) handling fee.

24.4 Products returned should be accompanied with the following documents:

a) relevant cash bills/invoices (only original copy is considered valid);

b) Distributor Card, which is still valid; and

c) letter of termination of Distributor's right.

24.5 DXN will send the refund using crossed cheque after deducting the bonus paid, handling fee and whatsoever balance that is due. The cheque will be sent to the Distributor by registered mail or courier within thirty (30) days from the returned date.

24.6 Distributors are advised not to over purchase. Purchase of Products should be made based on realistic estimation of the customer's orders.

25. Distributor Website Regulations

25.1 Any distributor who wish to establish link to DXN website or its subsidiary sites must submit application, stating its purposes and be approved by DXN prior to posting the link.

25.2 No site references DXN, its Products or link to DXN website is permitted to make unsubstantiated income or Product claim.

25.3 No site should make it appear that it is DXN subsidiary or that the site is in any way sanctioned or endorsed by DXN.

25.4 All sited link to DXN must clearly state in a highly visible location that they are operated by independent distributor.

25.5 The Distributor's website must not display DXN logo, trademark, or its Products. Any text related to or describing the link to DXN website must be in strict accordance with specifications approved by DXN.

25.6 A distributor is fully responsible, accountable and liable for any misuse or misrepresentation of the website. Any violation of this clause and its subclauses thereto shall lead to disciplinary action such as suspension or termination of the distributor's distributorship.

26. Promotion Activities and Incentive Campaigns

26.1 Distributors shall abide with the respective rules and regulations governing all promotion activities and incentives campaigns.

26.2 At any point of time of the promotion activities or incentive campaigns, if any Distributor is under investigation for disciplinary cases or has been or about to be issued a SCN for violation of DXN Distributorship Rules and Regulations DXN reserves the absolute right, at any point of time, to suspend or disqualify any Distributor from any and all promotion activities or incentive campaigns.

27. Litigation and claims

In the event any Distributor is charged with any infringement of any proprietary right of any 3rd party arising from any of DXN's proprietary assets, or if the Distributor becomes the subject of any claim or suit related to that Distributor's business-related conduct or any other action that directly or indirectly negatively affects or puts DXN, its reputations, or any of its tangible or intangible assets at risk, the affected Distributor shall immediately notify DXN. DXN may, at its own expenses and upon reasonable notice, take whatever action it deems necessary (including, but not limited to, controlling any litigation or settlement discussion related thereto) to protect itself, its reputations, and its tangible and intangible property. A Distributor shall take no action related to that claim and suit, unless obtained DXN's written consents.

28. General Business Ethics

28.1 DXN is a member of the Direct Selling Association (DSA) in

Malaysia as well as in many countries around the world and abides by the DSA Code of Conduct. Along with the ethical guidelines of this section, Distributors are strongly encouraged to read the DSA Code of Conduct and adopt its principles in their business operations.

28.2 A Distributor agrees that he shall not make any misleading, unfair, inaccurate, or disparaging comparisons, claims, representations, or statements about DXN, its Products, services, or commercial activities; other persons other companies (including competitors); their products; or their commercials activities.

28.3 A Distributor agrees that any claims or representations concerning the opportunity must be congruent with, and limited to those found in the materials and literature currently distributed by DXN. Those claims and representations must also be advanced in accordance with any applicable laws, ordinances, and regulations, etc.

28.4 No Distributor shall represent that, any person can or will receive profits or revenues without substantial effort on his own behalf.

28.5 No Distributor shall make unreasonable, misleading, or unrepresentative representations respecting potential earnings.

29. Rights of DXN

DXN reserves the full and absolute right, at any point of time, even without any prior notice to change, vary or amend or modify the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan and any of its policies and to withdraw or suspend or terminate the distributorship of any Distributor or person as and when necessary.

30. English Version Shall Prevail

In the event of doubt as to the true meaning concerning this DXN Distributorship Rules and Regulations, or any portion thereof in relation to its translated versions, the English version shall prevail.