ENAGIC Europe



Zásady a postupy

Platný od 1. september 2023

Tento dokument nahrádza všetky predchádzajúce vydania.

Toto nie je preklad, zabezpečený spoločnosťou Enagic Europe.

This is not a translation, made by Enagic Europe.

Enagic Europe, GmbH.

Zásady a postupy

1. Zásady a postupy, firemná príručka pre distribútora. Enagic Europe, GmbH., ďalej „Firma“ sa zaoberá priamym predajom výrobkov pre podporu zdravia a ďalšieho spotrebného tovaru a služieb spotrebiteľovi prostredníctvom nezávislých distribútorov. Tu uvedené zásady a postupy platia pre všetkých nezávislých distribútorov Firmy. Ďalej je v tomto dokumente aj v zmluve s distribútorom Enagicu zahrnutá Príručka distribútora Enagicu, ktorá je príležitostne doplňovaná a publikovaná,

2. Kvalifikácia distribútora. Distribútorom sa človek stáva po vyplnení prihlášky Firmy a zmluvy, a po prijatí Firmou za distribútora. Firma si vyhradzuje právo prijať alebo odmietnuť kohokoľvek za distribútora.

Všetci distribútori musia dosiahnuť plnoletosť v krajine, kde žijú. Firma bude každý manželský pár považovať za jedného predajcu, ak o tom Firma písomne nerozhodne inak na základe žiadosti. Manželia sa môžu navzájom priamo sponzorovať, ale nemôžu byť sponzorovaní z inej línie. Ak Firma zistí, že druhý z manželov bol z akýchkoľvek dôvodov sponzorovaný z inej línie potom, čo prvý už bol sponzorovaný, Firma si vyhradzuje právo zmeniť status manžela/manželky z distribútora na užívateľa alebo presunúť distribútorstvo manžela/manželky na distribútora v línii nad ním/ňou. Ak je jeden z manželov už distribútor, nezúčastnený manžel/manželka sa môže rozhodnúť stať sa distribútorom, ale musí sa stať súčasťou toho istého distribútorstva ako jeho/jej manželka/manžel alebo byť sponzorovaný svojim manželom/manželkou. Firma si vyhradzuje právo zamietnuť akúkoľvek žiadosť o nové distribútorstvo. V prípade rozvodu distribútorského manželského páru, tento by mal dať Firme na vedomie, ako bude distribútorstvo po rozvode riadené. V opačnom prípade bude Firma považovať za platné posledné právne alebo odvolacie ustanovenie distribútorstva.

Ak je existujúci distribútor ochotný si otvoriť druhé alebo tretie distribútorstvo, toto musí byť otvorené pod jeho existujúcim kontom alebo pod kontom jeho/jej sponzora.

Distribútori sú nezávislí obchodní zástupcovia Firmy a nemajú sa považovať za nadobúdateľov franšízy alebo distribútorstva. Zmluva medzi Firmou a jej distribútormi nevytvára vzťah zamestnávateľ/zamestnanec, Firma-agentúra, partnerstvo alebo s.r.o. medzi Firmou a distribútormi. Distribútor nebude brať Firmu na zodpovednosť v prípade akýchkoľvek reklamácií, škôd alebo záväzkov, ktoré vyvstali ako dôsledok obchodných praktík distribútora. Distribútori Firmy nemajú právomoc zaviazať Firmu žiadnymi povinnosťami. Odporúča sa, aby si každý distribútor nastavil svoj pracovný čas a určil svoje metódy predaja, ak sú tieto v súlade so zásadami a postupmi Firmy.

Nezávislí distribútori sú plne zodpovední za riadne platenie príslušných daní a poplatkov podľa zákonov Európskej Únie. Spoločnosť Enagic Europe nerobí žiadne zrážkové služby a ani nie je zodpovedná za nezaplatené dane nezávislých distribútorov.

Firemný program je postavený na maloobchodnom predaji konečnému zákazníkovi. Firma tiež pripúšťa, že distribútori môžu mať záujem kúpiť si výrobok alebo službu v primeranom množstve pre svoje vlastné potreby alebo potreby svojej rodiny. Z toho dôvodu maloobchodný predaj za účelom získania bonusu zahŕňa predaj nezúčastneným jednotlivcom ako aj predaj distribútorom pre osobné či rodinné použitie bez zámeru získania kvalifikácie alebo pracovného postupu. Firma však zásadne nedovoľuje nakúpiť produkt alebo veľké množstvo tovaru do zásoby so zámerom kvalifikovať sa na získanie bonusov alebo pracovný postup v obchodnom programe. Distribútori sa nesmú zaťažovať zásobami a ani k tomu navádzať iných z programu. Distribútori musia splniť zverejnené požiadavky na osobný priamy a nepriamy maloobchodný obrat, vrátane nevyhnutného maloobchodného predaja nečlenom, ako aj zodpovednosti supervízora, aby sa kvalifikovali na získanie bonusov, provízií alebo pracovného postupu.

Distribútori nesmú poskytovať stanoviská alebo robiť prehlásenia ohľadom Firmy iné ako tie, čo schválila a písomne poskytla Firma, ako je napríklad dokument o zásadách a postupoch Firmy a/alebo akékoľvek iné oficiálne vytlačené materiály a publikácie.

3. <u>Integrita realizovaných transakcií.</u> Pre úspech Firmy je kľúčové, aby si transakcie, realizované medzi distribútormi a zákazníkmi na jednej strane a Firmou na strane druhej, udržali integritu komunikácie. Očakáva sa, že informovanie Firmy o transakciách, vrátane, ale nie výlučne, odovzdávania distribútorskych prihlášok, komunikácie s distribútorom, finančných a spotrebiteľských transakciách distribútora, bude realizovať jednotlivec alebo subjekt, zúčastňujúci sa transakcie. Transakčné podania akéhokoľvek druhu realizované treťou stranou sú neprípustné. Distribútor nesmie realizovať žiadne podania v mene iného distribútora, žiadateľa o pozíciu distribútora alebo zákazníka. Distribútor nesmie používať svoju kreditnú kartu alebo bankový účet v mene inej osoby alebo distribútora, s výnimkou prípadov, keď má povolené vystupovať ako náhradný platca. Toto pravidlo je aplikovateľné na všetky formy transakčných podaní, vrátane, ale nie výlučne, online komunikácie, telefónu, faxu, emailu, atď.

4. Obchodná etika. Pri obchodovaní musí distribútor chrániť a podporovať dobré meno výrobkov a služieb Firmy a zdržať sa správania, ktoré by mohlo poškodiť reputáciu Firmy alebo obchodovanie s jej produktmi a službami, alebo by bolo proti verejnému záujmu, a musí sa vyhnúť nezdvorilému, klamlivému, zavádzajúcemu, neetickému alebo nemorálnemu konaniu či praktikám. Distribútor nesmie zasahovať do práce iných distribútorov, obťažovať alebo podkopávať ich, a musí vždy rešpektovať ich právo na súkromie. Distribútor nesmie znevažovať Firmu, ostatných distribútorov Firmy, výrobky a/alebo služby Firmy, marketingové a kompenzačné plány, alebo zamestnancov Firmy. Porušenie hore uvedených princípov je dôvodom na ukončenie spolupráce.

5. Poskytnutie sponzorskej podpory. Distribútor, ktorý sponzoruje ďalších distribútorov si musí plniť povinnosť poctivej supervízie, funkciu distribútora a predajcu v obchodovaní a/alebo dodávaní produktu koncovému zákazníkovi a školiť jednotlivcov, ktorých sponzoruje. Distribútori musia mať nepretržitý kontakt so svojou obchodnou organizáciou, udržiavať v nej komunikáciu a mať dohľad nad jej riadením. Príklady takej supervízie zahŕňajú, ale nie sú obmedzené na písomnú korešpondenciu, osobné stretnutia, telefonický kontakt, hlasovú poštu, elektronickú poštu, školenia, sprevádzanie jednotlivcov na firemné školenia, atď. Distribútori by mali vedieť každoročne poskytnúť Firme dôkaz o kontinuálnom plnení svojich sponzorských zodpovedností.

6. Zodpovednosť za platenie daní. Všetci distribútori sú osobne zodpovední za to, aby zaplatili štátu dane z príjmov na províziách alebo z iných príjmov, ktoré získali ako predajcovia firemných produktov a služieb. ***nemusí sa to týkať všetkých krajín.

7. Správne informácie v reklame. Distribútori Firmy nesmú robiť inú reklamu pre firemné produkty a služby a/alebo marketingové plány ako reklamu, konkrétne schválenú Firmou. Distribútori Firmy súhlasia, že nebudú robiť nepravdivé alebo zavádzajúce vyhlásenia o Firme, jej produktoch, kompenzačnom pláne alebo možnostiach príjmov.

(a) Distribútori Enagicu nekupujú Enagic systémy na úpravu vody, aby s nimi ďalej obchodovali. Enagic distribútor je prijímateľom objednávok od malobchodných zákazníkov alebo objednáva Enagic systém na úpravu vody pre svoje osobné použitie v takom objeme ako zákazník, ktorý je súčasne distribútorom. Enagic systémy na úpravu vody, zakúpené Enagic distribútormi nie sú určené na ďalší predaj. Všetky Enagic systémy na úpravu vody sa predávajú za ceny stanovené Firmou Enagic. Distribútor nesmie inzerovať predaj alebo predávať Enagic systém na úpravu vody, ktorého cena sa odchyľuje od ceny stanovenej Firmou Enagic. Enagic distribútor nesmie inzerovať, ponúkať alebo poskytovať zákazníkovi zľavu alebo inú možnosť ako znížiť zákaznícku cenu za Enagic systémy na úpravu vody.

8. Obchodné značky, obchodné mená, reklama.

a) Meno Firmy a ďalšie mená, ktoré si môže Firma zvoliť sú obchodnými názvami a obchodnými značkami vo vlastníctve Firmy. Ako také majú tieto značky pre Firmu veľkú hodnotu a distribútori ich majú k dispozícii výlučne na pracovné použitie a to iba spôsobom výslovne povoleným. Distribútori súhlasia, že nebudú pre firemné produkty alebo služby robiť reklamu iným spôsobom ako je uvedný v reklamných a propagačných materiáloch, ktoré majú od Firmy k dispozícii. Distribútori súhlasia, že nebudú používať žiadne písomné, tlačené, nahrávané alebo iné materiály v reklame, propagácii alebo opisoch produktov alebo služieb alebo marketingového programu Firmy, alebo iným spôsobom žiadny materiál, ktorý nebol schválený a dodaný Firmou, jedine, ak bol takýto materiál odovzdaný Firme a tá ho písomne schválila pred ďalším šírením, publikovaním a vystavovaním.

b) Distribútor ako nezávislý dodávateľ je plne zodpovedný za všetky svoje slovné a písomné stanoviská ohľadom produktov, služieb a/alebo marketingového programu, ktoré nie sú výslovne písomne obsiahnuté v platnej zmluve s distribútorom, reklamných a propagačných materiáloch dodaných priamo Firmou. Distribútor tiež súhlasí, že odškodní Firmu a nebude ju brať na zodpovednosť za žiadne vzniknuté záväzky, vrátane rozsudkov, občianskych trestov, refundácií, právnych poplatkov, súdnych nákladov, strát v podnikaní alebo pohľadávok, ktoré Firme vzniknú ako dôsledok distribútorovho nepovoleného vystupovania.

c) Firma nedovoľuje používať jej autorské práva, designy, logá, obchodné mená, atď. bez jej predchádzajúceho písomného povolenia . Distribútori nesmú používať logo Firmy v marketingu alebo predaji materiálov, s výnimkou schválených vizitiek. Obchodná značka Kangen Water™ musí byť správne uvádzaná. Okrem všeobecného zákazu používania firemných obchodných značiek alebo log, Firma výslovne zakazuje používanie firemných obchodných značiek alebo log v spojení s predajom nefiremného tovaru.

d) Všetky materiály Firmy, či už tlačené, filmové, zvukové alebo na internete, sú opatrené autorskými právami a distribútor alebo iná osoba ich nesmie rozmnožovať, či už ako celok alebo čiastkovo, iba ak to bolo schválené Firmou. Poskytnutie povolenia rozmnožovať materiály sa zvažuje iba v krajných situáciách. Distribútor by preto nemal považovať za samozrejmosť, že takéto povolenie dostane.

e) Distribútor Firmy nesmie vyrábať, používať alebo distribuovať informácie, ktoré sa týkajú obsahu, charakteristík alebo vlastností produktov alebo služieb Firmy, ktoré neboli poskytnuté priamo Firmou. Tento zákaz sa týka, ale nie výhradne, tlačených, zvukových a obrazových médií.

f) Distribútor Firmy nesmie vyrábať, predávať alebo distribuovať literatúru, filmy alebo zvukové záznamy, ktoré sú svojim charakterom zavádzajúco podobné materiálom, ktoré produkuje, publikuje a poskytuje Firma svojim distribútorom. Distribútor tiež nesmie kúpiť, predať alebo distribuovať nefiremné materiály, ktoré uvádzajú alebo naznačujú, že uvedené materiály pochádzajú z Firmy.

g) Akékoľvek obrazové reklamy alebo reklamné texty, prezentujúce Firmu či obchodnú značku, ktoré budú iné ako uvedené v predchádzajúcich pravidlách, musia byť odovzdané Firme a písomne Firmou schválené pred zverejnením.

h) Každá inzercia, priame poštové zásielky a obrazová reklama musia byť písomne schválená predtým, ako sa začnú šíriť, publikovať alebo zobrazovať. Reklama v rozhlase, televízii, časopisoch a na webe, okrem distribútorovej webstránky, je prísne zakázaná.

i) Nie je dovolené robiť prehlásenia o terapeutických alebo liečivých účinkoch produktov. Obzvlášť však nie je prípustné, aby distribútor prehlásil, že zámerom firemných produktov je diagnostikovať, poskytovať terapiu, liečiť či predchádzať chorobám. Takéto tvrdenia sa môžu považovať za medicínske, liečebné alebo terapeutické tvrdenia. V súlade so zásadami neposkytovania medicínskych, liečebných alebo terapeutických tvrdení, Enagic uvádza zoznam pre konkrétne uplatňovanie týchto zásad, ktorý zahŕňa, ale nie výlučne, nasledovné princípy:

1) Distribútorovi sa zakazuje robiť medicínske, liečebné alebo terapeutické prehlásenia, či už priame alebo naznačené.
2) Distribútorovi sa zakazuje, aby vo svojich marketingových a propagačných materiáloch používal opisy, ktoré sa pokladajú za zdravotné alebo medicínske prehlásenia, ktoré tvrdia, že Kangen voda môže zmierniť, liečiť, diagnostikovať, predchádzať alebo pomôcť pri zdravotných ťažkostiach, chorobe, indispozícii alebo chorobnom stave.
3) Akékoľvek porušenie týchto pokynov bude dôvodom na disciplinárne konanie, pozastavenie provízií a/alebo ukončenie práce s distribútorom.

j) Predaj marketingových materiálov a zmluva o licencii na obchodnú značku: všetci distribútori, ktorí majú v pláne predávať akékoľvek doplnkové produkty, vrátane produktov, ktoré sa týkajú zdravia a krásy, iné ako prístroje na výrobu ionizovanej vody, musia najprv dostať povolenie z Oddelenia pre dodržovanie pravidiel hospodárskej súťaže (Compliance Department) Firmy Enagic. Každý schválený predmet musí byť špecifikovaný v zmluve s názvom Predaj marketingových materiálov a zmluva o licencii na obchodnú značku. Všetci distribútori, ktorí podpísali zmluvu musia zaplatiť 5% licenčný poplatok spoločnosti Enagic, vypočítaný z celkového hrubého mesačného obratu. Výroba a predaj marketingových materiálov, vrátane DVD, natočených na seminároch, je za akýchkoľvek okolností bez predchádzajúcej autorizácie Firmou prísne zakázaný. Distribútori, ktorí porušia tento článok, budú mať pozastavenú alebo ukončenú pracovnú činnosť bez predchádzajúceho upozornenia.

9. Zásady používania internetu a webovej stránky. Firma má oficiálnu firemnú webstránku. Distribútori môžu robiť inzerciu na internete cez schválený program Firmy, ktorý im umožňuje vybrať si z rôznych dizajnov úvodnej stránky, ktoré môžu byť personalizované tým, že sa na nich uvedie odkaz od distribútora a kontakt na neho. Tieto webstránky sú priamo prepojené na webstránku Firmy, čo poskytuje distribútorovi profesionálnu a Firmou schválenú pozíciu na internete. Distribútor môže používať iba tieto

schválené webstránky. Žiadny z distribútorov si nesmie nezávisle navrhnúť webovú stránku, ktorá používa názvy, logá, opisy produktov či služieb Firmy. Distribútor tiež nesmie používať „slepú“ inzerciu na internete, kde poskytuje tvrdenia o produktoch alebo príjmoch, ktoré sú potom v konečnom dôsledku spojené s produktmi, službami Firmy alebo plánom finančných kompenzácií Firmy. Osoba, používajúca názvy, logá, ochranné známky Firmy, atď. na internete alebo v inom inzertnom médiu, s výnimkou, ak to povoľujú pravidlá a predpisy Firmy, sa stáva predmetom okamžitého disciplinárneho konania, vrátane ukončenia pracovného postavenia distribútora.

10. Zákaz predávať na neschválených internetových stránach. Distribútor má zakázané predávať alebo propagovať produkty Firmy na internetových obchodných alebo internetových aukčných stránkach ako sú eBay, amazon.com, craigslist.com, atď. Akékoľvek porušenie tohto článku je dôvodom na pozastavenie provízií a/alebo ukončenie práce distribútora.

11. Žiadne spamy. Osobitnou zásadou Firmy je zákaz nevyžiadaných mailov (spamovanie) alebo faxovaných informácií, týkajúcich sa príležitostí a produktov a služieb Firmy. Firma praktizuje politiku nulovej tolerancie voči praktikám spamovania. Distribútori, ktorí porušia firemnú politiku „žiadnych spamov“ budú mať pozastavenú alebo ukončenú pracovnú činnosť alebo bude proti nim vedené disciplinárne konanie.

12. Maloobchodné zariadenia. Firemné produkty alebo služby môžu byť vystavené a predávané v maloobchodných zariadeniach, kde sa podnikanie realizuje spôsobom dohodnutých stretnutí so zákazníkom (ako salóny, lekárske ambulancie a kluby zdravia, kde prichádzajú ľudia na osobné stretnutia alebo sa tu realizujú naplánované kurzy). Predaj týchto produktov alebo služieb v rámci takýchto maloobchodných zariadení musí byť vykonávaný distribútorom a musí mu predchádzať diskusia, kde distribútor predstaví produkty alebo služby a možnosti zákazníkovi presne tak, akoby sa to udialo, keby sa stretli mimo maloobchodného zariadenia. Firemné tlačené materiály, banery alebo označenia môžu byť vystavené na poličke, pulte alebo stene, a musia byť vystavené samostatne. Produkty alebo služby sa nesmú predávať z poličky alebo spôsobom, že sa vezmú z výkladu. Firemné produkty alebo služby sa nesmú predávať v maloobchodných zariadeniach, v ktorých sa predávajú konkurenčné produkty alebo služby, ani na základe dohodnutej schôdzky. Firma môže občas vydať zásady a pravidlá, ktoré rozšíria alebo zmenšia obmedzenia na predaj v maloobchodných zariadeniach.

13. Zákaz združovať sa s inými firmami obchodujúcimi so zariadeniami na úpravu vody.

a) Základné distribútorské vzťahy by sa narušili, ak by Enagic distribútori obchodovali s konkurenčnými systémami na úpravu vody, filtráciu vody alebo premenu vody na vodu alkalickú. Preto, ak si distribútor spoločnosti Enagic želá zostať jej distribútorom, nesmie predávať alebo propagovať žiadny produkt na úpravu vody, filtráciu vody alebo premenu vody na zásaditú, ktorý je podobný produktom predávaným Firmou Enagic. (pozn. iné produkty ako napr. Herbalife áno)

b) Bonus od pozície 6A2-3 získajú iba distribútori, ktorí predávajú exkluzívne len pre Enagic.

14. Zákaz predaja Kangen vody. Predaj fľaškovej Kangen vody alebo inej vody v akejkoľvek forme, vyrábanej prístrojom od Firmy Enagic je prísne zakázané, čo zahŕňa predaj Kangen vody, pri ktorom osoba získa vodu, vo fľaši alebo inak, z Enagic prístroja. Za distribúciu Kangen vody sa nesmú prijímať žiadne platby. Vyberať od zákazníkov poplatky za elektrinu alebo za používanie prístroja je zakázané. Toto sa považuje za náklady na podnikanie a preto musia byť uhrádzané distribútorom a nie zákazníkom. Akékoľvek porušenie tohto odseku je dôvodom na vypovedanie spolupráce s distribútorom.

Poskytnutie fľaškovej Kangen vody potenciálnemu kupcovi je povolené, avšak je prísne zakázané ju opatriť akoukoľvek nálepkou alebo inou značkou, pretože to môže viesť k omylu, že vzorka vody je „fľaša“ alebo „na predaj“, a nie jednoduchá vzorka, poskytnutá osobne inej osobe bez poplatku, čo by predstavovalo porušenie štátnych alebo miestnych nariadení ohľadom „fľaškovania“ a predaja „fľaškovej vody“.

15. Veľtrhy. Distribútor môže vystaviť firemné produkty alebo služby a príležitosti na veľtrhoch na základe písomného povolenia od Firmy. Písomnú žiadosť o účasť na veľtrhu musí Firma obdržať minimálne dva týždne pred veľtrhom. Pre účasť na veľtrhu je nutné získať písomné schválenie od Firmy. Ak to nie je Firmou schválené inak, tak vo výstavných stánkoch môžu byť ponúkané jedine firemné produkty alebo služby a príležitosti. Vystavovať alebo distribuovať sa môžu jedine firemné marketingové materiály. Nie je dovolené, aby distribútor predával alebo propagoval firemné produkty alebo služby alebo obchodné príležitosti na blších trhoch, výmenných trhoch alebo garážových predajoch.

16. Priradené územie. Distribútorom nie sú priraďované exkluzívne územia pre účely obchodovania a žiadny distribútor by nemal naznačovať alebo tvrdiť, že niektoré územie je exkluzívne jeho. Neexistujú žiadne geografické ohraničenia na sponzorovanie distribútorov alebo predaj produktov v rámci Európy alebo firemné vlastníctvo alebo územia a tiež nie je žiadny zoznam schválených krajín, kde je Firma registrovaná pre podnikanie.

17. Medzinárodný obchod. Nezávislý distribútor nesmie vyvážať alebo predávať, či už priamo alebo nepriamo iným exportérom firemné produkty, literatúru, obchodné pomôcky alebo propagačný materiálu Firmy, firemné produkty alebo služby alebo firemný program z USA alebo jej majetok či pole pôsobnosti do inej krajiny. Nezávislí distribútori, ktorí sa rozhodnú robiť medzinárodný

sponzoring to môžu robiť iba v krajinách, v ktorých je Firma alebo jej materská Firma registrovaná pre podnikanie, a musia konať plne v súlade s firemnými pravidlami fungovania distribútorstva v danej krajine. Akékoľvek porušenie tohto pravidla predstavuje významné porušenie tejto zmluvy a je dôvodom pre okamžité vypovedanie spolupráce s distribútorom.

18. Zmena obchodného mena. Firma si vyhradzuje právo schváliť alebo neschváliť distribútorovi zmenu obchodného mena, vznik partnerstva, korporácie či spoločnosti pre účely platenia daní, majetkové plánovanie a obmedzenie ručenia. Ak Firma distribútorovi schváli takúto zmenu, názov organizácie a mená hlavných predstaviteľov organizácie sa musia uviesť do zmluvy s distribútorom, spolu s číslom sociálneho poistenia alebo federálnym identifikačným číslom. Je zakázané pokúsiť sa obísť alebo porušiť firemné pravidlá, ktoré sa týkajú oslovovania zákazníkov, získavania záujemcov pre spoluprácu či obchod, plánovania, sponzoringu mimo svojej línie zodpovednosti alebo zasahovania.

19. Vypovedanie distribútorstva. Zmluvu medzi Firmou a nezávislým distribútorom môže distribútor kedykoľvek a z akéhokoľvek dôvodu vypovedať a to zaslaním písomného oznámenia o uvedenom rozhodnutí Firme. Všetky výpovede Firma prijme a sú platné od dátumu v nich uvedenom. Od dátumu, keď takáto výpoveď vstúpi do platnosti, stráca nezávislý distribútor všetky riadiace práva a výhody, plynúce pre neho z jeho dolnej líniovej (down-line) organizácie, a nemá už viac nárok na provízie, bonusy alebo odmeny. Ďalej, nemôže inzerovať, predávať alebo propagovať firemné produkty alebo nakupovať výrobky od Firmy.

Dolná líniová (down-line) organizácia distribútora, ktorý vypovedal zmluvu sa automaticky prenáša na jeho priameho horného líniového (up-line) distribútora. Odstupujúci distribútor musí čakať šesť (6) mesiacov, aby mal nárok byť opäť sponzorovaný ako distribútor Firmy, buď ako jednotlivec alebo ako podnik.

20. Zmena ceny produktu alebo služby. Firma má nárok kedykoľvek zmeniť ceny produktov alebo služieb bez predchádzajúceho upozornenia, a robiť zmeny v znení zásad a postupov.

21. Dane a nariadenia. Každý distribútor musí platiť požadované dane (DPH) a konať v súlade s nariadeniami , upravujúcimi predaj firemných produktov alebo služieb.

22. Čas na rozmyslenie. Bez ohľadu na dlhšie fungujúce firemné zásady poskytovania záruk maloobchodnému zákazníkovi, každý maloobchodný predaj musí byť v súlade s nemeckým zákonom, pravidlom na zváženie počas dvoch týždňov. Tu je potrebné dodržať zákonný postup, uviesť na predajný doklad poznámku o zrušení nákupu a prebrať produkt neotvorený. Právo do dvoch týždňov zrušiť nákup musí byť ústne vysvetlené zákazníkovi. ***uvedený prípad sa nemusí týkať všetkých krajín.

23. Charakteristický znak produktov Firmy. Charakteristickým znakom produktu Firmy je to, že upravuje kvalitu vody čistením a nastavuje jej alkalický obsah. Tento charakteristický znak produktu je kľúčovým pre branding a image Firmy Enagic. Z toho dôvodu, aj keď distribútori môžu predávať produkty tretích strán, v rámci smerníc

stanovených Firmou, distribútor Firmy nesmie v dobe trvania svojho distribútorstva predávať produkty, ktoré majú niečo spoločné s charakteristickým znakom produktov Firmy, teda produktmi, ktoré majú v ponuke úpravu vody čistením a nastavením jej alkalického obsahu. Porušenie tohto ustanovenia môže mať za následok vypovedanie spolupráce s distribútorom.

24. Zákaz oslovovania a navádzania na produkty iných sietí priameho predaja (MLM) a/alebo na iné obchodné príležitosti. Firma berie vážne svoju zodpovednosť ochraňovať živobytie svojich predajcov a náročnú prácu, investovanú do vybudovania obchodnej organizácie. Oslovovanie a navádzanie, prostrednídtvom ktorých distribútori vytvárajú tlak a navádzajú ostatných distribútorov v obchodnej organizácii na nefiremné produkty a služby a iné MLM obchodné príležitosti vážne porušujú marketingový program Firmy, zasahujú do vzťahov medzi Firmou a jej predajcami a ohrozujú živobytie ostatných distribútorov, ktorí tvrdo pracujú na vybudovaní svojho vlastného podnikania, podnikania svojich predajcov a benefitov, ktoré si zarobili tým, že pomáhali budovať obchodnú organizáciu. Z toho dôvodu, distribútori nesmú nikdy priamo či nepriamo predávať ostatným distribútorom Firmy nefiremné produkty alebo služby alebo od nich nefiremné produkty či služby žiadať, alebo akýmkoľvek spôsobom propagovať pred inými distribútormi Firmy obchodné príležitosti v marketingových programoch iných MLM firiem alebo obchodných spoločností. Distribútor Firmy sa nesmie zúčastňovať náborovej alebo propagačnej činnosti, ktorá sa zameriava na distribútorov Firmy so zámerom ponúknuť pracovné príležitosti alebo produkty od inej priamo predávajúcej firmy, či už priamo alebo nepriamo, individuálne alebo v spojení s ostatnými. Distribútor sa tiež nesmie zúčastňovať, priamo či nepriamo, zasahovania, nátlaku alebo navádzania distribútorov Firmy pre prácu v inej priamo predávajúcej firme alebo na inú podnikateľskú príležitosť. Ak to Firma neschváli inak, tento zákaz sa týka aj predaja alebo navádzania na nefiremné produkty alebo služby na stretnutiach, organizovaných pre firemné predajné akcie, propagáciu, školenia, nábory, ukážky, atď. Tento zákaz vyhľadávania, zasahovania, navádzania a vytvárania nátlaku je platný počas trvania zmluvy s distribútorom a potom tri (3) roky po ukončení zmluvy s distribútorom. Počas trvania tejto zmluvy a tri (3) roky po ukončení jej platnosti nesmie distribútor, priamo či nepriamo, robiť nábor medzi distribútormi Firmy, aby títo vstúpili do iných priamych predajov alebo firiem, ktoré fungujú na báze sieťového marketingu a ani nesmie navádzať, priamo či nepriamo, distribútorov Firmy na nákup služieb alebo produktov, alebo akýmkoľvek iným spôsobom vstupovať do zmluvného vzťahu medzi Firmou a jej distribútormi.

Kvôli svojej výnimočnej povahe a charakteristickým vlastnostiam a spojeniu Enagicu s oblasťou úpravy vody, a kvôli tomu, že môžu vzniknúť nejasnosti a rozpory, distribútori Firmy Enagic nesmú zastupovať alebo realizovať predaj systémov na úpravu vody ponúkaných inou firmou ako Enagic.

25. Dôvernosť obchodných vzťahov. Obchodný vzťah Firmy s jej výrobcami a dodávateľmi je dôverný. Distribútor nesmie kontaktovať, priamo či nepriamo, hovoriť alebo komunikovať s akýmkoľvek zástupcom akéhokoľvek dodávateľa alebo výrobcov

pre Firmu, jedine na Firmou sponzorovanej akcii, na ktorej je zástupca prítomný na požiadanie Firmy. Porušenie tohto nariadenia môže mať za následok vypovedanie spolupráce a uplatnenie si nároku na náhradu škody v prípade, ak bol ohrozený vzťah s dodávateľom, či výrobcom kvôli kontaktu s distribútorom.

26. Vrátenie provízie. Firma má nárok na vrátenie už zaplatenej provízie za predaj produktu/služby, ak bol nákup produktu/služby zrušený alebo stornovaný alebo bola zaplatená náhrada za zrušený nákup. Firma nadobudne túto províziu tým, že upraví nasledovnú šekovú platbu pre distribútora. V prípade, že nebude distribútorovi prislúchať žiadna provízia, a teda nebude čo upravovať, distribútor, ktorý províziu dostal, bude musieť províziu, zaplatenú za stornovaný obchod, vrátiť do 30 dní od oznámenia Firmou.

27. Dôvernosť informácií v dolnej línii (downline). Firma bude pravidelne distribútorovi dodávať informácie a správy, týkajúce sa distribútorovej dolno-líniovej obchodnej organizácie, nákupov produktov a produktového mixu. Distribútor súhlasí, že tieto informácie sú dôverné a sú majetkom Firmy, a že sú dôverne poskytnuté distribútorovi. Distribútor súhlasí, že neprezradí tieto informácie žiadnej tretej strane, priamo či nepriamo, a ani nepoužije tieto informácie, aby Firme konkuroval, priamo či nepriamo, počas alebo po ukončení trvania zmluvy. Distribútor a Firma súhlasia, že ak sa nedohodnú na dôvernosti a nezverejňovaní, Firma neposkytne distribútorovi hore uvedené dôverné informácie.

28. Zmena stavu. Manželstvo: dvaja distribútori Firmy, ktorí sa zosobášia potom, ako si vytvorili svoje individuálne distribútorské organizácie môžu pokračovať v práci vo svojich existujúcich distribútorských organizáciách.

Rozvod: V prípade rozvodu manželského páru, obidvaja súhlasia, že budú informovať Firmu o tom, kto prevezme zodpovednosť za distribútorskú skupinu. Urobia tak jedným z dole uvedených spôsobov:

a) Písomná, notárom overená zmluva podpísaná obidvoma stranami, v ktorej bude uvedené, kto si udrží distribútorstvo.

b) Súdne rozhodnutie o tom, kto preberá distribútorstvo do správy.

c) Obidve strany sa môžu rozhodnúť zachovať svoju spoločnú distribučnú skupinu a prevádzkovať ju ako obchodnú spoločnosť na báze partnerstva.

Rozvedený distribútor môže požiadať o nové distribútorske práva bez toho, aby musel čakať 6 mesiacov.

Smrť: V prípade smrti distribútora, práva a zodpovednosti za distribútorstvo môžu byť posunuté na zákonného, právne potvrdeného dediča potom, ako tento vyplní novú prihlášku na pozíciu distribútora, ku ktorej priloží potvrdenie o smrti distribútora, po ktorom preberá distribútorstvo.

Postihnutie: v prípade, že sa distribútor stane zdravotne postihnutým do takej miery, že nebude môcť plniť požadované povinnosti, právny zástupca alebo poručník takto postihnutého konzultanta je povinný:

a) Kontaktovať Firmu do tridsiatich (30) dní od momentu postihnutia a informovať Firmu o situácii distribútora a ďalších plánoch ohľadom fungovania alebo zrušenia distribútorstva.

b) Poskytnúť notárom overenú alebo súdom potvrdenú kópiu vymenovania za právneho zástupcu alebo poručníka.

c) Poskytnúť notárom overenú alebo súdom potvrdenú kópiu dokumentu, ktorý udeľuje právo spravovať podnikanie Firmy.

Ak plánuje právny zástupca alebo poručník pokračovať v distribútorstve, v takom prípade musí vyplniť prihlášku na pozíciu distribútora a zúčastniť sa požadovaného školenia na úrovni, ktorú dosiahol predchádzajúci distribútor v čase postihnutia. Tieto požiadavky musia byť splnené v termíne do šiestich mesiacov.

29. Aktualizácia, vyššia verzia prístrojov. Všetky aktualizácie prístrojov musia byť schválené príslušnou Firmou v danej predajnej oblasti. Firma si vyhradzuje právo odmietnuť aktualizovať prístroj na základe vlastného uváženia.

a) Aktualizácia nepoužitých nových prístrojov je možná do jedného (1) roka od zakúpenia. K žiadosti je nutné priložiť aktualizačný poplatok 40 eur.

b) Aktualizácia použitých prístrojov je možná do tridsiatich (30) dní od zakúpenia. K žiadosti je nutné priložiť poplatok 40 eur ako aktualizačný poplatok a poplatok za spracovanie.

30. Predaj alebo transfer. Tovar, predaný tretím stranám nekvalifikuje tieto strany na pozíciu distribútora spoločnosti Enagic Europe. Distribútori sú povinní informovať tretie strany o hore uvedenom fakte a tiež súhlasia, že neposkytnú prísľub o možnosti prenosu distribútorských práv.

Distribútor nesmie predať, udeliť alebo inak preniesť svoje distribútorstvo, obchodnú pozíciu alebo ďalšie distribútorske práva bez písomnej žiadosti a schválenia Firmou.

Tento odstavec platí aj na transfery podielu v organizácii, ktorá vlastní distribútorstvo, vrátane ale nie výlučne podnikov, spoločností, syndikátov alebo iných právnických osôb. Firma si vyhradzuje právo posúdiť obchodnú zmluvu a potvrdiť odstúpenie od práva na kúpu distribútorstva sponzorom v hornej línii (up-line) v prípade, že tento odmietne distribútorstvo odkúpiť.

Distribútor nesmie pridať spolužiadateľa o distribútorstvo a potom odstrániť jeho

meno z distribútorstva ako pokus obísť Firemné postupy pre predaj, delegovanie alebo fúziu. Primárny distribútor musí počkať dvanásť (12) mesiacov od pridania spolužiadateľa o distribútorstvo a až potom môže odstrániť jeho meno z distribútorstva. Zakazuje sa využívať predaj alebo transfer so zámerom obísť politiku Firmy ohľadom oslovovania zákazníkov, získavania záujemcov pre spoluprácu či obchod, sponzoringu mimo svojej línie zodpovednosti alebo zasahovania.

Distribútor súhlasí, že tri (3) roky po zrealizovaní predaja alebo transferu nebude, priamo či nepriamo, narušovať, poškodzovať, oslabovať alebo zasahovať do chodu Firmy, napr. spôsobom stretávania sa alebo navádzania jej zamestnancov alebo distribútorov, narušovania jej vzťahov so zákazníkmi, sprostredkovateľmi, zástupcami, distribútormi, dodávateľmi, predajcami alebo výrobcami. „Narušovanie“ alebo „zasahovanie“ zahŕňa, ale nie výlučne, priame alebo nepriame získavanie záujemcov alebo nábor pre inú predajnú podnikateľskú príležitosť alebo produkty alebo služby iných firiem, zaoberajúcich sa priamym predajom. Distribútor, ktorý si želá predať alebo preniesť svoje distribútorstvo musí vziať na vedomie a súhlasiť s týmto ustanovením, a to skôr, ako uzavrie predaj alebo transfer svojho distribútorstva.

31. Práva firmy. Firma si výslovne vyhradzuje právo meniť alebo upravovať ceny, pravidlá a nariadenia, zásady a postupy, dostupnosť produktu a plán kompenzácií. Po písomnom oznámení sú takéto úpravy automaticky zahrnuté do zmluvy medzi Firmou a distribútorom. Spôsob ako Firma informuje o takýchto zmenách zahŕňa, ale nie výlučne, poštu, email, fax, umiestnenie na webovej stránke Firmy, publikovanie vo firemných novinách alebo časopisoch, atď.

a. Enagic si vyhradzuje právo na posledné rozhodnutie ohľadom interpretácie článkov vo firemných zásadách a postupoch. Záverečné rozhodnutie Firmy na základe interpretácie článkov, uvedených vo firemných zásadách a postupoch je platné okamžite, a súčasne je platný aj obsah uvedený v článku 35. Všetci distribútori sú povinní riadiť sa rozhodnutím Firmy ohľadom interpretácie článkov vo firemných zásadách a postupoch.

32. Iné ako individuálne podnikanie. Distribútorom môže byť spoločnosť alebo podnik. Avšak jednotlivec nesmie mať žiadnym spôsobom účasť vo viac ako troch (3) distribútorstvách bez výslovného písomného schválenia Firmou. Toto bude zvážené iba v najkrajnejších a najvýnimočnejších situáciách.

a. Distribútorstvo môže zmeniť charakter pod tým istým sponzorom z individuálneho podnikania na spoločnosť alebo podnik, alebo zo spoločnosti na podnik. Zmena musí byť doložená riadnou a kompletnou dokumentáciou.

b. Aby mohol distribútor vytvoriť nové distribútorstvo ako spoločnosť či podnik, alebo zmeniť jeho charakter na jednu z týchto foriem podnikania, tak musí požiadať centrálu Firmy o formulár Žiadosť o zmenu. Do tohto formulára uvedie všetkých partnerov, akcionárov, konateľov alebo riaditeľov spoločnosti alebo podniku. Partner alebo konateľ, ktorý odovzdáva formulár musí mať plnú moc vstupovať do záväzných zmlúv v mene

spoločnosti či podniku. Ďalej, odovzdaním formulára za spoločnosť/podnik uvedený jednotlivec potvrdzuje, že žiadna osoba s podielom na podnikaní nemala záujem o distribútorstvo v lehote troch (3) mesiacov od podania formulára (jedine, ak je to pokračovanie existujúceho distribútorstva, ktoré mení formu svojho podnikania).

33. Individuálne distribútorstvo. Jednotlivec môže mať vo Firme tri (3) distribútorstvá. Nesmie byť vlastníkom žiadneho iného distribútorstva, či už individuálne alebo ako spoločník, a ani nesmie byť mimo svojho sponzorstva aktívny ako partner, majiteľ, akcionár, správca, riaditeľ alebo člen združenia. Jednotlivec musí poskytnúť firme W-9 formulár s uvedeným číslom sociálneho poistenia.

***uvedený prípad sa nemusí týkať všetkých krajín.

34. Firemné distribútorstvo. Majiteľ spoločnosti (podniku) môže mať až päť (5) distribútorstiev vo Firme, ak sú v rámci toho istého distribútorstva.

35. Firemné záruky pre majiteľov. Aj keď Firma ponúka distribútorom príležitosť vykonávať prácu distribútora formou podniku, s.r.o., firmy alebo konzorcia, a tieto právne subjekty sú pod kontrolou svojich majiteľov a riaditeľov, kroky jednotlivých majiteľov alebo oprávnených užívateľov benefitov môžu mať vplyv na podnikanie Firmy. Z toho dôvodu sa má za to, že kroky akcionárov, konateľov, riaditeľov, správcov, oprávnených užívateľov benefitov, zástupcov, zamestnancov alebo iných zúčastnených strán právnickej osoby ako aj kroky týchto strán, ktoré sú v protiklade so zásadami Firmy musia byť hodnotené ako týkajúce sa podniku, s.r.o., firmy alebo konzorcia.

V prípade, že akcionári, konatelia, riaditelia, správcovia, oprávnení príjemcovia benefitov, zástupcovia, zamestnanci alebo ďalšie zúčastnené strany ukončia svoje podielové vlastníctvo v distribútorskej skupine, akékoľvek porušenia pravidiel týmito stranami, ktoré budú mať stále finančné záujmy, priame či nepriame, v distribútorskej skupine musia byť hodnotené ako týkajúce sa distribútorskej skupiny.

36. Členovia z tej istej domácnosti; zodpovednosť. Členovia distribútorovej domácnosti môžu pracovať spolu ako jedna distribútorská skupina Firmy, ale nemôžu sa stať samostatnými distribútormi Firmy. Domácnosť tvorí manžel, manželka a závislí rodinní príslušníci. Pozn.: Deti , ktoré sú oprávnené podpisovať zmluvy a deti minimálne 18-ročné sa nepovažujú za súčasť domácnosti svojich rodičov.

Firma rozumie, že členovia jednej domácnosti môžu využívať konkurenčné príležitosti priameho predaja. Hoci kroky jednotlivých strán sú za normálnych okolností vykonávané v dobrej viere, za určitých okolností dochádza k zneužívaniu vzťahov, keď člen domácnosti, ktorý nepracuje pre Firmu, začne robiť nábor, navádzať alebo vytvárať nátlak na obchodné organizácie Firmy. Keďže člen domácnosti, ktorý má podielové vlastníctvo v distribútorstve Firmy je zodpovedný za to, aby predišiel navádzaniu alebo mimo-firemnému sponzorovaniu niektorým z členov domácnosti, musí byť náborová činnosť člena domácnosti, ktorý pre Firmu nepracuje, hodnotená ako týkajúca sa distribútorstva, čím sa distribútorstvo stáva predmetom disciplinárneho konania alebo vypovedania činnosti.

37. Provízia, 6A príspevok na vzdelávanie a/alebo stimulovanie neaktívnych distribútorov (D1, D0, FA0). Ak v priebehu šiestich (6) mesiacov zrealizujete predaj, kvalifikujete sa pre získanie plnej provízie, 6A príspevku na vzdelávanie a/alebo stimulu plus SP (Special Point, bod za predaj). Platnosť SP vyprší za tri mesiace. Tento status sa nazýva „D1“. Ak nezrealizujete za šesť (6) mesiacov predaj, ale zrealizujete aspoň jeden predaj v lehote dvoch (1) rok, kvalifikujete sa na získanie päťdesiatich percent (50%) plnej provízie, 6A príspevku na vzdelávanie a/alebo stimulu plus SP. Tento status sa nazýva „D0“. Ak nezrealizujete ani jeden predaj za dva (1) rok, nezískate žiadnu províziu, ani 6A príspevok na vzdelávanie a/alebo stimul. Tento status sa nazýva „FA0“. Distribútor so statusom FA0 sa bude môcť znovu registrovať ako distribútor v rámci tej istej 6A2-3 skupiny.

Úhrada provízie, 6A príspevku na vzdelávanie a/alebo stimulu sa zrealizuje, podľa statusu distribútora, ku dňu spracovania provízie. V prípade zákazníka Enagic platobného systému (ECS, Enagic Payment System) sa o distribútorskom statuse rozhodne na základe výplatného zoznamu, ktorý Firma vydáva 8. a 22. deň každého mesiaca. Ak tieto dni spadajú na sobotu, nedeľu a/alebo sviatok, úhrada provízie, 6A príspevku na vzdelávanie a/alebo stimulu sa zrealizuje najbližší pracovný deň, podľa statusu distribútora ku dňu spracovania provízie.

38. Zanedbanie platby. Distribútorstvo bude ukončené, ak distribútor nezaplatí za nákup produktu od Firmy. V prípade, že distribútor zakúpi od Firmy produkt, či už ako zákazník alebo distribútor, a následne za produkt nezaplatí, distribútorstvo sa stane predmetom okamžitého vypovedania. Predchádzajúce pravidlo sa týka individuálneho distribútora, ktorý zanedbá platbu, podnikového alebo firemného distribútora, kde jeden z hlavných majiteľov zanedbá platbu alebo akéhokoľvek iného zanedbania platby, kde strana neplniaca si záväzky má podielové vlastníctvo v distribútorstve.

39. Disciplinárne konania.

Ak distribútor poruší zásady a postupy, zmluvu, zmluvné podmienky, alebo realizuje obchodovanie protiprávne, nečestne, podvodne alebo neeticky, môže to viesť k tomu, že Firma, na základe vlastného úsudku, proti nemu začne jedno alebo viaceré z nasledovných disciplinárnych konaní:

a) Vydanie písomného napomenutia alebo pokarhania.

b) Uloženie pokuty, ktorá môže byť uložená okamžite alebo stiahnutá z budúcich províznych platieb.

c) Preradenie celej alebo časti distribútorovej organizácie.

d) Zmrazenie provízii na dobu neurčitú.

e) Zastavenie činnosti, ktoré môže viesť k vypovedaniu alebo znovu obnoveniu zmluvy s podmienkami a obmedzeniami.

f) Vypovedanie distribútorstva.

40. Právo na vypovedanie. Firma si vyhradzuje právo kedykoľvek vypovedať distribútorstvo, keď sa má za to, že distribútor porušil ustanovenia zmluvy s distribútorom, vrátane ustanovení uvedených v tomto dokumente o zásadách a postupoch, v doplnenom znení, alebo ustanovenia platných zákonov a noriem poctivého obchodovania. O takomto nedobrovoľnom vypovedaní rozhodne Firma na základe vlastného uváženia. Firma musí informovať distribútora o nedobrovoľnom vypovedaní distribútorstva zaslaním oznámenia na najnovšiu poštovú adresu distribútora, ktorú má Firma k dispozícii. V prípade vypovedania sa dotknutý distribútor zaväzuje, že okamžite prestane vystupovať ako distribútor Firmy.

41. Vypovedanie

a. Keď sa prijme rozhodnutie o vypovedaní distribútorstva, Firma bude písomne informovať distribútora o okamžitom vypovedaní distribútorstva, s platnosťou od dátumu písomného oznámenia. Oznámenie o vypovedaní sa zašle doporučenou poštou na adresu distribútora, uvedenú v záznamoch Firmy.

b. Distribútor bude mať 15 dní od dátumu doručenia doporučeného listu, aby sa písomne odvolal voči vypovedaniu a poskytol písomné stanovisko k zisteniam o porušení zmluvy s Firmou, jej zásad a/alebo pravidiel. Odvolanie sa voči rozhodnutiu a/alebo odpoveď distribútora musí Firma obdržať do 20 dní od dátumu odoslania výpovede Firmou. Ak Firma neobdrží odvolanie v uvedenej lehote, vypovedanie bude automaticky považované za právoplatné.

c. Ak distribútor podá odvolanie voči vypovedaniu distribútorstva včas, Firma preskúma a zváži vypovedanie, zváži iné vhodné kroky a bude o svojom rozhodnutí informovať distribútora. Rozhodnutie Firmy bude definitívne, a uvedená záležitosť už nebude predmetom ďalšieho skúmania. V prípade, že vypovedanie nebude odvolané, výpoveď bude platná od dátumu, ktorý Firma uviedla na pôvodnom oznámení o vypovedaní distribútorstva. Vypovedaný distribútor nesmie byť znovu sponzorovaný ako distribútor Firmy.

d. Po vypovedaní distribútorstva, všetky práva distribútora strácajú platnosť. Už viac nemá nárok na provízie, bonusy alebo ocenenia. Uvedená osoba už nemôže inzerovať, predávať alebo propagovať produkty Firmy alebo nakupovať produkty od Firmy.

e. Dolná líniová (downline) organizácia vypovedaného distribútora sa automaticky prenesie na jeho priamu hornú líniovú (up line) organizáciu.

42. Sponzoring. Všetci distribútori majú právo sponzorovať ostatných. Navyše, každá osoba má právo vybrať si svojho sponzora. Ak si dvaja distribútori nárokujú na sponzoring toho istého distribútora, Firma bude považovať prvú žiadosť prijatú v domovskej kancelárii za rozhodujúcu.

a. Ako všeobecné pravidlo je dobrým postupom vnímať prvého distribútora ako majúceho právo sponzorovať a zmysluplne pracovať s budúcim distribútorom, ale toto nemusí byť nutne rozhodujúce. Zakladné princípy zdravého úsudku a uváženia by mali byť najdôležitejšie.

b. Ako výhodu pre svojich distribútorov môže Firma poskytnúť možnosti rôznych metód registrácie alebo informovania Firmy o nových sponzorovaných distribútoroch, vrátane faxovej registrácie a online registrácie. Kým Firma neobdrží žiadosť, či už v tlačenej, faxovej alebo digitálnej forme, obsahujúcej všetky potrebné informácie ako aj podpis navrhovaného nového distribútora, Firma zahrnie nekompletnú faxovú alebo online registráciu do kategórie „zamýšľaná“ registrácia. Preto, aj keď sa Firma pokúša poskytnúť určité výhody svojim sponzorujúcim distribútorom, je zodpovednosťou sponzorujúceho distribútora doručiť Firme kompletnú a podpísanú zmluvu s distribútorom a vyplnený formulár W-9, ak si sponzor želá získať uznanie ako oficiálny sponzorujúci distribútor.

c. Žiadne „zázraky“ sa vo Firme alebo podnikaní nedejú. Sponzorov, ktorí vo veľkom sponzorujú, ale nepomáhajú novým distribútorom rozvinúť svoje podnikanie čaká iba obmedzený úspech. Preto je distribútorovou zodpovednosťou dotiahnuť veci do konca a zabezpečiť, aby bol nový distribútor riadne informovaný a vyškolený v oblastiach, týkajúcich sa produktu, plánu kompenzácií, zásad a postupov a profesionálnych smerníc odvetvia sieťového marketingu.

d. Pri získavaní budúceho distribútora pre vstup do sieťového programu Firmy musí distribútor jasne vysvetliť nasledovné:

(1) Produkty: typ, výkon a kvalita každého produktu.
(2) Plán finančných kompenzácií
(3) Zásady a postupy
(4) Distribútorove práva a povinnosti
(5) Ďalšie dôležité záležitosti, ktoré ovplyvnia úsudok budúceho distribútora.

e. Distribútori by nikdy nemali poskytnúť nepravdivé informácie s cieľom napomôcť uzavretiu obchodnej zmluvy alebo sa vyhnúť zrušeniu dohody kupujúcim.

f. Malobchodný predaj je požiadavkou sieťového programu Firmy.

g. Každý distribútor sa musí pred perspektívnym kupcom identifikovať menom a identifikačným číslom Firmy.

h. Firma neponúka zľavy z predaja alebo iné úľavy a distribútor nemôže takéto ani ponúkať. Ponuka na zľavu od distribútora môže byť dôvodom pre vypovedanie distribútorstva.

43. Prenos sponzoringu. Prenos je zriedka povolený a aktívne sa od neho odrádza. Zachovanie integrity sponzoringu je absolútna nutnosť pre úspech celej organizácie.

a. Vo všeobecnosti sú prenosy povolené iba ak nastanú (2) okolnosti:

(1) V prípade neetického sponzoringu zo strany pôvodného sponzora. V takých prípadoch bude pri rozhodovaní Firma konečnou autoritou.

(2) Celkový odchod z Firmy a čakacia doba šiesť (6) mesiacov na opätovné podanie žiadosti pod novým sponzorom.

44. Prehlásenia o príjmoch. Vyhlásenia o príjme, vytváranie predstáv o príjmoch a ich znázorňovanie, a ukazovanie províznych šekov nie je pred perspektívnym distribútorom povolené. Akékoľvek nepravdivé, podvodné a zavádzajúce tvrdenia ohľadom príležitostí alebo produktov/služieb sú zakázané. Nadšenie občas zvádza distribútorov k tomu, že ponúkajú hypotetické čísla o príjmoch, vychádzajúc z prirodzenej sily sieťového marketingu, aby tak vytvorili predstavy o aktuálnych príjmoch. Toto je kontraproduktívne, pretože noví distribútori môžu zažiť rýchle sklamanie, ak ich výsledky nebudú také veľké alebo rýchle ako navrhoval hypotetický model. Firma je pevne presvedčená, že jej príjmový potenciál je dosť veľký na to, aby bol dostatočne príťažlivý v realite, bez nutnosti siahať po umelých a nereálnych projekciách.

45. Postavenie distribútora. Akékoľvek poukázanie distribútora na seba musí vo všetkých prípadoch jasne podčiarkovať distribútorovo nezávislé postavenie. Napríklad, ak má distribútor podnikateľský telefón, tento nesmie byť uvádzaný pod menom Firmy alebo iným spôsobom, ktorý nepotvrdzuje postavenie distribútora ako nezávislého dodávateľa.

46. Subpoenas Duces Tecum (Nárok na záznamy). Za predpokladu fungujúceho súdnictva bude Firma plniť všetky subpoenas duces tecum, požadujúce záznamy o finančných kompenzáciách distribútora v jeho pozícii nezávislého podnikateľa s Firmou.

47. Žiadosť o poskytnutie záznamov. Firma bude plniť všetky žiadosti o poskytnutie záznamov, sprevádzané riadne pripraveným a podpísaným splnomocnením od osoby, o záznamy ktorej je záujem. Firma splní všetky žiadosti o poskytnutie záznamov pre vládne agentúry, ktoré majú právomoc takéto záznamy žiadať a majú k tomu nevyhnutnú právnu dokumentáciu.

48. Inzercia v novinách. Niektorí nezávislí zástupcvia Firmy používajú malé inzeráty v novinách pri hľadaní záujemcov. Platia tu nasledovné pravidlá:

Inzerát nesmie tvrdiť, že je v ponuke „zamestnanie“ alebo „pracovná funkcia“.

Nesmie byť poskytnutý prísľub konkrétneho príjmu.

Inzercia nesmie obsahovať žiadne zavádzajúce fakty alebo skreslenia o príležitostiach vo Firme a jej sortimente výrobkov.

49. Vizitky a kancelárske potreby. Všetky tlačené materiály, vrátane vizitiek a kancelárskych potrieb, musia byť vopred schválené spoločnosťou Enagic. Kritériá na schválenie takýchto materiálov budú zahŕňať posúdenie ich kvality ako aj spôsobu preukázania nezávislého postavenia distribútora.

50. Oslovovanie zákazníkov cez telefón. Meno Firmy alebo autorské materiály sa nesmú používať s automatickými volacími zariadeniami alebo špekulatívnymi úkonmi, či už pri získavaní distribútora alebo maloobchodného zákazníka. Používanie takýchto metód spôsobmi, ktoré sú legálne a zhodné s vyššie uvedenou „slepou inzerciou“ nemôže byť riadené Firmou.

51. Tlačové otázky. Všetky otázky zo strany médií sa musia okamžite posunúť Firme. Táto zásada má zabezpečiť budovanie bezchybnej a konzistentnej image Firmy u verejnosti.

52. Odškodnenie a zbavenie zodpovednosti. Nezávislý distribútor týmto v plnom objeme odškodňuje a zbavuje Firmu, jej konateľov, riaditeľov, zástupcov a právnych nástupcov zodpovednosti za všetky reklamácie, dôvody svojho konania, žiadosti o právne a správne konania, poplatky, záväzky, straty, škody, náklady a výdavky, vrátane neobmedzených súdnych nákladov a primeraných poplatkov a výdavkov na advokátov a konzultantov, ktoré môžu kedykoľvek vzniknúť, byť podané alebo posúdené proti Firme a vyplynú z distribútorovej podnikateľskej činnosti a zastupovania počas vykonávania svojho podnikania, a sú dôsledkom nasledovného:

a. Porušenie a/alebo nedostatočné dodržiavanie podmienok distribútorskej zmluvy, zásad a procedúr, pravidiel a predpisov, manuálu pre marketingový program alebo smerníc či akýchkoľvek pokynov z Firmy, týkajúcich sa metódy a spôsobu vykonávania nezávislého distribútorstva;

b. Konanie, ku ktorému Firma vo svojom trhovom programe nedáva oprávnenie;

c. Podvod, zanedbanie alebo vedome nevhodné konanie v prevádzkovaní nezávislého distribútorstva;

d. Skresľovanie skutočnosti alebo nepovolený spôsob zastupovania Firmy ohľadom jej produktov a služieb, obchodných príležitostí alebo potenciálu alebo

marketingového programu Firmy;

e. Nedodržiavanie federálnych, štátnych alebo miestnych zákonov, predpisov, nariadení a/alebo pravidiel vydaných súdom príslušného súdneho obvodu;

f. Konanie, ktoré presahuje rozsah právomci pridelenej Distribútorovi Firmou;

g. Angažovanie sa v činnosti, pri ktorej Firma nemá účinný dohľad nad konaním distribútora.

53. Zrieknutie sa práv. Firma sa nikdy nevzdáva svojho práva vyžadovať dodržiavanie týchto pravidiel alebo platných zákonov, upravujúcich vykonávanie podnikania. Toto platí vo všetkých prípadoch, či už konkrétnych alebo odvodených, jedine, ak konateľ Firmy, ktorý je oprávnený zmluvne zaväzovať firmu písomne uvedie, že sa Firma zrieka plnenia niektorého z týchto ustanovení. Navyše, ak Firma povolí porušenie pravidiel, toto povolenie sa nevzťahuje na porušenia v budúcnosti. Toto ustanovenie rieši pojem „zrieknutie sa práv“ a strany súhlasia, že Firma sa za žiadnych okolností nezrieka svojich práv v prípadoch iných, ako je hore uvedené písomné potvrdenie.

54. Rozhodujúce právo. Sídlo súdu, pod ktorý firma spadá je v Duesseldorfe, v Nemecku, a firma sa vo všetkých ohľadoch riadi jeho rozhodnutiami. Zmluvné strany sa dohodli, že distribútor bude spadať pod súdny obvod a príslušný súd so sídlom v mieste prijatia jeho žiadosti o distribútorstvo.

55. Čiastočná platnosť. Ak niektorá časť týchto pravidiel a predpisov, distribútorovej prihlášky a zmluvy, alebo iných nástrojov, uvedených v tomto dokumente alebo vydaných spoločnosťou Enagic je vyhlásená súdom príslušného súdneho obvodu za neplatnú, zostávajúce časti týchto pravidiel, prihlášok alebo nástrojov zostávajú v plnej platnosti a účinnosti.

Kontakt na Firmu

Immermanstrasse 33 Dusseldorf, Nemecko

Tel: +49-(0)211-936570-00

Fax: +49-(0)211-936570-27

www.enagic.com

Enagic

Informácie o produktoch a iné

LeveLuk DX II	Generátor nepretržitého toku ionizovanej vody, ktorý vyrába päť druhov vody, vrátane čistej vody, Kangen vody, kyslej vody, silnej Kangen vody a silne kyslej vody.
LeveLuk SD501	Generátor nepretržitého toku inonizovanej vody, ktorý vyrába päť druhov vody, vrátane čistej vody, Kangen vody, kyslej vody, silnej Kangen vody a silne kyslej vody.
LeveLuk SD501-Platinum	Generátor nepretržitého toku inonizovanej vody, ktorý vyrába päť druhov vody, vrátane čistej vody, Kangen vody, kyslej vody, silnej Kangen vody a silne kyslej vody. Verzia platinovej farby.
Anespa	Prístroj, ktorý sa pripája k sprche. Odstraňuje chlór z vodovodnej vody a produkuje nepretržitý tok minerálnej iónovej vody.

Manipulácia s výrobkom a zodpovednosť distribútora:

1. Perspektívny distribútor musí splniť požiadavky na stanovený osobný objem predaja, aby bol uznaný a registrovaný ako aktívny distribútor spoločnosti Enagic.
2. Distribútori, ktorí si chcú kúpiť firemné produkty majú k dispozícii špeciálne a výhodné plány splácania.
3. Distribútor môže predávať produkty cez kreditné spoločnosti, ktoré majú s firmou Enagic podpísanú zmluvu.
4. Distribútor berie na seba plnú zodpovednosť za nasledovné situácie, súvisiace s jeho zákazníkom.
   (1) V prípade zrušenia obchodnej dohody počas lehoty na rozmyslenie musí distribútor neodkladne urobiť nasledovné kroky:
   (a) Vrátiť províziu a ďalšie príslušné odmeny/poplatky spoločnosti Enagic.
   (b) Nahradiť zrušený predaj, klienta iným predajom, klientom.
   (c) Akékoľvek kroky iné ako vyššie uvedené (a) a (b) budú realizované po diskusii medzi distribútorom, firmou Enagic a tým, kto poskytne referenciu.

(2) Poskytnúť informácie, ktoré si Firma môže občas vyžiadať v súvislosti s platbami za produkty pre Firmu.
(3) Poskytnúť informácie, ktoré si Firma môže občas vyžiadať v súvislosti s riešením reklamácií, týkajúcich sa predaja, iných ako sú vyššie uvedené.

Provízia z predaja musí byť zaplatená šekom, ktorý vystaví Enagic v prospech distribútora ihneď po vypršaní lehoty na rozmyslenie, alebo inak podľa pokynov distribútora.

Predajná cena a provízia z predaja produktu (bez dane)

PRODUKT	**JEDNOTKOVÁ CENA**	**PROVÍZIA 1 KS**	
LeveLuk JRII	**1 680 Euro**	**85 Euro** **18 Euro**	**D1** **SB**
		103 Euro	
***SD 501**	**2780 Euro**	**145 Euro** **30 Euro**	**D1** **SB**
		175 Euro	
SD 501 Platinum	**3000 Euro**	**145 Euro** **30 Euro**	**D1** **SB**
Anespa	**1680**	**85 Euro** **18 Euro**	**D1** **SB**

* **SB (špeciálny bod) je bonusová provízia vyplatená, keď sa ďalší predaj zrealizuje do 3 mesiacov**

Firemný profil:

Obchodný názov: Enagic Co., Ltd.

Centrála: Echizenya Bldg., 7F
1-1-6 Kyobashi, Chuo-ku, Tokio,
Japonsko
Tel: 03-5205-6030
Fax: 03-5205-69035

Gen.riaditeľ (CEO):	Hironari Ohshiro
Kapitál:	60,000,000.00 Yen
Dátum vzniku:	21. jún, 1974
Charakter podnikania:	1. Výroba a predaj generátorov ionizovanej vody 2. Výroba a predaj výrobkov pre zdravie a krásu 3. Výroba a predaj zdravých potravín
Závod:	1-40-1 Hoshida Kita, Katano City, Osaka Tel: 072-893-2290
Servis:	Enagic Services, Inc. 1-40-1 Hoshida-Kita, Katano City, Osaka, Tel: 072-893-3306
Zásobovanie:	Enagic Supply Center, Inc. 1-40-1 Hoshida-Kita, Katano City, Osaka, Tel: 072-893-9027
Banka:	UFJ Bank, Kyobashi Branch Mizuho Bank, Tokyo Chuo Branch Risona Bank, Tokyo Chuo Branch Mitsui Sumitomo Bank, Nihonbashi Chuo Branch
Kreditné spoločnosti:	Life Corporation Gakken Credit ACOM Co., Ltd. Fine Credit QUOQ, Inc.
Pobočky:	Enagic International, Inc. Enagic USA, Inc. Okinawa Kangen Ukon Co., Ltd. Enagic Travel Co., Ltd. Enagic Finance Co., Ltd. Enagic Trading Co., Ltd.
Filiálky:	**Nemecká filiálka** Immermannstr 33 40210 Diisseldorf, Nemecko Tel +49-(0)211-936570-00

Fax +49-(0)211-936570-27

Talianska filiálka Enagicu

Taliansko

Enagic Italy S.r.l.
Via Leone XIII
95 00165 Roma Italia
Tel: +39-06-3970284
Fax: +39-06-39870287

Filiálky v USA

LA Branch, 4115 Spencer St, Torrance, CA 90503
Tel: 310-542-7700 Fax: 310-542-1700

Chicago Branch, 1148 S. Elmhurst Rd., Mt. Prospect, IL 60056
Tel: 847-437-8200 Fax: 847-437-8201

New York Branch, 36-36 33rd Street 4th Floor
Suite 403, Long Island City, NY 11106
Tel: 718-784-2110 Fax: 718-784-2103

Honolulu Branch, 1585 Kapiolani Blvd. #1535, Honolulu, HI 96814 Tel: 808-949-5300
Fax: 808-949-5336

Rockwall

739 Justin Road
Rockwall, TX 75087
Tel: 972-722-7499
Fax: 972-722-7402

Filiálka v Kanade

Richmond Branch, Van City Building Suite 678, 5900 No. 3 Road Richmond, British Columbia, Canada V6X3P7
Tel: 604-214-0065 Fax: 604-214-0067
Fax: 604-214-0067

Filiálka v Mexiku

Nuevo Leon Branch, Commercial Plaza Tanara, Room 306, Enagic de Mexico, Avenida Vasconcelos 345 Col. Sanpedro Garza Garcia Nuevo León, Mexico
Tel: +52-81-8242-5500
Fax: +52-81-8242-5549

Filiálka v Austrálii

Enagic Australia Pty Ltd.
15/33 Waterloo Rd
Macquarie Park New South Wales 2113, Australia

Filiálka v Taiwane

Taipei Branch, Asia World Bldg., 12B, 337, Sec. 3, Nanjing E. Rd. 7th Blvd., Sungshan Block, Taipei, Taiwan
Tel:886-2-2713-2936 Fax :886-2-2713-2938

Filiálka v Hong Kongu

Hong Kong Branch, Unit 617, 16F Miramar Tower, 132 Nathan Rd., Tsim Sha Tsui, Kowloon, Hong Kong
Tel: 852-2154-0077 Fax: 852-2154-0027