

# ENAGIC Europe



## Enagic

### **Принципи и подходи**

*В сила от 1 май 2017*

*Този документ замества  
всички предишни издания*

[Преводът не е направен от фирма Enagic Европа](#)

# Enagic Europe, GmbH.

## Принципи и подходи

1. Принципи и подходи, фирмен наръчник за потребителя. Enagic Europe, GmbH., по-нататък „Фирмата“, се занимава с пряка продажба на продукти за подобряване на здравето и на други потребителски стоки и услуги за потребителя с помощта на независими дистрибутори. Тук приведените принципи и подходи са валидни за всички независими дистрибутори на Фирмата. По-надолу в този документ и в договора с дистрибутора на Enagic е включен Наръчник на дистрибутора на Enagic, който регулярно в случаите на необходимост се допълва и публикува.

2. Квалификация на дистрибутора. Лице става дистрибутор след попълване на формуляра на Фирмата и след приемането му за дистрибутор от нейна страна.

Всички дистрибутори трябва да са навършили пълнолетие в страната, в която живеят. Всяка съпружеска двойка ще бъде смятана от фирмата за един продавач, освен ако Фирмата не реши друго въз основа на писмено подадена молба. Съпрузите могат директно да се спонсорират съвместно, но не може да бъдат спонсорирани от друга линия. Ако Фирмата установи, че вторият от съпрузите е бил спонсориран по каквито и да е причини от друга линия, след като първият вече е бил спонсориран, Фирмата си запазва правото да промени статуса на съпруга/съпругата от „дистрибутор“ на „ползвател“ или да прехвърли дистрибуторството на съпруга/съпругата в ниво над него/нея. Ако един от съпрузите вече е дистрибутор, неучастващият съпруг/съпруга може да реши също да стане дистрибутор, но трябва да стане част от това определено дистрибуторство като негова/неин съпруг/съпруга или да бъде спонсориран от своя/своята съпруг/съпруга. Фирмата си запазва правото да отхвърли която и да е молба за ново дистрибуторство. В случай на развод на дистрибуторската съпружеска двойка тя би следвало да уведоми Фирмата, ако дистрибуторството продължи да бъде управлявано и след развода. В противен случай Фирмата ще смята за валидно последното правно решение за дистрибуторство или решение за дистрибуторство вследствие на обжалване.

Ако даден дистрибутор има желание да отвори второ или трето дистрибуторство, то трябва да бъде отворено под неговата сметка или под сметката на неговия/нейния спонсор.

Дистрибуторите са независими търговски представители на Фирмата и не се смятат за получатели на право за франчайзинг или дистрибуторство. Договорът между фирмата и нейните дистрибутори не оформя отношението „работодател – служител“, агенция на Фирмата, партньорство или ООД между Фирмата и дистрибуторите. Дистрибуторът няма да търси отговорност от Фирмата в случай на каквато и да е

рекламация, вреда или задължение, които са настъпили като следствие от търговските практики на дистрибутора. Дистрибуторите на Фирмата нямат правомощия да обвързват Фирмата с никакви задължения. Препоръчва се всеки дистрибутор да нагласи работното си време и да избере своите методи на продажба така, че те да бъдат в съгласие с принципите и подходите на Фирмата.

Независимите дистрибутори са изцяло отговорни за редовното плащане на съответните данъци и такси според закона на Европейския съюз. Компанията Enagic Europe не извършва никакви услуги, свързани с данъчни удръжки, и не носи отговорност за неплатени данъци на независими дистрибутори.

Програмата на фирмата се базира на търговска продажба на дребно на крайния потребител. Фирмата също така допуска, че дистрибуторите могат да имат интерес да си купят изделие или услуга в съответно количество за свое лично ползване или ползване от техните семейства. По тази причина търговската продажба на дребно с цел получаване на бонус включва продажба на неучастващи лица както и продажба от дистрибутора за лично или семейно ползване, без да се цели получаването на квалификация или напредък в служебната йерархия. Все пак Фирмата принципно не позволява да се закупи продукт или голямо количество стоки за запас с цел квалифициране чрез получените бонуси или напредък в служебната йерархия в търговската програма. Забранява се на дистрибутора да се натоварва със запаси и да провокира към това другите от програмата. Дистрибуторите имат задължението да изпълнят публикуваните изисквания за личен пряк и непряк търговски оборот на дребно, включително неизбежните търговски продажби на дребно на не-членове, както и отговорностите на супервайзера, за да се квалифицират чрез получаване на бонуси или чрез напредък в служебната йерархия.

Дистрибуторите нямат право да изявяват становища и да правят изказвания от името на Фирмата различни от тези, които е одобрила и писмено е предоставила Фирмата, какъвто е например документът за принципите и подходите на Фирмата и/или които и да е други официално издадени материали и публикации.

3. Цялостност на реализираните акции. За успеха на Фирмата ключова роля има запазването на целостността на комуникациите за осъществените транзакции между дистрибутора и клиентите, от една страна, и Фирмата – от друга страна. Очаква се, че информирането на Фирмата за транзакциите, включително (но не при всички положения) предаването на дистрибуторските формуляри, комуникацията с дистрибутора, финансовите и потребителските транзакции на дистрибутора ще реализира отделното лице или субектът, участващ в транзакцията. Нарездане за транзакция от какъвто и да е вид, осъществени от трета страна, са недопустими. Дистрибуторът няма право да реализира никакви нареждания от името на друг дистрибутор, от лице, подало заявление за позиция на дистрибутор, или клиент. Дистрибуторът няма право да ползва своята кредитна карта или банкова сметка от името на друго лице или дистрибутор с изключение на случаите, в които има разрешението да действа като заместител на платеца. Това правило е приложимо спрямо всички форми на нареждания за транзакция, включително

(но не при всички положения) онлайн комуникациите, телефоните, факсовете, имейлите и т.н.

4. Търговска етика. По време на търговската си дейност дистрибуторът е длъжен да пази и защитава доброто име на продуктите и услугите на Фирмата и да се въздържа от поведение, което би могло да навреди на репутацията на Фирмата или на търговията с нейните продукти и услуги, или което би било в разрез с обществения интерес, и е длъжен да се дистанцира от нелюбезни, заблуждаващи, подвеждащи, неетични или неморални действия или практики. Дистрибуторът няма право да се меси в работата на други дистрибутори, да ги притеснява или да дестабилизира, а трябва винаги да уважава правото им на самостоятелност. Дистрибуторът няма право да омаловажава значението на Фирмата, на другите дистрибутори на Фирмата, на продуктите и/или услугите на Фирмата, на маркетинговите и компенсационните планове или на служителите на Фирмата. Нарушението на приведените по-горе принципи е основание за прекратяване на съвместното сътрудничество.

5. Предоставяне на спонсорска помощ. Дистрибутор, който спонсорира други дистрибутори, трябва да изпълнява задълженията на почтеното наставничество, функциите на дистрибутора и продавача в търговските сделки и/или доставянето на продукта на крайния клиент и да обучава лицата, които спонсорира. Дистрибуторите са длъжни да имат непрекъснат контакт със своята търговска организация, да поддържат комуникацията в нея и да имат поглед върху нейното управляване. Примерите за такъв надзор включват писмена кореспонденция, но не се ограничават с нея, лични срещи, контакт по телефона, гласова поща, електронна поща, обучение, съпровождане на лицата на фирмено обучение и т. н. Дистрибуторите трябва ежегодно да предоставят на Фирмата доказателство за непрекъснатото изпълняване на своите спонсорски задължения.

6. Отговорност за плащане на данъчните задължения. Всички дистрибутори са лично отговорни за плащането на държавата на данъците върху приходите си от комисиони или от други приходи, които са получили като продавачи на фирмените продукти и услуги. \*\*\* Това не е задължително да се отнася за всички страни.

7. Истинност на информацията в рекламите. Дистрибуторите на фирмата нямат право да извършват друга реклама за фирмените продукти и услуги и/или маркетингови планове освен рекламата, конкретно одобрена от Фирмата. Дистрибуторите на Фирмата дават съгласието си, че няма да провеждат неправдиви или обвързващи декларации за Фирмата, нейните продукти, компенсационния план или количеството приходи.

(а) Дистрибуторите на Enagic не купуват Enagic системи за подобряване на водата, за да търгуват после с тях. Enagic дистрибуторът е приемател на поръчки от търговски клиенти на дребно или поръчва Enagic система за подобряване на водата за свое собствено ползване в такъв обем като клиент, който същевременно е дистрибутор. Enagic системите за подобряване на водата, закупени от Enagic дистрибуторите, не са предназначени за последваща продажба. Всички Enagic системи за подобряване на

водата се продават за цени, установени от Фирмата Enagic. Дистрибуторът няма право да дава обяви за продажба или да продава Enagic система за подобряване на водата, на която цената се отклонява от цената, установена от Фирмата Enagic. Enagic дистрибуторът няма право да дава обяви, да предлага или да предоставя на клиента отстъпка или друга възможност за намаляване на определената за клиенти цена за Enagic системите за подобряване на водата.

#### 8. Търговски марки, търговски имена, реклама.

а) Името на Фирмата и други имена, които Фирмата може да си избере, са търговски наименования и търговски марки притежание на Фирмата. Като такива тези марки имат голяма стойност за Фирмата и дистрибуторите ги имат на разположение изключително за служебно използване, и то по изрично разрешен начин. Дистрибуторите дават съгласието си, че няма да извършват реклама на фирмените продукти или услуги по друг начин, различен от приведените в рекламните и пропагандни материали, които имат на разположение от Фирмата. Дистрибуторите дават съгласието си, че няма да използват никакви писмени, печатни, звукозаписни и видеозаписни или други материали в рекламата, пропагандата или описването на продуктите или услугите, или маркетинговата програма на Фирмата, или по друг начин никакъв материал, който не е бил одобрен и изпратен от Фирмата, единствено освен ако такъв материал е бил предаден на Фирмата и тя писмено е одобрила по-нататъшното му разпространение, публикуване и излагане на показ.

б) Дистрибуторът като независим доставчик е изцяло отговорен за всички свои устни и писмени становища относно продуктите, услугите и/или маркетинговата програма, които не са изрично писмено изразени в съдържанието на валидния договор с дистрибутора, в рекламните и пропагандните материали, изпратени директно от Фирмата. Дистрибуторът също така дава съгласието си, че ще овъзмезди Фирмата и че няма да търси отговорност от нея за никакви възникнали задължения, включително съдебни решения, гражданско наказателни постановления, връщания, правни такси, съдебни разноски, загуби в стопанската дейност или взимания на задължения, които ще възникнат за Фирмата като следствие от непозволено представяне на дистрибутора.

в) Фирмата не позволява да се ползват авторските ѝ права, дизайни, лога, търговски имена и т. н. без нейното предварително писмено разрешение. Дистрибуторите нямат право да ползват логото на Фирмата в маркетинга или продажбата на материали, с изключения на одобрените визитки. Търговската марка Kangen Water™ трябва да бъде представяна правилно. Освен всеобщите забрани за използване на фирмените търговски марки или лога Фирмата изрично забранява използването на фирмените търговски марки или лога при случаи на продажба на нефирмени стоки.

д) Всички материали на Фирмата, без значение дали напечатани, филмови, звукови или налични на интернет, са носители на авторски права и дистрибуторът или друго лице няма право да ги размножава без значение дали цялостно, или частично, освен ако това не е било одобрено от Фирмата. Под внимание се взема предоставянето на разрешение за размножаване на материали само в крайни случаи. Затова и

дистрибуторът не би следвало да смята за естествено това, че ще получи такова разрешение.

е) Дистрибуторът на Фирмата няма право да изработва, използва или дистрибутира информация, която се отнася до съдържанието, характеристиката или свойствата на продуктите или услугите на Фирмата, които не са били предоставени директно от Фирмата. Тази забрана се отнася (но не изключително) до печатните, звуковите и илюстративните средства.

ф) Забранено е дистрибуторът на Фирмата да изработва, продава или дистрибутира литература, филми или звукови записи, които по своя характер обвързват подобно на материалите, които произвежда, публикува и предоставя Фирмата на своите дистрибутори. Дистрибуторът също така няма право да купува, продава или да дистрибутира нефирмени материали, които посочват или маркират, че произходът на дадените материали е от Фирмата.

г) Каквито и да е илюстративни реклами или рекламни текстове, презентиращи Фирмата или търговската марка, които са различни от посочените в по-горе приведените правила, трябва да бъдат предадени на Фирмата и писмено одобрени от Фирмата преди пускането им сред широката публика.

h) Всяка обява, директни пощенски пратки и илюстративна реклама трябва да бъдат писмено одобрени, преди да се започнат да се разпространяват, публикуват или изобразяват. Рекламата в радиото, телевизията, списанията и интернет страниците, освен интернет страницата на дистрибуторите, е строго забранена.

i) Не е разрешено да се правят изявления за терапевтичните или лечебните въздействия на продуктите. Особено пък не се допуска дистрибуторът да прави изявление, че целта на фирмените продукти е да диагностицират, да предоставят терапия, да лекуват или да оказват превенция срещу заболявания. Такива твърдения могат да бъдат смятани за медицински, лечебни или терапевтични твърдения. В съгласие с правилата за неизказване на медицински, лечебни или терапевтични твърдения, Enagic привежда писмен текст за конкретното прилагане на тези правила, който включва, но не изключително, следните принципи:

- 1) Забранява се на дистрибутора да прави медицински, лечебни или терапевтични изявления, все едно дали преки или косвени.
- 2) Забранява се на дистрибутора да използва в своите маркетингови и пропагандни материали описания, които се смятат за здравни или медицински изявления, които твърдят, че Kangen водата може да облекчи, лекува, диагностицира, оказва превенция или помогне при здравословни проблеми, болести, неразположения или болестно състояние.
- 3) Каквото и да е нарушение на тези инструкции ще бъде довод за дисциплинарна процедура, спиране на комисионите и/или приключване на работата с дистрибутора.

j) Продажба на маркетингови материали и договор за лиценз на търговската марка: всички дистрибутори, които имат в плановете си да продават каквито и да е консумативи, включително и продукти, които се отнасят до здравето и красотата, други –

като уреди за производство на йониизирана вода, трябва най-напред да получат разрешение от Отдела за спазване на правилата на стопанската конкуренция (Compliance Department) на Фирма Enagic. Всеки одобрен предмет трябва да бъде специфициран в договор с название Продажба на маркетингови материали и договор за лиценз на търговската марка. Всички дистрибутори, които подписат договора, трябва да заплатят 5% лицензна такса на компанията Enagic, изчислен спрямо целия брутен месечен оборот. Изработването и продажбата на маркетингови материали, включително и DVD, записани на семинарите, е строго забранено при каквито и да е обстоятелства без предварителното писмено упълномощаване от страна на Фирмата. На дистрибуторите, които нарушат тази точка, ще им бъде спряна или преустановена работната дейност без предварително известяване.

9. Принципи на използването на интернет и интернет страници. Фирмата има официална фирмена уебстраница. Дистрибуторите могат да дават обяви в интернет през одобрената програма на Фирмата, която им дава възможност да направят своя избор между различни дизайни на уводната страница, които могат да бъдат персонализирани така, че на тях да се изведе линк към дистрибутора и връзка с него. Тези уебстраници са директно свързани с уебстраницата на Фирмата, която предоставя на дистрибутора професионална и одобрена от Фирмата позиция в интернет. Дистрибуторът може да ползва само тези одобрени уебстраници. Никой дистрибутор няма правото независимо да предложи уебстраница, която ползва наименования, логотип, описания на продуктите или услугите на Фирмата. Дистрибуторът също така няма право да използва „сляпа“ обява в интернет, в която да представи твърдения за продуктите или приходите, които в следствие в края на краищата са свързани с продуктите услугите на Фирмата или с плана за финансова компенсация на Фирмата. Лице, използващо названия, логотип, запазени марки на Фирмата и т. н., в интернет или в друга специализирана в обявленията медия с изключение на това, което позволяват правилата и разпоредбите на фирмата, се превръща в обект на мигновена дисциплинарна процедура, включително подобно действие може да доведе до закриване на работната позиция на дистрибутора.

10. Забрана за продажба на неодобрени интернет страници. На дистрибутора се забранява да продава или да пропагандира продуктите на Фирмата на търговски или аукционни интернет страници, каквито са eBay, amazon.com, craigslist.com и т. н. Каквото и да е нарушение на тази точка ще бъде довод за спиране на комисионите и/или приключване на работата на дистрибутора.

11. Никакъв спам. Своеобразен принцип на Фирмата е забраната на непоискани мейли (спамиране) или информация по факса, отнасящи се до възможностите и продуктите и услугите на Фирмата. Фирмата води политика на нулева толерантност спрямо практиките на спамиране. На дистрибуторите, които нарушат фирмената политика на принципа „никакъв спам“, ще им бъде спряна или преустановена работната дейност или ще бъде открита срещу тях дисциплинарна процедура.

12. Търговски обекти за продажба на дребно. Фирмените продукти и услуги могат да бъдат изложени и продавани в търговски обекти за продажба на дребно, в които

стопанската дейност се реализира посредством договорени срещи с клиента (като салони, лекарски амбулатории и клубове на здравето, където хората идват за лични срещи или където се осъществяват планирани курсове). Продажбата на тези продукти и услуги в рамките на такива търговски обекти за продажба на дребно трябва да бъдат извършвани от дистрибутора и предхождани от дискусия, в която дистрибуторът представя продуктите или услугите и възможностите на клиента точно така, както би станало, ако биха се срещнали извън търговски обект за продажба на дребно. Фирмените печатни материали, банери и етикети могат да бъдат изложени на поличка, щанд или стена и трябва да бъдат поставени самостоятелно. Не се разрешава продуктите или услугите да се продават от поличката, а трябва да се вземат от витрината. Не се разрешава фирмените продукти или услуги да се продават в търговски обекти за продажба на дребно, в които се продават конкурентни продукти или услуги, нито дори въз основа на договорена среща. Фирмата може понякога да издаде принципи и правила, които разширяват или ограничават продажбите в търговски обекти за продажба на дребно.

13. Забрана за съдружие с други фирми, търгуващи с уреди за подобряване на водата.

а) Основните дистрибуторски връзки биха се нарушили, ако дистрибуторите на Enagic биха търгували с конкурентни системи за подобряване на водата, филтрация на водата или превръщане на водата в алкална вода. Затова ако дистрибуторът на компания Enagic желае да остане неин дистрибутор, той няма право да продава или пропагира никакъв продукт за подобряване на водата, филтрация на водата или превръщане на водата в алкална вода, който е подобен на продукта, продаван от Фирма Enagic (бел. други продукти като например Herbalife – да).

б) Бонус от позиция 6A2-3 получават само дистрибуторите, които продават изключително само за Enagic.

14. Забрана за продажба на Kangen вода. Продажбата на Kangen вода или на друга вода в каквато и да е форма, произведена от Фирмата Enagic, е строго забранена. Което включва продажба на Kangen вода, при която лицето получава вода, в бутилка или по друг начин – от Enagic уред. За дистрибуцията на Kangen вода не бива да се приемат никакви плащания. Забранено е да се взимат такси от клиентите за ток или за ползване на уреда. Това се смята за стопански разход и затова трябва да бъде заплащан от дистрибутора, а не от клиента. Каквото и да е нарушение на този параграф ще бъде довод за приключване на сътрудничеството с дистрибутора.

Предоставяне на бутилирана Kangen вода на потенциален купувач е позволено, но строго се забранява да бъде декорирана с каквото и да е етикет или друга маркировка, защото това може да доведе до погрешното разбиране, че мострата на водата е „бутилка” или „за продажба”, а не обикновен образец, предоставен лично на друго лице без заплащане, което би представлявало нарушение на държавните и местните разпоредби относно „бутилирането” и продажбата на „бутилирана вода”.

15. Панаири, изложения. Дистрибуторът може да изложи фирмените продукти или услуги и възможности на панаири и изложения въз основа на писмено позволение от



Фирмата. Фирмата трябва да получи писмена молба за участие в изложение минимум две седмици преди изложението. За участие в изложението е необходимо да се получи писмено одобрение от Фирмата. Ако Фирмата не е одобрила другояче, то във витринните щандове могат да бъдат предлагани само фирмени продукти и услуги и възможности. Да се излагат или разпространяват могат само фирмени маркетингови материали. Не е разрешено дистрибуторът да продава или пропагира фирмени продукти или услуги или търговски възможности на битпазари, разменни пазари или гаражни магазини.

16. Зачислена територия. На дистрибуторите не се зачисляват изключително територии с цел търговска дейност и никой дистрибутор не би следвало да наемква или да твърди, че дадена територия е изключително негова. Не съществуват никакви географски ограничения за спонсориране на дистрибутори или продажба на продуктите в рамките на Европа или фирмено владение или територии и също така няма никакъв запис на одобрените региони, в които Фирмата е регистрирана за стопанска дейност.

17. Международна търговия. Независимият дистрибутор не може да изнася или продава, все едно дали директно или непряко, посредством друг износител фирмените продукти, литература, търговски помагала или пропагандни материали на Фирмата, фирмени продукти или услуги или фирмената програма от САЩ, или нейно имущество или поле на дейност в друга страна. Независимите дистрибутори, които се решат да провеждат международен спонсоринг, могат да правят това само в страните, в които Фирмата или нейна дъщерна Фирма ги е регистрирала за стопанска дейност, и трябва да съобразяват действията си в пълно съгласие с фирмените правила на функциониране на дистрибуторството в дадената страна. Каквото и да е нарушение на това правило представлява значително нарушение на този договор и е довод за моментално преустановяване на сътрудничеството с дистрибутора.

18. Промяна на търговското име. Фирмата си запазва правото да одобри или не одобри спрямо дистрибутора промяната на търговското име, възникването на партньорство, корпорация или компания с цел плащане на данъци, имуществено планиране и ограничаване на отговорност. Ако Фирмата даде одобрението си на дистрибутора за такава промяна, названието на организацията и имената на главните представители на организацията трябва да се посочат в договора с дистрибутора заедно с номера на социалната осигуровка или с федералния идентификационен номер. Забранено е да се прави опит да се заобиколят или нарушат фирмените правила, които се отнасят до привличане на клиенти, изискванията към проявилите интерес за сътрудничество или търговия, планирането, спонсорството извън личната линия на отговорност или правомощия.

19. Прекратяване на договор за дистрибуторството. Договорът между Фирмата и независимия дистрибутор може да бъде когато и да е и по каквито и да е причини преустановен от дистрибутора и то с изпращане на писмено уведомление на Фирмата за посоченото решение. Фирмата приема всички писмени заявления за прекратяване на договорните отношения и те са валидни от приведената в тях дата. От датата, от която такова заявление за прекратяване на договора влиза в сила, независимият дистрибутор

губи всички управленски права и изгоди, произтичащи в негова полза от неговата долна линейна (down-line) организация и повече няма право на комисиони, бонуси или награди. Също така не може да дава обяви, да продава или пропагира, фирмените продукти или да купува продукти от Фирмата.

Долната линейна (down-line) организация на дистрибутора, който е подал заявление за прекратяване на договорните отношения, автоматически се пренася на неговия пряк горно линейна (up-line) дистрибутор. Напусналият дистрибутор трябва да чака шест (6) месеца, за да придобие право да бъде отново спонсориран като дистрибутор на Фирмата – или като самостоятелно лице, или като фирма.

20. Промяна на цената на продукта или услугата. Фирмата има право по което и да е време да промени цените на продуктите или услугите без предварително уведомяване и да извършва промени в съдържанието на принципите и подходите.

21. Данъци и разпоредби. Всеки дистрибутор трябва да плаща изискваните данни (ДДС) и да действа в съгласие с разпоредбите, регламентиращи продажбата на фирмените продукти или услуги.

22. Време за размисъл. Без оглед на вече функциониращите фирмени принципи за предоставяне на гаранции на клиента, купувач на дребно, всяка търговска продажба на дребно трябва да бъде в съгласие с немския закон, с правилото за лична преценка в течение на две седмици. Тук е нужно да се спазва законовият подход, да се запише на документа за продажба бележка за отмяна на покупката и да се приеме продуктът нераз опакован. Правото да се отмени покупката до две седмици трябва да бъде устно обяснено на клиента. \*\*\* приведенният случай не е задължително да се отнася за всички страни.

23. Отличителен белег на продуктите на Фирмата. Отличителен белег на продуктите на Фирмата е това, че подобрява качеството на водата чрез пречистване и регулира нейния алкален състав. Този отличителен белег е ключов за брандинга и имиджа на Фирмата Enagic. Поради тази причина, въпреки че дистрибуторите могат да продават продукти на трети страни, в рамките на директивите, определени от Фирмата, дистрибуторът на Фирмата няма право по време на своето дистрибуторство да продава продукти, които имат нещо общо с отличителния белег на Фирмата, тоест – продукти, които в офертата си съдържат подобряване на водата чрез пречистване и регулиране на нейния алкален състав. Нарушението на тази разпоредба може да има като следствие прекратяване на договореното сътрудничество с дистрибутора.

24. Забрана за склоняване и подбуждане на интерес към продукти на други мрежи за пряка продажба (MLM) и/или на други търговски възможности. Фирмата приема сериозно своята отговорност да защитава поминъка на продавачите си и тежката работа, инвестирана в изграждането на търговската организация. Склоняването и подбуждането на интерес, посредством на които дистрибуторите създават натиск и насочват другите дистрибутори в търговската организация към нефирмени продукти и услуги и други MLM търговски възможности, сериозно нарушават маркетинговата програма на фирмата, намесват се в отношенията между Фирмата и продавачите ѝ и застрашават поминъка

на останалите дистрибутори, които усилено работят за изграждане на своя собствена предприемаческа дейност, на предприемаческата дейност на своите продавачи и бенефициенти, които са заслужили с това, че са помагали да се изгражда търговската организация. Поради тази причина дистрибуторите не бива никога пряко или непряко да продават на останалите дистрибутори на Фирмата нефирмени продукти или услуги или да изискват от тях нефирмени продукти или услуги, или по какъвто и да е начин да пропагандират пред другите дистрибутори на Фирмата търговски възможности в маркетинговите програми на други MLM фирми или търговски компании. Дистрибуторът на Фирмата не бива да се включва в дейност по набиране и пропаганда, която се насочва към дистрибуторите на Фирмата с умисъл да предложи работни възможности или продукти от друга пряко продаваща фирма, все едно дали пряко или косвено, индивидуално или във връзка с други. Дистрибуторът също така не бива да се включва, пряко или косвено, във вмешателство, натиск или насочване на дистрибуторите на Фирмата към работа в друга пряко продаваща фирма или към друга търговска възможност. Ако Фирмата не одобри друго, тази забрана се отнася също и до продажбата или подбуждането на интерес към нефирмени продукти или услуги на срещи, организирани за фирмено продажбени акции, пропаганда, обучение, набиране, демонстрации и т. н. Тази забрана за търсене, вмешателство, подбуждане на интерес и оказване на натиск е валидна през времето на текущия договор с дистрибутора и след това три (3) години след приключване на договора с дистрибутора. По време на действието на договора и три (3) години след прекратяването на неговата валидност дистрибуторът няма право, пряко или непряко, да извършва набиране между дистрибуторите на Фирмата с цел те да влязат в други преки продажби или фирми, които функционират на базата на мрежовия маркетинг, нито пък има право да насочва, пряко или непряко, дистрибуторите на Фирмата към закупуване на услуги или продукти или по какъвто и да е друг начин да влиза в договорени отношения между Фирмата и нейните дистрибутори.

Поради своя изключителен характер и отличителни белези и обвързаността на Enagic с областта на подобряването на водата и поради това, че могат да възникнат неясноти и разноречия, дистрибуторите на Фирма Enagic нямат право да представляват или да реализират продажба на системи за подобряване на водата, предлагани от друга фирма като Enagic.

25. Поверителност на търговските връзки. Търговската връзка на Фирмата с нейните производители и доставчици е поверителна. Дистрибуторът няма право да контактува, пряко или непряко, да говори или комуникира с какъвто и да е представител на какъвто и да е доставчик или производител за Фирмата, с изключение на акциите, спонсорирани от Фирмата, на които представителят присъства по искане на Фирмата. Нарушаването на тази разпоредба може да има като последствие прекратяване на договореното сътрудничество и предявяване на иск за компенсация на вредите, в случай че е била застрашена връзката с доставчика или производителя заради контакт с дистрибутора.

26. Връщане на комисион. Фирмата има право да изиска връщане на вече изплатен комисион за продажба на продукт/услуга, ако закупуването на продукта/услугата е било отменено или анулирано или ако е била платена компенсация за отменена покупка. Фирмата придобива обратно този комисион така, че коригира последващото чеково плащане за дистрибутора. При случай, в който на дистрибутора не му се полага никакъв комисион, и съответно няма да има какво да се коригира, дистрибуторът, който е получил комисион, ще трябва този комисион, изплатен за анулирана сделка, да го върне до 30 дни от известяването от Фирмата.

27. Поверителност на информацията в долната линия (downline). Фирмата регулярно ще доставя на дистрибутора информация и съобщения, отнасящи се до долно-линейната търговска организация, покупки на продукти и продуктивния микс на дистрибутора. Дистрибуторът дава съгласието си, че тази информация е поверителна и е собственост на Фирмата и че е поверително предоставена на дистрибутора. Дистрибуторът дава съгласието си, че няма да издаде тази информация на никоя трета страна, пряко или косвено, и че няма да използва тази информация с цел да конкурира Фирмата, пряко или косвено, по време на действието на договора или след приключването му. Дистрибуторът и Фирмата дават съгласието си, че ако не са договорени за поверителност и неразгласяване, то Фирмата няма да предостави на дистрибутора горепосочената поверителна информация.

28. Промяна на състоянието. Съпружество: двама дистрибутори на Фирмата, които сключат брак, след като са изградили свои индивидуални дистрибуторски организации, могат да продължат работата си в своите вече съществуващи дистрибуторски организации.

Развод: В случай на развод на съпружеската двойка и двамата дават съгласието си, че ще информират Фирмата за това кой ще поеме отговорността за дистрибуторската група. Могат да го направят така – чрез един от по-долу приведените начини.

а) Писмен, заверен от нотариус договор, в който ще бъде посочено, кой ще запази дистрибуторството.

б) Съдебно решение за това, кой приема управление на дистрибуторството.

с) И двете страни могат да решат да запазят своята обща дистрибуторска група и да я експлоатират като търговска компания на базата на партньорство.

Разведеният партньор може да подаде заявление за нови дистрибуторски права, без да е необходимо да чака 6 месеца.

Смърт. В случай на смърт на дистрибутора, правата и отговорностите за дистрибуторството може да бъдат прехвърлени на законния, юридически потвърден наследник, след като той попълни ново заявление за заемане на позиция на дистрибутор, към което прилага смъртния акт на дистрибутора, след което приема дистрибуторството.

Инвалидизация: в случай че дистрибуторът претърпи увреждане на здравето до такава степен, че не може да изпълнява изискваните задължения, правният защитник или поръчителят на инвалидизирания консултант е длъжен:

а) Да се свърже с Фирмата до тридесет (30) дни от момента на увреждането и

да информира фирмата за ситуацията на дистрибутора и за по-нататъшните планове относно функционирането или прекратяването на дистрибуторството.

b) Да предостави нотариално заверено или потвърдено от съда копие за назначаване на правен защитник или поръчител.

c) Да предостави нотариално заверено или потвърдено от съда копие на документ, който дава правото да се управлява стопанската дейност на Фирмата.

Ако правният защитник или поръчителят планира да продължи дистрибуторството, трябва в такъв случай да попълни заявление за заемане позицията на дистрибутор и да се включи в изискваното обучение на равнището, което е достигнал предишният дистрибутор по време на инвалидизацията. Тези изисквания трябва да бъдат изпълнени в срок до шест месеца.

29. Актуализация, по-висока версия на уредите. Всички актуализации на уредите трябва да бъдат одобрени от съответната Фирма в дадената област на продажба. Фирмата си запазва правото да откаже да актуализира уред въз основа на собствено решение.

a) Актуализацията на неизползваните нови уреди е възможна до една (1) година от закупуването им. Към молбата трябва да се приложи актуализационна такса от 40 евро.

b) Актуализацията на използваните уреди е възможна до тридесет (30) дни от закупуването им. Към молбата трябва да се приложи такса от 40 евро като актуализационна такса и такса за обработка.

30. Продажба или трансфер. Стока, продадена на трети страни, не квалифицира тези страни като заемачи позицията „дистрибутор“ на компанията Enagic Europe. Дистрибуторите са длъжни да информират третата страна за приведения по-горе факт и също така дават съгласието си, че няма да обещават възможност за прехвърляне на дистрибуторски права.

Дистрибуторът няма право да продаде, присъди или по друг начин да пренесе дистрибуторството си, търговската си позиция или други дистрибуторски права без писменото съгласие и одобрение на Фирмата.

Този абзац важи също и за трансфер на дялове в организацията, която притежава дистрибуторството, включително, но не изключително, предприятия, компании, синдикати или други юридически лица. Фирмата си запазва правото да прецени търговския договор и да потвърди оттеглянето на спонсора в горната линия от правото на закупуване на дистрибуторството, в случай че той откаже да откупи дистрибуторството.

Дистрибуторът няма право да присъедини кандидат за съвместно дистрибуторство и после да отстрани името му от дистрибуторството като опит да се заобиколят Фирмените подходи за продажба, делегиране или сливане. Първичният дистрибутор трябва да изчака дванадесет (12) месеца след присъединяването на кандидат за съвместно дистрибуторство и чак след това може да го отстрани от дистрибуторството. Забранява се да се използва продажбата или трансферът с цел да се заобиколи политиката на Фирмата с оглед на привличането на клиенти, на намирането на

заинтересувани да сътрудничат или търгуват, на спонсорирането извън своята линия на отговорност или правомощия.

Дистрибуторът дава съгласието си, че три (3) години след реализирането на продажба или на трансфер няма да нарушава, пряко или непряко, поврежда, дестабилизира хода на Фирмата или да се намесва в него, например чрез срещи или насочване на нейните служители или дистрибутори, нарушаване на техните връзки с клиентите, посредниците, представителите, дистрибуторите, доставчиците, продавачите или производителите. „Нарушаването“ или „намесата“ включва, но не изключително, пряко или непряко търсене на заинтересувани или набиране за друга стопанска възможност за продажба, или продукти или услуги на други фирми, занимаващи се с пряка продажба. Дистрибутор, който желае да продаде или прехвърли своето дистрибуторство, трябва да има предвид това нареждане и да се съгласи с него, при това преди да приключи продажбата или трансфера на своето дистрибуторство.

31. Права на Фирмата. Фирмата изрично си запазва правото да променя или коригира цените, правилата и разпоредбите, принципите и подходите, достъпността на продукта и компенсационния план. След писмено уведомление тези корекции автоматично се включват в договора между Фирмата и дистрибутора. Начинът, по който Фирмата информира за тези промени, включва, но не изключително, поща, имейл, факс, публикуване на интернет страницата на Фирмата, публикуване във фирмените вестници или списания и т. н.

а. Enagic запазва правото за последно решение с оглед на тълкуване на параграфите във фирмените принципи и подходи. Заклучителното решение на Фирмата въз основа на интерпретацията на параграфите, приведени във фирмените принципи и подходи, влиза в сила веднага и същевременно е валидно също и съдържанието на параграф 35. Всички дистрибутори са длъжни да се придържат към решенията на Фирмата с оглед на тълкуването на параграфите във фирмените принципи и подходи.

32. Друго освен индивидуално предприемачество. Дистрибутор може да бъде компания или предприятие. Но все пак не се разрешава на лице да има по никакъв начин участие в нещо като три (3) дистрибуторства без изричното съгласие на Фирмата. Това ще бъде разглеждано само в най-крайните и най-извънредните ситуации.

а. Дистрибуторството може да промени характера си под същия спонсор от индивидуална стопанска дейност на компания или предприятие или от компания на предприятие. Промяната трябва да бъде удостоверена с редовна и комплектна документация.

б. За да може дистрибуторът да създаде ново дистрибуторство като компания или предприятие или за да може да промени характера му на една от тези форми на стопанска дейност, трябва да поиска от централата на Фирмата формуляр на Заявление за промяна. В този формуляр записва всички партньори, акционери, изпълнители или управители на компанията или предприятието. По-нататък с предаването на формуляра за компания/предприятие посоченото лице потвърждава, че никакво лице с дял в предприятието няма интерес за дистрибуторство в срок от три (3) месеца от подаването

на формуляра (обратното е възможно единствено, ако това е продължаване на съществуващо дистрибуторство, което променя формата на своята стопанска дейност).

33. Индивидуално дистрибуторство. Отделно лице може да има във Фирмата три (3) дистрибуторства. Не се разрешава да бъде собственик на никакво друго дистрибуторство, без значение дали индивидуално или като съдружник, и не се разрешава да бъде извън своето спонсорство активен като партньор, собственик, акционер, администратор, управител или член на дружество. Лицето трябва да предаде на Фирмата W-9 формуляр с въведен номер на социалната осигуровка.

\*\*\*приведеният случай не е задължително да се отнася за всички страни

34. Фирмено дистрибуторство. Собственикът на компания (предприятие) може да има до пет (5) дистрибуторства във Фирмата, ако са в рамките на същото това дистрибуторство.

35. Фирмени гаранции за собственици. Въпреки че Фирмата предлага на дистрибуторите възможност да извършват работата на дистрибутор под формата на предприятие, ООД, фирма или консорциум и тези правни субекти са под контрола на своите собственици и управители, стъпките на отделните собственици или упълномощени потребители на бенефициенти могат да имат влияние върху стопанската дейност на Фирмата. Поради тази причина се има предвид, че стъпките на акционерите, изпълнителите, управителите, администраторите, упълномощените ползватели на бенефициенти, представителите, служителите или други участващи страни на юридическото лице (също както и стъпките на тези страни), които са в противоречие с принципите на Фирмата, трябва да бъдат оценявани като отнасящи се до предприятието, ООД, фирмата или консорциума.

В случай че акционерите, изпълнителите, управителите, администраторите, упълномощените ползватели на бенефициенти, представителите, служителите или други участващи страни прекратят своята дялова собственост в дистрибуторската група, каквото и да е нарушение на правилата от тези страни, пряко или непряко, което ще има трайни финансови интереси в дистрибуторската група, трябва да се оценява в дистрибуторската група като отнасящо се до дистрибуторската група.

36. Членове на същото домакинство; отговорности. Членовете на дистрибуторското домакинство могат да работят заедно като една дистрибуторска група на Фирмата, но не могат да станат самостоятелни дистрибутори на Фирмата. Домакинството се състои от съпруг, съпруга и зависими членове на семейството. Бел.: Деца, които са упълномощени да подписват договори, и деца над 18-годишна възраст не се смятат за част от домакинството на своите родители.

Фирмата разбира, че членовете на едно домакинство могат да използват конкурентните възможности на пряката продажба. Въпреки че действията на отделните страни при нормални обстоятелства се извършват добросъвестно, при определени обстоятелства се стига до злоупотреба с отношенията, когато член на домакинството, който не работи за Фирмата, започне да извършва набиране, да подбужда на интерес към търговската организация на Фирмата или да оказва натиск върху нея. Всеки член на

домакинство, който има дялова собственост в дистрибуторството на Фирмата, е отговорен за това да предотврати подбуждане или извънфирмено спонсориране на някои от членовете на домакинството, наборната дейност на член от домакинството, който не работи за Фирмата, трябва да се оценява като отнасяща се до дистрибуторството, с което дистрибуторството става предмет на дисциплинарна процедура или дейност, свързана с прекратяване на договорните отношения.

37. Комисион, 6А премия за обучение и/или стимулиране на неактивните дистрибутори (D1, D0, FA0). Ако в течение на шест (6) месеца реализирате продажба, квалифицирате се за получаване на пълен комисион, 6А премия за обучение и/или стимул плюс SP (Special Point, точка за продажба). Валидността на SP изтича за три месеца. Този статус се нарича „D1”. Ако не реализирате за шест (6) месеца продажба, но реализирате поне една продажба в срок от две (2) години, квалифицирате се за получаване на петдесет процента (50%) от пълния комисион, 6А премия за обучение и/или стимул плюс SP. Този статус се нарича „D0”. Ако не реализирате нито една продажба за две (2) години, няма да получите никакъв комисион, нито 6А премия за обучение и/или стимул. Този статус се нарича „FA0”. Дистрибутор със статус FA0 ще има възможността да се регистрира отново като дистрибутор в рамките на същата 6А2-3 група.

Изплащането на комисиона, 6А премията за обучение и/или стимула се реализира според статуса на дистрибутора към деня на обработката на комисиона. В случаи с клиент на Enagic платежната система (ECS, Enagic Payment System) дистрибуторският статус се решава въз основа на записа на изплащанията, който се издава от Фирмата 8. и 22. ден на всеки месец. Ако тези дни се падат събота и/или неделя, изплащането на комисиона, 6А премията за обучение и/или стимула се реализира в най-близкия работен ден според статуса на дистрибутора към деня на обработката на комисиона.

38. Пренебрегнати плащания. Дистрибуторството ще бъде прекратено, ако дистрибуторът не плати за закупуването на продукта от Фирмата. В случай, че дистрибуторът закупи от Фирмата продукт – дали като клиент, или като дистрибутор – и после не заплати за продукта, дистрибуторството става предмет на незабавно прекратяване. Горното правило се отнася и за индивидуалния дистрибутор, който пренебрегне плащане, дистрибутор със статут на предприятие или фирма, когато един от главните собственици пренебрегне плащане, или каквото и да е друго пренебрегване на плащане, при което страната, неизпълняваща договорените си задължения, има дялова собственост в дистрибуторството.

39. Дисциплинарни процедури. Ако дистрибуторът наруши принципите и подходите, договора, договорните условия или реализира търговия противозаконно, нечестно, измамно или неетично, може това да доведе до започването срещу него на една или повече дисциплинарни процедури от страна на Фирмата и въз основа на нейната собствена преценка:

а) Издаване на писмено напомняне или мъмрене.



b) Налагане на глоба, която може да бъде платена на момента или приспадната от бъдещи комисионни плащания.

c) Пренареждане на цялата дистрибуторска организация или на част от нея.

d) Замразяването на комисиона за неопределено време.

e) Прекратяване на дейността, което може да води до прекъсване на договорните взаимоотношения или до обновяване на договора с условия и ограничения.

f) Прекратяване на договорните взаимоотношения за дистрибуторство.

40. Право на прекратяване на договорните взаимоотношения. Фирмата си запазва правото по което и да е време да прекрати договорните взаимоотношения за дистрибуторство, когато се сметне, че дистрибуторът е нарушил разпоредбите на договора с дистрибутора, включително и разпоредбите, посочени в този документ, за принципите и подходите, в допълнената версия, или разпоредбите на действащите закони и норми на почтената търговия. Фирмата е длъжна да информира дистрибутора за недоброволното прекратяване на договорените взаимоотношения с изпращане на известие на най-актуалния пощенски адрес на дистрибутора, който Фирмата има на разположение. В случай на прекратяване на договорените взаимоотношения засегнатият дистрибутор се задължава моментално да престане да се извява като дистрибутор на Фирмата.

41. Прекратяване на договорените взаимоотношения.

a. Когато се приеме решение за прекратяване на договорените взаимоотношения с дистрибутора, Фирмата информира писмено дистрибутора за моменталното прекратяване на договорените взаимоотношения за дистрибуторство с валидност от датата на писменото уведомление. Уведомлението за прекратяване на договорените взаимоотношения се изпраща с препоръчана поща на адреса на дистрибутора, посочен в документацията на Фирмата.

b. Дистрибуторът ще има 15 дни от датата на доставянето на препоръчаната пратка, за да обжалва писмено прекратяването на договорените взаимоотношения и да представи писмено становище относно констатациите за нарушаването на договора с Фирмата, нейните принципи и/или правила. Обжалването на решението и/или отговора на дистрибутора Фирмата трябва да получи до 20 дни от датата на изпращането на прекратяването на договорените взаимоотношения от Фирмата. Ако Фирмата не получи обжалване в посочения срок, прекратяването на договорените взаимоотношения ще бъде автоматично смятано за влязло в правната си сила.

c. Ако дистрибуторът подаде обжалване срещу решението за прекратяване на договорените взаимоотношения навреме, Фирмата ще преразгледа и ще прецени прекратяването на договорените взаимоотношения, ще прецени и други съответни действия и ще информира дистрибутора за своето решение. Решението на Фирмата ще бъде окончателно и съответният проблем вече няма да бъде предмет на по-нататъшно разглеждане. В случай, че обжалването на прекратяването на договорените взаимоотношения не бъде прието, прекратяването на договорените взаимоотношения става валидно от датата, която Фирмата е въвела на първоначалното

известие за прекратяване на договорените взаимоотношения за дистрибуторство. Дистрибуторът, с когото договорните взаимоотношения биват прекратени, няма право да бъде отново спонсориран като дистрибутор на Фирмата.

d. След прекратяването на договорените взаимоотношения за дистрибуторство всички права на дистрибутора губят валидност. Повече няма право на комисиони, бонуси или оценяване. Даденото лице не може вече да дава обяви, да продава или пропагира продуктите на Фирмата или да купува продукти от Фирмата.

e. Долната линейна (downline) организация на дистрибутора, с когото са прекратени договорните взаимоотношения, автоматично се пренася на неговата пряка горна линейна (up line) организация.

42. Спонсоринг. Всички дистрибутори имат право да спонсорират останалите. И още повече – всяко лице има право да си избере свой спонсор. Ако двама дистрибутори претендират да спонсорират един и същ определен дистрибутор, Фирмата ще вземе предвид първата молба, приета в централната канцелария, за решаваща.

a. Като всеобщо правило е добрата практика да се приема първият дистрибутор като имащ право да спонсорира и пълноценно да работи с бъдещия дистрибутор, но това не е задължително да бъде непременно решаващо. Основните принципи на разумното заключение и преценка би трябвало да бъдат най-важните.

b. Като вид изгода за своите дистрибутори Фирмата може да предостави различни методи за регистрация или информиране от Фирмата за нови спонсорирани дистрибутори, включително факсова регистрация и онлайн регистрация. Докато Фирмата не получи молба, все едно дали в печатна, факсова или дигитална форма, съдържаща всичката необходима информация, като подписа на предлагания нов дистрибутор, Фирмата ще включи некомплектованата факсова или онлайн регистрация в категорията „предназначени“ за регистрация. Затова дори Фирмата да се опита да предостави определени изгоди на своите спонсориращи дистрибутори, спонсориращият дистрибутор е отговорен да представи във Фирмата комплектен и подписан от дистрибутора договор и попълнен формуляр W-9, ако спонсорът иска да получи признание за официален спонсориращ дистрибутор.

c. Във Фирмата не се случват никакви „чудеса“. Спонсорите, които спонсорират с размах, но не помагат на новите дистрибутори да развият своята стопанска инициатива, ги очаква само ограничен успех. Затова и отговорност на дистрибутора е да докара нещата докрай и да осигури новия дистрибутор да бъде регулярно информиран и обучен в областите, отнасящи се до продуктите, плана за компенсация, принципите и подходите и професионалните директиви на отраслите на мрежовия маркетинг.

d. При намиране на бъдещ дистрибутор за вход в мрежовата програма на Фирмата дистрибуторът трябва ясно да обясни следното:

- (1) Продукти: тип, капацитет, и качество на всеки продукт.
- (2) План на финансовите компенсации.
- (3) Принципи и подходи.
- (4) Права и задължения на дистрибутора.
- (5) Други важни въпроси, които повлияват мнението на бъдещия

дистрибутор.

е. Дистрибуторите не би трябвало никога да предоставят невярна информация с цел да помогнат на сключването на търговски договор или за да избегнат анулирането на договора с купувача.

f. Продажбата на дребно е изискване на мрежовата програма на Фирмата.

g. Всеки дистрибутор е длъжен да се идентифицира пред перспективния купувач с името си и идентификационния номер на Фирмата.

h. Фирмата не предлага отстъпки от продажната цена или други облекчения и дистрибуторът изобщо не може да предлага такива. Предлагане на отстъпка от страна на дистрибутора може да бъде причина за прекратяване на договорните взаимоотношения за дистрибуторство.

43. Прехвърляне на спонсоринга. Прехвърлянето рядко се разрешава и активно се избягва. Запазването на целостността на спонсоринга е абсолютна необходимост за успеха на цялата организация.

а. Като цяло прехвърлянията са разрешени само ако настъпят следните (2) обстоятелства:

(1) В случай на неетичен спонсоринг от страна на първоначалния спонсор. В такива случаи при вземането на решения краен авторитет ще бъде Фирмата.

(2) Цялостно напускане на Фирмата и изчаквателен период от шест (6) месеца за повторно подаване на молба под нов спонсор.

44. Деклариране на доходите. Изказвания за приходите, създаване на представи за доходите и тяхното нагледно привеждане и показването на комисионните чекове не е разрешено на перспективния дистрибутор. Каквото и да е неправилни, измамни и подвеждащи твърдения относно възможностите или продуктите/услугите са забранени. Ентузиазираността понякога съблазнява дистрибуторите да предлагат хипотетични цифри на приходите, като се базират на естествената сила на мрежовия маркетинг, за да създадат така представата за актуалните доходи. Това е непродуктивно, защото новите дистрибутори могат бързо да изпитат разочарование, ако техните резултати не бъдат така големи или бързи, както е предлагал хипотетичният модел. Фирмата е твърдо убедена, че потенциалът на доходите е достатъчно голям за това, че да бъде достатъчно привлекателен в действителност, без необходимостта да се посяга към изкуствени и нереални проекции.

45. Положение на дистрибутора. Каквато и да е отправка на дистрибутора към собствената му личност трябва да подчертава неговия независим статут. Например ако дистрибуторът има личен телефон за бизнес нужди, то номерът му не бива да се посочва под името на Фирмата или по друг такъв начин, който не би потвърждавал статута на дистрибутора като независим доставчик.

46. Искане на документи. Дружеството ще спазва изцяло всички искания на документи, придружени от надлежно подписано разрешение от лицето, чиито документи се искат. Освен това, компанията ще спазва изцяло всички искания на документи от правителствени агенции, които имат правомощието да изискват такива документи, при

условие че са придружени от необходимата правна документация.

47. Обява във вестниците. Някои независими представители на Фирмата използват малки обяви във вестниците при търсене на заинтересовани лица. Важат тези по-долу приведени правила:

Обявата не бива да твърди, че се предлага „работно място” или „работна функция”.

Не бива да се дава обещание за конкретен доход.

Обявата не бива да съдържа никакви подвеждащи факти или изопачавания за възможностите във Фирмата и асортимента на нейните изделия.

48. Визитки и канцеларски материали. Всички печатни материали, включително визитки и канцеларски пособия, трябва да бъдат най-напред одобрени от компанията Enagis. Критериите за одобрение на такива материали ще включват обсъждане на тяхното качество, както и начина за извяването на независимия статут на дистрибутора.

49. Привличане на клиенти по телефона. Забранено е да се ползва името на Фирмата или авторските материали с автоматични комуникационни устройства или със спекулативни действия, все едно дали при търсене на дистрибутор или клиент за продажба на дребно. Ползването на такива методи по начини, които са легални и синхронни с по-горе приведената „сляпа обява”, не може да бъде управлявано от Фирмата.

50. Медийни въпроси. Всички въпроси от страна на медиите трябва начаса да се прехвърлят към Фирмата. Този принцип трябва да осигури изграждането на безпогрешен и консистентен имидж на Фирмата пред обществеността.

51. Обезщетение и снемане на отговорност. С това независимият дистрибутор в пълен обем обезщетява и сема отговорността от Фирмата, нейните изпълнители, управители, представители и правни наместници за всички рекламации, за причини за своите действия, за молби за правно и административно производство, за такси, задължения, загуби, щети, разходи и разноски, включително и за неограничени съдебни разходи и съответни такси и за разноски за адвокати и консултанти, които може да възникнат по всяко време, подадени или постановени с оценка срещу Фирмата, и следващи от стопанската и представителната дейност на дистрибутора по време на развиването на неговия бизнес, и които са резултат от следното:

a. Нарушаване и/или недостатъчно спазване на условията на дистрибуторския договор, на принципите и процедурите, на правилата и предписанията, на упътването за маркетинговата програма или директивите или каквито и да е инструкции от Фирмата, отнасящи се до методиката и начина на изпълнение на дейността на независимото дистрибуторство;

b. Действие, за което Фирмата в своята пазарна програма не дава правомощие;

c. Измама, пренебрегване или съзнателно несъответстващо действие в операциите на независимия дистрибутор;

d. Изкривяване на фактите от действителността или неразрешен начин на представяне на Фирмата с оглед на нейните продукти и услуги, търговски възможности или потенциал или маркетинговата програма на Фирмата;

e. Неспазване на федералните, държавните или местните закони, предписания, разпоредби и/или правила, издадени от съда на съответния съдебен район;

f. Действие, което излиза извън диапазона на правомощията, дадени от Фирмата на Дистрибутора;

g. Ангажиране в дейност, при която Фирмата няма наблюдение и въздействие над действията на дистрибутора.

52. Отказ от правата. Фирмата никога не се отказва от своето право да изисква спазването на тези правила или действащи закони, регламентиращи извършването на стопанска дейност. Това важи във всички случаи, все едно дали конкретни или аналогично изведени, с изключение на случай, когато изпълнител на Фирмата, който е упълномощен да обвързва Фирмата с договорни отношения, писмено посочи, че Фирмата се е отказала от изпълняването на някоя от тези разпоредби. И още – ако Фирмата разреши нарушаване на правилата, това позволение няма отношение на нарушаването на правилата в бъдеще. Това постановление разглежда понятието „отказ от правата” и страните дават съгласието си, че Фирмата при никакви обстоятелства не се отказва от правата си в други случаи, освен на горе приведеното писмено потвърждение.

53. Право на решение. Седалището на съда, към който спада Фирмата, е в Дюселдорф, в Германия, а Фирмата при всички положения се съобразява с неговите решения. Договорените страни са се споразумели, че дистрибуторът ще спада към съдебния район и съответния съд със седалище в града на приемането на неговата молба за дистрибуторство.

54. Частична валидност. Ако някоя част от тези правила и предписания за заявлението за дистрибутор и договора или за други инструменти, посочени в този документ или издадени от кампанията Enagic, е обявена от съда на съответния съдебен район за невалидна, оставащите части на тези правила, приложения или инструменти остават в пълна валидност и действие.

#### **Контакти на фирмата**

Immermanstrasse 33 Dusseldorf, Германия

Тел: +49-(0)211-936570-00

Факс: +49-(0)211-936570-27

[www.enagic.com](http://www.enagic.com)

## **Отговорност на дистрибутора и регламент на продуктите на Enagic:**

1. Бъдещият дистрибутор трябва да изпълни изискванията за личните продажби, за да бъде признат и регистриран като активен дистрибутор на Enagic.
2. Предоставят се благоприятни платежни планове на дистрибутора, който желае да закупи продуктите на Enagic.
3. Дистрибуторът може да продава продукти чрез финансови компании, които имат сключен договор с Enagic.
4. Дистрибуторът носи пълната отговорност за всеки от следните въпроси, които могат да възникнат във връзка с клиента.

(1) Дистрибуторът незабавно предприема следните действия в случай на анулиране на договор за продажба по време на периода на размисъл:

(а) Връща комисията и другите разходи или такси на Enagic.

(б) Заменя отменената сметка с друга сметка.

(в) Всяко действие, различно от букви а) и б), се взема след обсъждането с дистрибутора, Enagic и референта.

(2) Предоставя информация, която Дружеството може да поиска от време на време по отношение на събирането на парите за продуктите на Enagic .

(3) Предоставя информация, която Дружеството може да поиска от време на време относно обработката на свързани с продажбите искове, различни от горепосочените.

След изтичането на срока за размисъл, комисията по продажбите на Enagic плаща незабавно на дистрибутора по банков път или по друг начин според указанията на дистрибутора.

**Профил на компанията:**

**ENAGIC ЯПОНИЯ**

<b>Търговско наименование</b>	<a href="#">Enagic Co., Ltd</a> Echizenya Bldg. 7F, 1-1-6 Kyobashi Chuo-ku, Tokyo 104-0031
<b>Централен офис</b>	TEL: +81 (3) 5205-6030 FAX: +81 (3) 5205-6035 Hironari Oshiro, President & CEO
<b>Изпълнителен директор</b>	June 21, 1974 1-40-1, Hoshida-kita Katano-city, Osaka
<b>Регистрация</b>	
<b>Завод</b>	TEL: +81 (72) 893-2290 Enagic Services Co., Ltd. 1-40-1, Hoshida-kita Katano-city, Osaka
<b>Централен сервиз</b>	TEL: +81 (72) 893-3306 Enagic Co., Ltd. Supply Center 1-40-1, Hoshida-kita Katano-city, Osaka
<b>Център за доставки</b>	TEL: +81 (72) 893-9027



## **ENAGIC ГЕРМАНИЯ И ЕВРОПЕЙСКИ СЕДАЛИЩА**

### **Düsseldorf**

Enagic Europe GmbH  
Immermannstr. 33  
40210 Düsseldorf, Germany

TEL: +49 211-936570-00

FAX: +49 211-936570-27

#### **Работно време: (местно време)**

Понеделник-Петък от 9:00 до 19:00 часа

Събота 11:00 - 17:00 часа

## **ENAGIC ITALY BRANCH**

### **Рим**

Enagic Italy  
Via Marco Aurelio, 35  
00184 Roma, Italy

TEL: +39 06-3330-670

FAX: +39 06-3321-9505

#### **Работно време: (местно време)**

Понеделник-Петък от 9:00 до 19:00 часа

Събота 9:00 - 17:30 часа

## **ENAGIC FRANCE BRANCH**

### **Paris**

Enagic France  
8-10 Avenue Ledru Rollin  
75012 Paris, France

TEL: +33 (0) 1 47 07 55 65

FAX: +33 (0) 1 83 71 17 06

#### **Работно време: (местно време)**

Понеделник-Петък От 10:00 до 18:00 часа

## **SERVICE STATION/TRAINING CENTER IN ROMANIA**

### **Brasov**

Branduselor nr: 68-70 6th floor

500397 Braşov, Romania

TEL: +40-374028779

MAINTENANCE/SERVICE:

+40-767606677

### **Работно време: (местно време)**

Понеделник-Петък От 9:00 до 18:00 часа

[Romania@enagiceu.com](mailto:Romania@enagiceu.com)

## **TRAINING CENTER PORTUGAL**

### **Porto**

Enagic Training Center

Av. de França, nº 735

4250 214 Porto, Portugal

TEL: +351 22 8305464

### **Работно време: (местно време)**

Понеделник-Петък От 9:00 до 17:00 часа

[portugal@enagiceu.com](mailto:portugal@enagiceu.com)

## **ENAGIC RUSSIA BRANCH**

### **Moscow**

LLC "Enagic Rus"

Letnikovskaya Str. 10 Bld. 4, Floor 1

115114, Moscow, Russia

TEL: +7 (495) 988-02-05

FAX: +7 (495) 988-02-06

### **Работно време: (местно време)**

Понеделник-Петък От 9:00 до 17:00 часа

[sales@enagic.com.ru](mailto:sales@enagic.com.ru)

## **ENAGIC CANADA BRANCH**

### **Richmond**

Van City Building Suite 678  
5900 No.3 Road Richmond  
British Columbia, Canada V6X 3P7  
TEL: (604) 214-0065  
FAX: (604) 214-0067

### **Работно време: (местно време)**

Понеделник-Петък От 9:00 до 17:00 часа

## **ENAGIC USA HEADQUARTERS**

### **Los Angeles**

4115 Spencer Street  
Torrance, CA 90503-2419  
TEL: (310) 542-7700  
FAX: (310) 542-1700

### **Работно време LA HQ: (местно време)**

Понеделник-Петък От 9:00 до 17:00 часа  
Събота 9:00 - 17:00 часа

### **Работно време LA Plaza: (местно време)**

Вт, четвъртък, петък 9:00 - 21:00 часа  
Понеделник, от 9:00 до 17:00 часа

### **Работно време EIC: (местно време)**

Понеделник-Петък от 7:00 до 18:00 часа  
Събота 9:00 - 17:00 часа

Информационният център Enagic (EIC) се намира в LA HQ.

## **ENAGIC MEXICO BRANCH**

### **Nuevo Leon**

Av Vasconcelos 345  
col Santa Engracia  
San Pedro Garza Garcia  
Nuevo Leon, Mexico  
TEL: +52 (81) 8242-5500  
FAX: +52 (81) 8242-5549

**Работно време: (местно време)**

Понеделник-Петък от 9:00 до 17:00 часа

Събота 9:00 - 13:00 часа

**ENAGIC AUSTRALIA BRANCH**

**Australia**

Enagic Australia Pty Ltd.

15/33 Waterloo Rd

Macquarie Park New South Wales 2113, Australia

TEL: +61-2-9878-1100

FAX: +61-2-9878-1200

**Работно време: (местно време)**

Понеделник-Петък от 9:00 до 17:00 часа

**ENAGIC TAIWAN BRANCH**

**Taiwan**

Enagic Taiwan

Nanjing East Road, 3-337 12F B Room

Xiong Shan Qu, Taipei City, Taiwan

TEL: 886-2-2713-2936

FAX: 886-2-2713-2938

**Работно време: (местно време)**

Понеделник-Петък от 9:00 до 17:00 часа

**ENAGIC PHILIPPINES BRANCH**

**Philippines**

Enagic Philippines, Inc.

Unit 3-4, 16th Floor

RCBC Savings Bank Corporate Center

Bonifacio Global City, Taguig City Metro Manila

TEL: 632-519-5508

FAX: 632-519-1923

**Работно време: (местно време)**

Понеделник-Петък 10.00-19.00 часа

## **ENAGIC HONG KONG BRANCH**

### **Hong Kong**

Enagic Hong Kong

Unit 1615-17, 16th Floor Miramar Tower

132 Nathan Rd.

Tsim Sha Tsui, Kowloon

Hong Kong

TEL: (852) 2154-0077

FAX: (852) 2154-0027

**Работно време: (местно време)**

Понеделник-Петък 10.00-19.00 часа Сряда 10:00 - 18:00 часа

## **ENAGIC KOREA BRANCH**

### **Korea**

Enagic Korea Co., Ltd.

7F 118-3, Nonhyun-dong

Gangnam-gu Seoul, Korea

TEL: 02-546-8120

FAX: 02-546-8127

**Работно време: (местно време)**

Понеделник-Петък от 9:00 до 17:00 часа

## **ENAGIC MAURITIUS SERVICE STATION**

### **Mauritius**

Enagic Mauritius

Jean Bernard Lebon

T9 residence Beau Soleil

Albion, Ile Maurice

TEL: (00230) 9738260

**Работно време: (местно време)**

Понеделник-Петък от 9:00 до 17:00 часа

## **ENAGIC GUADELOUPE BRANCH**

### **Guadeloupe**

Enagic Guadeloupe

Felix Dinane

Route de Jaspard

97139 Abymes

TEL: (00590) (0) 690578020

**Работно време: (местно време)**

Понеделник-Петък от 9:00 до 17:00 часа

## **ENAGIC SINGAPORE BRANCH**

### **Singapore**

Enagic Singapore Pte Ltd

111 N Bridge Rd,

25-04 Peninsula Plaza

Singapore 179098

TEL: (+65) 6720-7501

FAX: (+65) 6720-7505

**Работно време: (местно време)**

Понеделник-Петък от 9:00 до 17:00 часа

## **ENAGIC MALAYSIA BRANCH**

### **Malaysia**

Enagic Malaysia Sdn Bhd

Unit NO 25-6 & 27-6, The Boulevard

Mid Valley City, Lingkaran Syed Putra

59200 Kuala Lumpur, Malaysia

TEL: +603-2282-2332

FAX: +603-2282-233

**Работно време: (местно време)**

Понеделник-Петък от 9:00 до 17:00 часа

## **ENAGIC INDONESIA BRANCH**

### **Indonesia**

Enagic Indonesia

The Plaza Office Tower 22nd Floor

Jl. M.H. Thamrin Kav. 28-30

Jakarta 10350 Indonesia

TEL: +62 21 29923111

FAX: +62 21 29928111

**Работно време: (местно време)**

Понеделник-Петък от 9:00 до 17:00 часа

## **ENAGIC THAILAND BRANCH**

### **Thailand**

Enagic Thailand

14th Floor, Unit 1408-1410, Park Ventures Ecoplex,

57 Wireless Road,

Kwang Lumpini, Khet Patumwan,

Bangkok 10330

TEL: +662-116-3046-50

FAX: +662-116-3044

**Работно време: (местно време)**

Понеделник от 10:00 до 19:00 часа