

# **ENAGIC**

# **EUROPE**



## **Politiche e Procedure**

*In vigore dal 1 Giugno 2011*

*Il presente documento sostituisce tutte le edizioni precedenti.*

# **Enagic Europe GmbH**

## **Politiche & Procedure**

1. La Società, Politiche & Procedure, Manuale del Distributore. Enagic Europe GmbH, di seguito "la Società," è una società di vendita diretta che commercializza prodotti per la salute e altri prodotti di consumo e servizi al consumatore tramite distributori indipendenti. Le Politiche e le Procedure contenute nel presente documento si applicano a tutti i distributori indipendenti della Società. Inoltre, il Manuale del Distributore Enagic già pubblicato, come emendato e pubblicato di volta in volta, è parte integrante della presenti Politiche e del Contratto di Distribuzione Enagic.

2. Qualifiche del Distributore. Il distributore è un soggetto che ha presentato una domanda alla Società, ha concluso un accordo ed è stato accettato dalla Società in qualità di distributore. La Società si riserva il diritto di accettare o rifiutare un qualsiasi soggetto quale distributore.

Tutti i distributori devono essere maggiorenni nel paese nel quale risiedono. Eccetto in caso di rinuncia per iscritto da parte della Società al momento della richiesta, la Società considererà ciascuna coppia di coniugi come un distributore individuale. I coniugi possono agire da sponsor uno nei confronti dell'altro direttamente, ma non possono essere sponsorizzati in linee diverse. Nel caso in cui la Società venga a conoscenza del fatto che il secondo coniuge è stato sponsorizzato in una linea diversa per un qualsiasi motivo dopo che è stato sponsorizzato il coniuge iniziale, la Società si riserva il diritto di modificare lo status di un coniuge da distributore a utente o di trasferire la distribuzione di un coniuge al suo distributore superiore. Nel caso in cui un coniuge sia già un distributore, il coniuge non partecipante può scegliere di diventare un distributore, ma deve entrare a far parte della stessa distribuzione del coniuge o deve essere direttamente sponsorizzato da questi. La Società si riserva il diritto di rifiutare le richieste di nuove distribuzioni. In caso di divorzio di un distributore costituito da marito e moglie, gli stessi dovranno informare la Società su come sarà gestita successivamente la distribuzione. In caso contrario, la Società riconoscerà la decisione finale emessa in sede giudiziaria o di giudizio relativamente alla distribuzione.

Nel caso in cui un distributore esistente sia intenzionato ad aprire la seconda o terza distribuzione, detta registrazione dovrà essere effettuata sotto la sua registrazione esistente o

sotto la registrazione del coniuge.

I distributori sono rappresentanti commerciali indipendenti della Società e non devono essere considerati quali acquirenti di un franchising o di una distribuzione. L'accordo tra la Società e i suoi distributori non crea un rapporto di lavoro subordinato tra datore di lavoro e dipendente, né un rapporto di agenzia, società o joint-venture tra la Società e i distributori. Ciascun distributore dovrà mantenere indenne la Società da qualsiasi rivendicazione, richiesta di danno o passività derivanti dalle pratiche commerciali del distributore. I distributori della Società non sono autorizzati a vincolare la Società a nessun tipo di obbligo. Ciascun distributore è incoraggiato a fissare i propri orari di lavoro e a stabilire il proprio metodo di vendita, purché nel rispetto delle politiche e delle procedure della Società.

I distributori indipendenti sono responsabili del pagamento di tutte le tasse e le imposte applicabili secondo quanto stabilito dalle leggi dell'Unione Europea. Enagic Europe GmbH non agisce quale sostituto d'imposta e non è responsabile delle imposte non pagate da parte dei distributori indipendenti.

Il programma della società è basato sulle vendite al dettaglio al consumatore finale. La società riconosce inoltre che i distributori possono acquistare il prodotto in quantità ragionevoli per uso personale o familiare. Per questa ragione, la vendita al dettaglio ai fini del bonus comprende le vendite effettuate ai non partecipanti, nonché le vendite effettuate ai distributori per uso personale o familiare che non sono effettuate con finalità di qualifica o avanzamento. Le politiche della Società, tuttavia, vietano rigorosamente di acquistare prodotti o grandi quantità di scorte in quantità irragionevoli unicamente allo scopo di avere diritto ai bonus o di avanzare nel programma di marketing. I distributori non possono costituire scorte di prodotto né incoraggiare gli altri partecipanti al programma a costituire scorte. I distributori devono rispettare i requisiti di vendita al dettaglio personali e delle linee di distribuzione pubblicati, compresi le vendite al dettaglio necessarie ai non partecipanti, nonché le responsabilità di supervisione, per aver diritto a bonus, superamenti o avanzamenti.

I distributori non possono fare affermazioni o dichiarazioni sulla Società eccetto quelle approvate e fornite per iscritto dalla Società, come ad esempio le sue Politiche e Procedure e/o qualsiasi altro materiale illustrativo ufficiale stampato e pubblicato.

3. Integrità di Presentazione della Transazione. È essenziale per il successo della Società, dei suoi distributori e clienti che le presentazioni delle transazioni alla Società abbiano un'integrità di comunicazione. Tutte le presentazioni delle transazioni alla Società, comprese senza limitazione, le richieste di distribuzione, le comunicazioni del distributore, le transazioni finanziarie del distributore e le transazioni del cliente, devono essere presentate

dalla persona fisica o società coinvolta nella transazione. La presentazione delle transazioni da parte di terzi è vietata. Il distributore non è autorizzato a presentare transazione per conto di altri distributori, persone che richiedono la distribuzione o clienti. Il distributore non può utilizzare la propria carta di credito o il proprio conto bancario per conto di un'altra persona fisica o di un altro distributore, eccetto che nel caso in cui sia autorizzato a farlo in qualità di pagatore alternativo. Questa norma si applica a tutte le forme di presentazione delle transazioni, comprese senza limitazione, le presentazioni effettuate on line, per telefono, per fax, tramite e-mail, ecc.

4. Conduzione dell'Attività. Nel corso della conduzione dell'attività, il distributore dovrà tutelare e promuovere la reputazione dei prodotti e dei servizi della Società e dovrà astenersi da qualsiasi comportamento che possa risultare dannoso per la reputazione della Società o per la commercializzazione dei prodotti o servizi o in contrasto con il pubblico interesse, e dovrà evitare qualsiasi comportamento o pratica scortese, ingannevole, fuorviante, disonesto o immorale. Il distributore non dovrà molestare o insidiare gli altri distributori, né interferire con loro. e dovrà rispettare in qualsiasi momento la privacy degli altri distributori. Il distributore non dovrà denigrare la Società, gli altri distributori della Società, i prodotti e/o i servizi della Società, i piani di marketing e di retribuzione o i dipendenti della Società. La violazione di quanto sopra costituirà un motivo valido di rescissione.

5. Fornitura di Supporto in qualità di Sponsor. Il distributore che agisce in qualità di sponsor per altri distributori ha l'obbligo di eseguire una supervisione in buona fede, una funzione di distribuzione e vendita nella vendita e/o consegna del prodotto al cliente finale e nella formazione delle persone sponsorizzate. I distributori devono mantenere un contatto, una comunicazione e una supervisione gestionale continui con la propria organizzazione di vendita. Gli esempi di tale supervisione possono comprendere, senza limitazione: corrispondenza scritta, incontri personali, contatti telefonici, posta vocale, posta elettronica, sessioni di formazione, accompagnamento di persone alle attività di formazione della Società, ecc. I distributori devono essere in grado di fornire alla Società con frequenza annuale una prova dell'adempimento continuato delle proprie responsabilità in qualità di sponsor.

6. Responsabilità per il Pagamento di Imposte. Tutti i distributori sono personalmente responsabili del pagamento delle imposte locali, statali e federali dovute sui guadagni provenienti da provvigioni o su qualsiasi altro guadagno generato in qualità di venditore dei prodotti e dei servizi della Società. Questa regola non è applicabile per tutte le Nazioni.

7. Pubblicizzazione di Informazioni Corrette. I distributori della Società non possono pubblicizzare i prodotti e i servizi e/o i piani di marketing della Società eccetto

secondo quanto specificatamente approvato dalla Società. I distributori della Società accettano di non fare dichiarazioni false o fraudolente sulla Società, sui prodotti, sul piano di retribuzione della Società o sui potenziali ricavi.

(a) I distributori Enagic non acquistano sistemi di trattamento dell'acqua Enagic per rivenderli. Un distributore Enagic agisce quale persona che acquisisce l'ordine nei confronti dei clienti al dettaglio oppure ordina un sistema di trattamento dell'acqua Enagic per uso personale in qualità di cliente che è anche distributore. I sistemi di trattamento dell'acqua Enagic acquistati dai distributori Enagic non sono destinati alla rivendita. Tutti i sistemi di trattamento dell'acqua Enagic sono venduti ai prezzi imposti Enagic. Il distributore non può pubblicizzare per la vendita o vendere un sistema di trattamento dell'acqua Enagic allontanandosi dai prezzi Enagic. Il distributore Enagic non può pubblicizzare, offrire o concedere al cliente uno sconto o altra controprestazione per favorire un prezzo al cliente inferiore per un sistema di trattamento dell'acqua Enagic.

#### 8. Marchi di Fabbrica, Nomi Commerciali, Pubblicità.

a) Il nome della Società e gli altri nomi che possono essere adottati dalla Società sono marchi di fabbrica e nomi commerciali proprietari della Società. Come tali, detti marchi hanno un grande valore per la Società e vengono forniti ai distributori ad uso esclusivo del distributore unicamente nel modo espressamente autorizzato. I distributori accettano di non pubblicizzare i prodotti o servizi della Società in nessun modo fatta eccezione per i materiali pubblicitari o promozionali messi a disposizione dei distributori dalla Società. I distributori accettano di non utilizzare materiali scritti, stampati, registrati o di altra natura per pubblicizzare, promuovere o descrivere i prodotti, i servizi o il programma di marketing della Società, o in nessun altro modo, materiali che non sono stati protetti da copyright e forniti dalla Società, fatta eccezione per il caso in cui tali materiali sono stati presentati alla Società ed approvati per iscritto dalla Società prima di essere divulgati, pubblicati o esibiti.

b) Il distributore, in qualità di parte contraente indipendente, è pienamente responsabile di tutte le sue dichiarazioni verbali e scritte rilasciate relativamente ai prodotti, servizi e/o programmi di marketing che non sono espressamente contenute per iscritto nel contratto di distribuzione in vigore, nei materiali pubblicitari o promozionali direttamente forniti dalla Società. Il distributore accetta di risarcire la Società e di mantenerla indenne da qualsiasi responsabilità, comprese sentenze, sanzioni civili, rimborsi, spese legali, costi di tribunali, opportunità di business perdute o rivendicazioni nei confronti della Società in conseguenza delle dichiarazioni non autorizzate del distributore.

c) La Società non consentirà l'uso dei suoi copyright, design, logo, nomi commerciali, marchi di fabbrica, ecc. senza la sua precedente autorizzazione scritta. I distributori non possono utilizzare il logo della Società nei materiali di marketing o vendita, ad

eccezione dei bigliettini da visita approvati. Il termine registrato come marchio di fabbrica Kangen Water™ deve riportare l'annotazione appropriata. In aggiunta ai divieti generali sull'uso dei marchi di fabbrica o dei logo della Società, la Società proibisce specificatamente l'uso dei marchi di fabbrica o dei logo della Società in relazione alla vendita di qualsiasi altro prodotto non della Società.

d) Tutti i materiali della Società, siano essi stampati, filmati o prodotti tramite registrazione sonora o disponibili su Internet, sono protetti da copyright e non possono essere riprodotti né per intero né in parte dai distributori o da altre persone ad eccezione di quanto autorizzato dalla Società. L'autorizzazione a riprodurre un qualsiasi materiale sarà presa in considerazione solamente in circostanze estreme. Pertanto, il distributore non deve prevedere che tale approvazione sarà concessa.

e) Il distributore della Società non è autorizzato a produrre, utilizzare o distribuire informazioni relative al contenuto, alle caratteristiche o alle proprietà del prodotto o servizio della Società che non sono state fornite direttamente dalla Società. Tale divieto comprende, senza limitazione, mezzi stampati, audio e video.

f) Il distributore della Società non può produrre, vendere o distribuire materiale informativo, filmati o registrazioni sonore che sono ingannevolmente simili per natura a quelli prodotti, pubblicati o forniti dalla Società per i suoi distributori. Inoltre, il distributore non può acquistare, vendere o distribuire materiali non della Società che implicano o suggeriscono che tali materiali sono prodotti dalla Società.

g) Tutti gli annunci pubblicitari o istituzionali o le copie pubblicitarie dei marchi di fabbrica, diversi da quanto disciplinato dalle norme che precedono, devono essere presentati alla Società e approvati per iscritto dalla Società prima della pubblicazione.

h) Tutta la pubblicità, il direct mailing e gli espositori devono essere approvati per iscritto prima di essere divulgati, pubblicati o esibiti. La pubblicità alla radio, alla TV, sui giornali, nelle riviste e nei siti Web, ed eccezione del sito Web del distributore, è rigorosamente vietata.

i) Non devono essere fatte dichiarazioni sulle proprietà terapeutiche o curative dei prodotti. In particolare, il distributore non può dichiarare che i prodotti della Società hanno come finalità diagnostica, trattare, curare o prevenire malattie. Tali dichiarazioni possono essere percepite come affermazioni di carattere medico. Conformemente alla politica che vieta le dichiarazioni di carattere medico, curativo o terapeutico, Enagic elenca l'applicazione specifica di tali politiche che include, senza limitazione, quanto segue:

- 1) È fatto divieto ai distributori di fare dichiarazioni di carattere medico, curativo o terapeutico, sia esplicite che implicite;

- 2) I distributori non sono autorizzati ad usare in tutti i loro materiali di marketing e promozione descrizioni che sono considerate come dichiarazioni sanitarie o mediche, indicanti che la Kangen Water™ può alleviare, curare, diagnosticare, prevenire, attenuare o trattare condizioni mediche, disturbi o malattie.
- 3) Qualsiasi violazione delle presenti linee guida costituirà un valido motivo per azioni disciplinari, per la sospensione delle provvigioni e/o la cessazione dello status di distributore.

j) Contratto di Licenza del Marchio di Fabbrica e Vendita di Materiali di Marketing:

Tutti i distributori che intendono vendere prodotti aggiuntivi, compresi i prodotti sanitari e cosmetici, diversi dai generatori di acqua per elettrolisi, devono ottenere la precedente approvazione dell'Ufficio Conformità di Enagic. Ciascun articolo approvato deve essere specificato nel contratto definito come Contratto di Licenza del Marchio di Fabbrica e Vendita di Materiali di Marketing. Tutti i distributori che hanno sottoscritto il contratto devono pagare una royalty del 5% in base alle vendite lorde mensili totali a Enagic. La produzione e la vendita di materiali di marketing, compresi i DVD registrati nel corso di seminari senza la precedente autorizzazione della Società sono rigorosamente vietate in qualsiasi circostanza. I distributori che violano il presente articolo sono soggetti a sospensione e/cessazione senza preavviso.

9. Politica Internet e Sito Web. La Società dispone di un sito Web aziendale ufficiale. I distributori sono autorizzati a fare pubblicità su Internet attraverso un programma della Società approvato che consente ai distributori di scegliere tra i modelli di homepage della Società che possono essere personalizzati con il messaggio del distributore e le informazioni di contatto del distributore. Tali siti Web sono direttamente collegati al sito Web della Società e danno al distributore una presenza su Internet professionale ed approvata dalla Società. I distributori possono utilizzare solamente questi siti Web approvati. I distributori non possono progettare indipendentemente un sito Web che utilizza i nomi, i logo, le descrizioni di prodotti o servizi della Società, e non possono utilizzare annunci pubblicitari "al buio" su Internet che fanno dichiarazioni sul prodotto o sui ricavi sostanzialmente associate con i prodotti, i servizi o il piano di retribuzione della Società. Tutte le persone che utilizzano i nomi, i logo, i marchi di fabbrica, ecc. della Società su Internet o in qualsiasi altro mezzo pubblicitario, eccetto quanto consentito dalle Norme e Normative della Società, saranno soggette a misure disciplinari immediate, compresa la cessazione dello status di distributore.

10. Divieto di Vendita in Siti Internet Non Autorizzati. I distributori non sono autorizzati a vendere o promuovere i prodotti della Società in siti Internet dedicati allo shopping o alle aste, come ad esempio eBay, amazon.co e craigslist.com, ecc. Le violazioni

del presente articolo costituiranno un motivo valido per sospendere le provvigioni e/o mettere fine allo status di distributore.

11. Politica No Spam. È una politica specifica della Società vietare e-mail non richieste (spamming) o informazioni tramite facsimile relative all'opportunità di business e ai prodotti e servizi della Società. La politica della Società è di tolleranza zero nei confronti delle pratiche di spamming. I distributori che violano la "politica no spam" della Società sono soggetti a cessazione, sospensione o azione disciplinare.

12. Strutture per la Vendita al Dettaglio. I prodotti o servizi della Società possono essere esposti e venduti unicamente in strutture per la vendita al dettaglio in cui la natura dell'attività è prendere appuntamenti con i clienti (come ad esempio saloni di bellezza, studi medici e fitness club in cui vengono presi appuntamenti per training personale o in cui sono programmate lezioni); la vendita di tali prodotti o servizi nell'ambito di dette strutture per la vendita al dettaglio deve essere condotta da un distributore e deve essere preceduta da un colloquio nel corso del quale il distributore presenta al potenziale cliente i prodotti o servizi e l'opportunità di business, esattamente come avrebbero fatto se si fossero incontrati fuori della struttura per la vendita al dettaglio. Il materiale illustrativo, i banner o i cartelli prodotti dalla Società possono essere esposti unicamente in uno scaffale, bancone o parete e devono essere esposti da soli. I prodotti o servizi non possono essere venduti dallo scaffale o presi dall'espositore per essere acquistati da un cliente. I prodotti o servizi della Società non possono essere venduti in strutture per la vendita al dettaglio, neppure tramite appuntamento, nel caso in cui prodotti o servizi concorrenziali sono venduti nella stessa struttura. Di volta in volta, la Società può annunciare politiche e norme che ampliano o riducono le limitazioni sulle vendite in strutture per la vendita al dettaglio.

13. Divieto di affiliazione con altre società che commercializzano sistemi di trattamento dell'acqua.

a) Il rapporto di distribuzione verrebbe compromesso se i distributori Enagic commercializzassero prodotti concorrenti per il trattamento dell'acqua, la filtrazione dell'acqua o la conversione di acqua alcalina. Pertanto, fintantoché il distributore Enagic desidera conservare lo status di distributore, il distributore non potrà vendere né commercializzare prodotti per il trattamento dell'acqua, la filtrazione dell'acqua o la conversione di acqua alcalina che sono simili ai prodotti venduti da Enagic.

b) Il bonus 6A2-3 è disponibile solo per quei distributori che sono distributori esclusivi di Enagic nella vendita diretta/attività di multilevel marketing (MLM).

14. Divieto di Vendita di Kangen Water. La vendita di Kangen Water® imbottigliata o di una qualsiasi altra acqua in una qualsiasi forma prodotta da una macchina Enagic è rigorosamente vietata, comprendendo tale divieto tutte le vendite di Kangen Water® in cui



una persona riceve acqua, imbottigliata o altrimenti, proveniente da una macchina Enagic. È vietato raccogliere "donazioni" o altre somme di denaro per la distribuzione di Kangen Water®. È vietato far pagare ai clienti l'uso dell'elettricità o l'uso generale della macchina. Tali spese sono considerate spese commerciali e devono pertanto essere pagate dal distributore, non dal cliente. Qualsiasi violazione della presente sezione costituirà un motivo valido per mettere fine allo status di distributore.

È consentita la fornitura di Kangen Water® imbottigliata ad un potenziale acquirente. Tuttavia, è severamente vietata qualsiasi etichettatura sulla bottiglia o allegata alla bottiglia, in quanto può creare confusione, facendo credere che l'acqua campione è una "bottiglia" o "è in vendita", invece di un semplice campione fornito da una persona ad un'altra gratuitamente, in violazione di normative statali o locali che regolano "l'imbottigliamento" e la vendita di "acqua imbottigliata".

15. Fiere Commerciali. Con l'autorizzazione scritta della Società, i prodotti o servizi della Società e l'opportunità di business possono essere esibiti dai distributori nel corso di fiere commerciali. La richiesta di partecipazione alle fiere deve essere ricevuta per iscritto dalla Società almeno due settimane prima dello svolgimento della fiera. L'autorizzazione scritta della Società deve essere ricevuta prima di partecipare alla fiera. Eccezion fatta per il caso in cui venga ottenuta un'autorizzazione scritta dalla Società, i prodotti o servizi della Società e l'opportunità di business sono i soli prodotti o servizi e/o opportunità di business che possono essere offerti nello stand della fiera. Solo i materiali di marketing prodotti dalla Società potranno essere esibiti o distribuiti. I distributori non sono autorizzati a vendere o promuovere i prodotti o servizi della Società o l'opportunità di business in mercatini delle pulci, riunioni in cui vengono barattati oggetti o vendite di oggetti usati.

16. Territorio Assegnato. Ai distributori non vengono assegnati territori esclusivi ai fini di marketing e i distributori non possono dedurre o affermare di avere un territorio esclusivo. Non esistono limitazioni geografiche per la sponsorizzazione di distributori o per la vendita dei prodotti all'interno dell'Unione Europea o territori/paese approvato in cui la Società è registrata come società attiva.

17. Vendite Internazionali. I distributori indipendenti non possono esportare o vendere, direttamente o indirettamente ad altre persone che esportano prodotti della Società, materiale pubblicitario, sussidi di vendita o materiale promozionale relativo alla Società, i loro prodotti o servizi o il programma della Società dagli Stati Uniti, dai suoi possedimenti o territori in un altro paese. I distributori indipendenti che scelgono di sponsorizzare a livello internazionale sono autorizzati a farlo solo nei paesi in cui la Società o la sua società affiliata è registrata per svolgere la sua attività e gli stessi devono rispettare le Norme di Funzionamento della distribuzione della Società in tale paese. Una violazione della

presente norma costituisce una violazione materiale del presente contratto ed è un motivo valido per la cessazione immediata della distribuzione.

18. Variazione della Ragione Sociale. La Società si riserva il diritto di approvare o disapprovare la variazione delle ragione sociale del distributore, la formazione di società di persone, società di capitali e società fiduciarie a fini fiscali, di pianificazione patrimoniale e di responsabilità limitata. Nel caso in cui la Società approvi tale variazione da parte del distributore, il nome dell'organizzazione e i nomi dei mandanti dell'organizzazione devono comparire nell'accordo di richiesta del distributore, insieme al numero della previdenza sociale o al codice di identificazione federale. È vietato effettuare variazioni per tentare di eludere o violare le norme della Società relativamente alle azioni di turbativa, richiesta insistente, targeting, sponsorizzazione incrociata o interferenza.

19. Annullamento della Distribuzione. L'accordo di distribuzione indipendente può essere annullato in qualsiasi momento e per qualsiasi ragione dal distributore comunicando alla Società per iscritto la decisione di procedere all'annullamento. Tutti gli annullamenti sono accettati ed effettivi secondo quanto indicato. A partire dalla data di annullamento effettiva, il distributore indipendente perde tutti i privilegi di leadership e di organizzazione lunga la linea di distribuzione e non ha più diritto a provvigioni, bonus o premi. Detto distributore non potrà pubblicizzare, vendere o promuovere i prodotti della Società o acquistare prodotti dalla Società.

L'organizzazione verso il basso del distributore che effettua l'annullamento viene trasferita automaticamente alla persona immediatamente superiore. Il distributore dimissionario deve attendere sei (6) mesi prima di avere diritto a essere nuovamente sponsorizzato in qualità di distributore della Società, sia come persona fisica sia come società.

20. Variazione Prezzi di Prodotti o Assistenza. La Società avrà diritto a effettuare variazioni dei prezzi di prodotti o assistenza in qualsiasi momento e senza preavviso, nonché a effettuare variazioni nella dichiarazione di politiche e procedure.

21. Imposte e Normative. Ciascun distributore dovrà rispettare tutte le imposte locali e statali nonché le normative che regolano la vendita di prodotti o servizi della Società.

22. Ripensamento. Indipendentemente dalla politica di garanzia della Società concessa al cliente al dettaglio per un periodo di tempo più lungo, tutte le vendite al dettaglio devono rispettare la Norma del Periodo di Ripensamento di Dieci Giorni lavorativi per comunicare l'annullamento della vendita al dettaglio. Il diritto di annullamento di Dieci giorni lavorativi deve essere spiegato verbalmente al cliente e il cliente deve ricevere una copia del modulo di comunicazione dell'annullamento.

23. Prodotti Simbolo della Società. Il prodotto simbolo della Società è un prodotto

che comporta il trattamento dell'acqua in relazione alla depurazione e alla regolazione del contenuto alcalino. Tale prodotto simbolo è importantissimo per il brand e l'immagine di Enagic. Pertanto, nonostante i distributori siano liberi di vendere, nell'ambito delle linee guida delle politiche della Società, prodotti di venditori terzi, il distributore della Società non può, nel corso della durata della distribuzione, vendere prodotti che coinvolgono i prodotti simbolo della Società, vale a dire prodotti che comportano il trattamento dell'acqua relativamente alla depurazione e alla regolazione del contenuto alcalino. La violazione della presente disposizione può comportare la cessazione della distribuzione.

24. Divieto di Azioni di Turbativa e Richiesta Insistente Incrociata di Prodotti o Altre Opportunità di MLM/Business. La Società si impegna seriamente per proteggere la sussistenza della sua forza vendite e il duro lavoro investito nel costruire un'organizzazione di vendita. Le azioni di turbativa e di richiesta insistente in cui i distributori cercano di turbare, anche tramite richieste insistenti, altri distributori nell'organizzazione di vendita relativamente a prodotti e servizi non della società e ad altre opportunità di MLM/business indeboliscono gravemente il programma di marketing della Società, interferiscono nel rapporto tra la Società e la sua forza vendita e distruggono la sussistenza di altri distributori che hanno lavorato duramente per costruire il proprio business, il business delle loro vendite e i benefici che hanno guadagnato contribuendo a costruire un'organizzazione di vendita. Pertanto, i distributori non possono vendere, direttamente o indirettamente, a altri distributori della Società prodotti o servizi non della società, o fare richieste insistenti agli stessi, né promuovere in nessun modo presso altri distributori della Società opportunità di business in programmi di marketing di altre società MLM o opportunità di business in nessuna occasione. I distributori della Società non svolgeranno attività di assunzione o promozione che si dirigono a distributori della Società per opportunità o prodotti di altre società di vendita diretta o opportunità di business, direttamente che indirettamente, da soli o insieme ad altri, e non parteciperà, direttamente o indirettamente, in azioni di turbativa, richiesta insistente o interferenza del distributore della Società per altre società di vendita diretta o altre opportunità di business. Salvo quanto approvato per iscritto dalla Società, tale divieto comprende le vendite o la richiesta insistente di prodotti o servizi non della società in occasione di incontri organizzati per la vendita, la promozione, la formazione, il reclutamento di personale, le dimostrazioni ecc. della Società. Tale divieto relativo alle attività di targeting, interferenza, richiesta insistente e turbativa resterà in vigore per la durata del contratto di distribuzione e per i tre (3) anni successivi alla rescissione del contratto di distribuzione. Per la durata del presente contratto e per i tre (3) anni successivi alla rescissione dello stesso, il distributore non recluterà, direttamente o indirettamente, distributori della Società per entrare a far parte di altre società di vendita diretta o network marketing, né fare richieste

insistenti, direttamente o indirettamente, ai distributori della Società affinché acquistino servizi o prodotti o interferiscano in altro modo con i rapporti contrattuali tra la Società e i suoi distributori.

A causa della natura unica, delle caratteristiche simbolo e dell'associazione con il settore del trattamento dell'acqua con Enagic, e a causa della confusione e del conflitto che possono verificarsi spontaneamente, i distributori Enagic non possono operare nella rappresentanza o vendita di sistemi di trattamento dell'acqua offerti da società diverse da Enagic.

25. Riservatezza del Venditore. Il rapporto commerciale della Società con i suoi venditori, fabbricanti e fornitori è un rapporto riservato. Il distributore non può contattare direttamente o indirettamente, parlare o comunicare con rappresentanti di fornitori o fabbricanti della Società, ad eccezione di eventi sponsorizzati della società in cui il rappresentante è presente su richiesta della Società. La violazione della presente norma può portare alla cessazione e a possibili richieste di danni nel caso in cui l'associazione venditore/fabbricante sia compromessa dal contatto del distributore.

26. Recupero Provvigioni. La Società avrà diritto alla restituzione delle provvigioni precedentemente pagate su una vendita di prodotti/servizi nel caso in cui l'acquisto di prodotti/servizi venga annullato o revocato o venga pagato un rimborso per un acquisto estinto. La Società recupererà la provvigione tramite adeguamento nel successivo pagamento tramite bonifico bancario al distributore. Nel caso in cui non sia disponibile una provvigione per l'adeguamento, il distributore che ha ricevuto la provvigione dovrà ripagare la provvigione pagata sulla "vendita revocata" entro 30 giorni dalla comunicazione di rimborso della Società.

27. Riservatezza delle informazioni verso il basso. Con frequenza periodica, la Società fornirà al distributore informazioni sull'elaborazione di dati e rapporti, che conterranno informazioni sull'organizzazione di vendita verso il basso del distributore, sugli acquisti dei prodotti e sul mix dei prodotti. Il distributore riconosce che tali informazioni sono informazioni proprietarie e riservate della Società e che vengono trasmesse al distributore su base confidenziale. Il distributore accetta di non divulgare tali informazioni a terzi direttamente o indirettamente e di non utilizzarle per fare concorrenza alla Società direttamente o indirettamente durante la validità o dopo la cessazione del contratto di distribuzione. Il distributore e la Società concordano che, salvo quanto stabilito nel presente accordo di riservatezza e non divulgazione, la Società non fornirà informazioni riservate al distributore

28. Variazione di Stato. Matrimonio: Due distributori della Società che si sposano dopo aver costituito la propria distribuzione individuale possono continuare a gestire le loro

distribuzioni esistenti.

Divorzio: In caso di divorzio di una coppia spostata, gli ex-coniugi dovranno comunicare alla Società il nominativo della persona che si assume la responsabilità della distribuzione in uno dei modi seguenti:

a) Accordo scritto autenticato da un notaio firmato da entrambe le parti indicante chi manterrà la

distribuzione.

b) Ordinanza del tribunale indicante chi riceve la custodia sulla distribuzione

c) Entrambe le parti possono scegliere di mantenere la distribuzione congiunta e di operare come società di persone.

Il distributore divorziato può richiedere una nuova distribuzione senza dover attendere 6 mesi.

Decesso: In caso di decesso di un distributore, i diritti e le responsabilità della distribuzione possono essere trasferiti all'erede legittimo, legalmente documentato, a condizione che tale persona abbia presentato una nuova richiesta di distribuzione, insieme ad una copia del certificato di morte.

Invalidità: Nel caso in cui un distributore riporti un'invalidità tale da non riuscire più a soddisfare i doveri richiesti a un distributore della Società, il rappresentante legale o il curatore del consulente affetto da invalidità dovrà:

a) contattare la Società entro trenta (30) giorni dal verificarsi dell'invalidità e comunicare alla Società lo status del distributore e i piani per la gestione futura o l'annullamento della distribuzione.

b) Fornire una copia autenticata da un notaio o confermata dal tribunale della nomina in qualità di legale rappresentante o curatore.

c) Fornire una copia autenticata da un notaio o confermata dal tribunale del documento che stabilisce il diritto di amministrare l'attività della Società.

Qualora il rappresentante legale o il curatore intendano continuare l'attività della distribuzione, questi dovrà compilare una nuova richiesta di distribuzione, la politica dei resi e riceverà la formazione richiesta a seconda del livello del distributore affetto da invalidità al momento in cui ha riportato detta invalidità. Tali requisiti saranno soddisfatti con una scadenza di sei mesi.

29. Upgrade delle Macchine. Tutti gli upgrade delle macchine devono essere autorizzati solo dall'Enagic Europe. La Società si riserva il diritto di rifiutare gli upgrade delle macchine a sua discrezione.

a) L'upgrade di macchine nuove, non utilizzate è consentito entro un (1) anno dall'acquisto.

Tutte le richieste devono essere accompagnate da un diritto di upgrade di Euro 40.

b) L'upgrade sulle macchine usate è consentito entro trenta (30) giorni dall'acquisto. Tutte le richieste devono essere accompagnate da un diritto di upgrade di gestione di Euro 40.

30. Vendita o Trasferimento. Tutta la merce venduta a terzi non dà diritto ad essere considerati come distributori Enagic Europe GmbH. I distributori accettano di comunicare quanto sopra a terzi e concordano inoltre di non promettere la possibilità di trasferire i diritti di distribuzione.

Il distributore non può vendere, cedere o trasferire altrimenti la sua distribuzione, posizione di marketing o altri diritti di distribuzione senza la richiesta e l'approvazione da parte della Società per iscritto. Il presente paragrafo si applica anche al trasferimento di interessi in una società che possiede una distribuzione, comprese senza limitazione, società di capitali, società di persone, società fiduciarie o altra società non individuali. La Società si riserva il diritto di riesaminare l'accordo di vendita e di verificare la rinuncia dello sponsor superiore nel caso in cui lo sponsor superiore rifiuti l'acquisto della distribuzione.

Il distributore non può aggiungere un co-richiedente alla distribuzione e quindi rimuovere il nome dalla distribuzione, nel tentativo di eludere le procedure di vendita, cessione, delega o fusione della Società. Il distributore primario deve attendere dodici (12) mesi dopo l'aggiunta del co-richiedente alla distribuzione prima di essere autorizzato a rimuovere il nome dalla distribuzione. È vietato usare una vendita o un trasferimento nel tentativo di eludere la politica della Società sulle azioni di turbativa, richiesta insistente, sponsorizzazione incrociata o interferenza.

Per un periodo di tre (3) anni dopo la vendita o il trasferimento, il distributore accetta di non ostacolare, danneggiare, compromettere o interferire, direttamente o indirettamente, con l'attività della Società, sia tramite interferenza o turbativa nei confronti dei suoi dipendenti o distributori, ostacolando il rapporto con clienti, agenti, rappresentanti, distributori, fornitori, venditori o fabbricanti o altrimenti. I termini "ostacolare" o "interferire" comprendono, senza limitazione, la richiesta insistente diretta o indiretta o il reclutamento per altre opportunità di business di vendita diretta o prodotti o servizi di altre società di vendita diretta. Il distributore che intende vendere o trasferire la sua distribuzione deve riconoscere e accettare la presente disposizione prima di finalizzare la vendita o il trasferimento della distribuzione stessa.

31. Diritti della Società. La Società si riserva espressamente il diritto di modificare o correggere i prezzi, le Norme e le Normative, le Politiche e le Procedure, la disponibilità dei prodotti e il piano di retribuzione. Dietro comunicazione scritta, tali variazioni sono automaticamente incorporate come parte dell'accordo tra la Società e il distributore. La

comunicazione delle variazioni da parte della Società può comprendere, senza limitazione, corrispondenza per posta, e-mail, fax, post nel sito Web della Società, pubblicazione nella newsletter o nelle riviste della Società, ecc.

a. Enagic si riserva il diritto di prendere tutte le decisioni finali relativamente all'interpretazione degli articoli definiti nelle Politiche e Procedure della Società. La decisione finale della Società basata sull'interpretazione degli articoli definiti nelle Politiche e Procedure della Società entra immediatamente in vigore. Tutti i distributori sono obbligati a seguire la decisione della società relativamente all'interpretazione degli articoli delle Politiche e Procedure della Società.

32. Proprietà Non Individuale. Il distributore può essere costituito da una società di persone o una società di capitali. Tuttavia, una persona fisica non può partecipare in nessun modo a più di tre (3) distribuzioni senza l'esplicita autorizzazione scritta della Società. Tale possibilità sarà presa in considerazione solamente nelle circostanze più estreme e straordinarie.

a. Una distribuzione può cambiare il suo stato sotto lo stesso sponsor da persona fisica a società di persone o società di capitali o da società di persone a società di capitali con la documentazione appropriata e completa.

b. Per formare una nuova distribuzione come società di persone o società di capitali o per cambiare lo stato in una di queste forme di attività, il distributore deve richiedere un modulo di richiesta di variazione dall'ufficio della sede centrale della Società. Il modulo deve essere presentato indicando in maniera dettagliata tutti i soci, gli azionisti, i dirigenti o gli amministratori della società di persone o società di capitali. Il socio o dirigente che presenta il modulo deve essere autorizzato a stipulare contratti vincolanti a nome della società di persone o società di capitali. Inoltre, presentando il modulo della società di persone/società di capitali, tale persona fisica dichiara che nessuna delle persone che possiedono un interesse nell'attività ha mostrato interesse nella distribuzione entro tre (3) mesi dalla presentazione del modulo (eccetto in caso di continuazione di una distribuzione esistente che cambia la sua forma di operare).

33. Distribuzione Individuale. Una persona fisica può avere fino a tre (3) distribuzioni nella Società. Tale persona non può possedere un'altra distribuzione, sia individualmente che in maniera congiunta, e non può partecipare in qualità di socio, proprietario, azionista, amministratore, o membro dell'associazione, al di fuori della sua distribuzione. Una persona fisica deve fornire alla Società il codice fiscale.

34. Distribuzione di Società. Il proprietario di una società (società di capitali) può avere fino a cinque (5) distribuzioni nella Società, a condizione che siano all'interno della stessa distribuzione.

35. Garanzia Societaria per Proprietari. Sebbene la Società abbia offerto ai distributori la possibilità di condurre la propria distribuzione come una società di capitali, una società a responsabilità limitata, una società fiduciaria o una società di persone, tali società sono soggette al controllo dei rispettivi proprietari e mandanti, alle azioni dei singoli proprietari o beneficiari nella misura in cui hanno effetto sull'attività della Società. Pertanto, si riconosce che le azioni dei singoli proprietari o beneficiari nella misura in cui le stesse hanno effetto sulla Società e sulla distribuzione sono determinanti anche per l'attività della Società. Pertanto, si riconosce che le azioni degli azionisti, dirigenti, amministratori, fiduciari, beneficiari, agenti, dipendenti o altre parti interessate della società di proprietà e le azioni di tali parti, che sono in contrasto con le politiche della Società, saranno attribuite alla società di capitali, società a responsabilità limitata, società fiduciaria o società di capitali.

Nel caso in cui uno qualsiasi degli azionisti, dirigenti, amministratori, fiduciari, beneficiari, agenti, dipendenti o altre parti della società di proprietà metta fine agli interessi della proprietà nella distribuzione, tutte le azioni in violazione da parte di tali parti che continueranno ad avere un interesse finanziario vantaggioso, direttamente o indirettamente, nella distribuzione saranno attribuite alla distribuzione.

36. Membri dello Stesso Nucleo Familiare; Responsabilità I membri del nucleo familiare del distributore possono operare insieme come un'unica distribuzione della Società, ma non possono diventare distributori separati della Società. Un nucleo familiare è formato da marito, moglie e persone a carico. Nota: I minori che hanno l'età prevista dalla legge per stipulare un contratto e i giovani di almeno 18 anni di età non sono considerati parte del nucleo familiare dei genitori.

La Società riconosce che i membri dello stesso nucleo familiare possono appartenere a opportunità di vendita diretta in concorrenza. Nonostante le azioni delle parti siano normalmente in buona fede, in alcune circostanze, si verifica un abuso di rapporti in cui il membro del nucleo familiare non della società è impegnato in attività di reclutamento, richiesta insistente o turbativa dell'organizzazione di vendita della Società. Considerato che il membro del nucleo familiare che possiede un interesse di proprietà nella distribuzione della Società si trova nella posizione migliore per prevenire azioni di turbativa o sponsorizzazione incrociata da parte del membro del suo nucleo familiare, l'attività di reclutamento incrociato del membro del nucleo familiare non della società sarà attribuita alla distribuzione della Società, esponendo la distribuzione ad azioni disciplinari o a rescissione.

37. Provvigione, indennità di formazione 6A e/o incentivo per Distributori Inattivi (D1, D0, FA0). Se realizzi una vendita in tre mesi hai diritto a ricevere lo SP, se realizzi una vendita diretta in sei (6) mesi, hai diritto a ricevere la provvigione completa, l'indennità di formazione 6A e/o un incentivo. Questo status è definito come "D1". Se non realizzi una



vendita diretta in sei (6) mesi, ma realizzi almeno una vendita in due (2) anni, hai diritto a ricevere il cinquanta per cento (50%) della commissione intera, l'indennità di formazione 6A e/o un incentivo. Questo status è definito come "D0". Se non realizzi una vendita diretta in due (2) anni, non hai diritto a ricevere la provvigione, l'indennità di formazione 6A e/o l'incentivo. Questo status è definito come "FA0". Tutti i distributori con stato FA0 possono essere registrati nuovamente come distributore nello stesso gruppo 6A2-3.

Il pagamento della provvigione, dell'indennità di formazione 6A e/o dell'incentivo sarà effettuato in base allo status del distributore alla data in cui viene gestita la provvigione. In caso di un cliente con Sistema di Pagamento Enagic (Enagic Payment System - ECS), lo status del distributore sarà deciso in base alla lista di pagamento finale emessa il giorno 8 e il giorno 22 di ogni mese. Nel caso in cui tale data cada di sabato, domenica e/o giorno festivo, si applicherà il giorno lavorativo successivo. Il pagamento della provvigione, dell'indennità di formazione 6A e/o dell'incentivo sarà effettuato in base allo status del distributore alla data in cui viene gestita detta provvigione.

38. Mancato Pagamento. La distribuzione sarà rescissa nel caso in cui il distributore non effettui il pagamento dei prodotti acquistati dalla Società. Qualora un distributore acquisti il prodotto, sia in qualità di consumatore che di distributore dalla Società, e non provveda ad effettuare successivamente il pagamento, la distribuzione sarà soggetta a rescissione immediata. La norma che precede si applica a un distributore individuale inadempiente, a un distributore sotto forma di società di persone o società di capitali in cui uno dei proprietari principali è inadempiente o in caso di qualsiasi altra inadempienza nel pagamento nel caso in cui la parte inadempiente ha un interesse di proprietà nella distribuzione.

39. Azioni Disciplinari. La violazione da parte del distributore delle politiche e delle procedure, dell'accordo, dei termini e delle condizioni o un suo comportamento illegale, fraudolento, ingannevole o altrimenti immorale può causare, a discrezione della società, una o più delle seguenti azioni disciplinari:

- a) Emissione di un avvertimento o ammonizione per iscritto.
- b) Imposizione di una multa, che può essere imposta immediatamente o trattenuta

dagli assegni delle provvigioni future.

- c) Riassegnazione dell'organizzazione del distributore per intero o in parte.
- d) Congelamento delle provvigioni per un periodo di tempo indeterminato.
- e) Sospensione, che può provocare la cessazione o la reintegrazione con

condizioni o limitazioni.

- f) Cessazione della distribuzione.

40. Diritto di Estinzione. La Società si riserva il diritto di rescindere la distribuzione in qualsiasi momento con giusta causa nel caso in cui venga accertato che il distributore ha violato le disposizioni del contratto di distribuzione, comprese le disposizioni delle presenti politiche e procedure a seconda di quanto emendato di volta in volta o le disposizioni di leggi applicabili e standard di serietà commerciale. Detta rescissione involontaria sarà effettuata dalla Società a sua discrezione. In caso di rescissione involontaria, la Società informerà il distributore per posta all'ultimo indirizzo del distributore disponibile presso la Società. In caso di rescissione, il distributore oggetto della rescissione accetta di cessare immediatamente di presentarsi come distributore.

41. Rescissione.

a. Qualora venga presa la decisione di rescindere la distribuzione, la Società informerà il distributore per iscritto che la distribuzione viene rescissa immediatamente a partire dalla data della comunicazione scritta. L'avviso di rescissione sarà inviato tramite posta raccomandata all'indirizzo del distributore archiviato presso la Società.

b. Il distributore avrà 15 giorni dalla data di spedizione della lettera raccomandata per appellarsi contro la rescissione per iscritto e fornire una risposta scritta all'accertamento delle violazioni del contratto, delle politiche e/o delle norme della Società. L'appello e/o la lettera di risposta del distributore devono essere ricevuti dalla Società entro 20 giorni dalla lettera di rescissione della Società. Nel caso in cui l'appello non sia ricevuto entro il periodo di 20 giorni, la rescissione sarà considerata automaticamente come definitiva.

c. Nel caso in cui il distributore presenti l'appello contro la rescissione in maniera puntuale, la Società riesaminerà e valuterà la rescissione, considererà tutte le azioni appropriate e informerà il distributore della sua decisione. La decisione della Società sarà finale e non soggetta ad ulteriore esame. Nel caso in cui la rescissione non venga abrogata, la rescissione entrerà in vigore a partire dalla data della comunicazione di rescissione originale della Società. Il distributore che è oggetto di rescissione non può essere nuovamente sponsorizzato quale distributore della Società.

d. Al momento della rescissione di una distribuzione, cessano tutti i diritti. Il distributore non avrà più diritto a provvigioni, bonus o premi. Non potrà pubblicizzare, vendere o promuovere i prodotti della Società o acquistare prodotti dalla Società.

e. L'organizzazione verso il basso del distributore oggetto di rescissione viene trasferita automaticamente alla persona immediatamente superiore.

42. Sponsorizzazione. Tutti i distributori hanno il diritto di sponsorizzare altri distributori. Inoltre, ogni persona ha il diritto finale di scegliere il proprio sponsor. Nel caso in cui due distributori sostengano di essere lo sponsor dello stesso distributore nuovo, la Società considererà la prima richiesta ricevuta dall'ufficio della società come dominante.

a. Come regola generale, è buona prassi considerare il primo distributore che lavora in maniera significativa con un potenziale distributore come avente la prima richiesta di sponsorizzazione, ma quanto sopra non è necessariamente dominante. I principi basilari del buon senso e del rispetto devono essere applicati.

b. A beneficio dei suoi distributori, la Società può fornire vari metodi per registrare o informare la Società di nuovi distributori sponsorizzati, compresa la registrazione via fax e la registrazione on line. Fino al momento in cui la Società non riceve la richiesta, in formato cartaceo, via fax o in formato elettronico, contenente tutte le informazioni appropriate, come pure la firma del nuovo distributore proposto, la Società considererà la registrazione via fax o on line incompleta nella categoria delle registrazioni "desiderate". Pertanto, nonostante la Società stia cercando di creare una situazione favorevole per i suoi distributori sponsorizzanti, spetta al distributore sponsorizzante fare in modo che venga consegnato alla Società un contratto di distribuzione completo e firmato compilato nel caso in cui lo sponsor debba essere riconosciuto quale distributore sponsorizzante ufficiale.

c. Non c'è niente di "magico" nella Società o nell'attività. Le persone che agiscono spesso da sponsor ma che non aiutano i nuovi distributori a sviluppare la loro attività ottengono un successo limitato. Pertanto, spetta al distributore seguire il nuovo distributore e assicurarsi che questi sia adeguatamente informato e formato sui prodotti, sul piano di retribuzione, sulle politiche e procedure e sulle linee guida professionali del settore del network marketing.

d. Al momento di richiedere ad un potenziale distributore di partecipare al programma di network della Società, il distributore deve spiegare chiaramente quanto segue:

- (1) Prodotti: tipo, prestazione e qualità di ciascun prodotto.
- (2) Piano di retribuzione
- (3) Politiche e Procedure.
- (4) Diritti e doveri del distributore.
- (5) Altre questioni importanti che possono influire sulla decisione del

potenziale distributore.

d. I distributori non devono mai fornire informazioni false al fine di incoraggiare la stipula di un contratto di vendita o impedire all'acquirente di annullare il contratto.

f. Le vendite al dettaglio sono un requisito del programma di network della Società.

g. Ciascun distributore deve identificarsi tramite il proprio nome e il codice di identificazione della Società al potenziale acquirente.

h. La Società non offre sconti di vendita o altre concessioni e il distributore

deve fare altrettanto. Gli sconti offerti dai distributori possono costituire una giusta causa per la rescissione.

43. Trasferimento di Sponsorizzazione. Il trasferimento è permesso raramente ed è attivamente scoraggiato. Mantenere l'integrità della sponsorizzazione è assolutamente obbligatorio per il successo dell'organizzazione globale.

a. I trasferimenti vengono generalmente approvati in due (2) circostanze:

(1) In caso di sponsorizzazione immorale da parte dello sponsor originale. In tali casi, la Società sarà l'autorità finale.

(2) Dimissioni complete dalla Società e attesa di sei (6) mesi prima di presentare una nuova richiesta con il nuovo sponsor.

44. Dichiarazioni sui Ricavi. Ai potenziali distributori non devono essere fatte dichiarazioni sui ricavi, previsioni sui ricavi o affermazioni sui ricavi ("sventolare gli assegni"). Sono proibite dichiarazioni false, ingannevoli o fuorvianti sull'opportunità di business o sui prodotti/servizi. Nel loro entusiasmo, a volte i distributori sono tentati di dichiarare cifre ipotetiche sui ricavi basate sulla potenza intrinseca del network marketing come stime di ricavi effettivi. Ciò è controproducente, in quanto i nuovi distributori possono rimanere rapidamente delusi se i loro risultati non sono così buoni o immediati come indicherebbe un modello ipotetico. La Società ritiene fermamente che il ricavo potenziale sia sufficientemente elevato da essere molto invitante nella realtà, senza dover ricorrere a stime artificiali e irreali.

45. Dichiarazione di Status. In tutti i casi, tutti i riferimenti che il distributore fa a se stesso devono riportare chiaramente lo status indipendente del distributore. Ad esempio, se il distributore dispone di un numero di telefono dell'ufficio, tale numero non può essere riportato sotto il nome della Società o in altro modo che non rivela lo status di parte contraente indipendente del distributore.

46. Subpoenas Duces Tecum (Richieste di Documenti). Supponendo la giurisdizione appropriata, la Società rispetterà tutte le "subpoenas duces tecum" che richiedono documenti relativi alla retribuzione finanziaria di un distributore nella sua qualità di parte contraente indipendente con la Società.

47. Richiesta di Documenti. La Società rispetterà tutte le richieste di documenti accompagnate da una Autorizzazione adeguatamente preparata e firmata dalla persona i cui documenti sono oggetto di ricerca. La Società rispetterà tutte le richieste di documenti da parte di agenzie governative provviste dell'autorità sufficiente per richiedere tali documenti e accompagnate dalla documentazione legale richiesta.

48. Annunci sui Giornali. Alcuni Rappresentanti Indipendenti utilizzano gli annunci economici dei giornali per trovare i potenziali clienti. Si applicano le seguenti regole:

- L'annuncio non deve sottintendere che è disponibile un "lavoro" o un "posto di lavoro".

- L'annuncio non deve promettere un reddito specifico.
- Gli annunci non devono contenere fatti fuorvianti o informazioni distorte dell'opportunità di business o della linea di prodotti della Società.

49. Biglietti da Visita e Carta Intestata. Tutti i materiali stampati, compresi i biglietti da visita e la carta intestata, devono essere approvati precedentemente da Enagic. I criteri per l'approvazione di questi materiali includono il giudizio sulla qualità dei materiali, nonché sulla dichiarazione adeguata dello status indipendente del distributore.

50. Richiesta Telefonica. Il nome della Società o i materiali protetti da copyright non possono essere utilizzati con dispositivi di chiamata automatica o operazioni in "centri di attività" per trovare distributori o clienti al dettaglio. L'uso di questi metodi in modi che sono legali e che sono l'equivalente degli "annunci al buio" a cui si fa riferimento in precedenza non può essere disciplinato dalla Società.

51. Richieste di Informazioni da parte della Stampa. Tutte le richieste di informazioni da parte dei media devono essere riportate immediatamente alla Società. Questa politica intende garantire l'accuratezza delle informazioni e un'immagine pubblica coerente.

52. Risarcimento e Indennità. Il distributore indipendente con il presente risarcisce e esime la Società, i suoi dirigenti, amministratori, agenti e aventi diritto, mantenendoli indenni, da qualsiasi rivendicazione, cause, procedimenti giudiziari e amministrativi, addebiti, passività, perdite, danni, costi e spese, comprese senza limitazione i costi dei tribunali e gli onorari ragionevoli e le spese di legali e consulenti, che sono o possono essere fatti, presentati o valutati nei confronti della Società in qualsiasi momento derivanti dalle operazioni di business del distributore e dalle dichiarazioni rese dal distributore durante lo svolgimento della sua attività, derivanti da quanto riportato di seguito:

a. Violazione e/o mancato rispetto dei termini del contratto di distribuzione, delle politiche e procedure, delle norme e normative, del manuale del programma di marketing o delle linee guida o di qualsiasi altra direttiva della Società relativamente al metodo o modo di gestione dell'attività del distributore indipendente;

b. Attuazione di condotta non autorizzata dalla Società nel programma di marketing della Società;

c. Frode, negligenza o cattiva condotta volontaria nella gestione dell'attività del distributore indipendente;

d. Dichiarazione inesatta o non autorizzata relativamente ai prodotti o servizi della Società, alle opportunità di marketing o al potenziale o al programma di marketing della Società;

e. Mancato rispetto di leggi federali, statali o locali, normative, ordinanze

e/o sentenze o ordini emessi da un tribunale di giurisdizione appropriata;

f. Compimento di azioni che vanno al di là dell'autorità del distributore secondo quanto concesso dalla Società.

g. Svolgimento di attività sulle quali la Società non ha un effettivo controllo relativamente alle azioni del distributore.

53. Rinuncia. La Società non rinuncia in nessun momento al suo diritto di insistere sul rispetto delle presenti norme e delle leggi applicabili che regolano la conduzione di un'attività commerciale. Quanto sopra si applica in tutti i casi, sia specificatamente espliciti che impliciti, ad eccezione del caso in cui un dirigente della Società che è autorizzato a vincolare la Società in contratti o accordi non dichiarati per iscritto che la Società rinuncia a una qualsiasi delle presenti disposizioni. Inoltre, ogni qual volta la Società concede l'autorizzazione per una violazione delle norme, tale autorizzazione non viene estesa a violazioni future. La presente disposizione definisce il concetto di "rinuncia" e le parti concordano che la Società non rinuncia a nessuno dei suoi diritti in nessuna circostanza senza la conferma scritta alla quale si fa riferimento al punto precedente.

54. Foro. Le presenti norme si riferiscono ragionevolmente alle leggi dell'Unione Europea e saranno da esse disciplinate sotto tutti gli aspetti. Le parti concordano che la giurisdizione e il foro saranno nel luogo di accettazione della domanda del distributore, e quindi in Dusseldorf , Germania.

55. Validità Parziale. Qualora una parte delle presenti Norme e Normative o una parte della richiesta e del contratto di distribuzione, o di un qualsiasi altro strumento al quale si fa riferimento nel presente documento o emesso da Enagic sia dichiarata nulla da un tribunale di una giurisdizione competente, il resto di tali norme, domande o strumenti resterà in pieno vigore ed effetto.

### **Informazioni di Contatto della Società**

Immermannstr 33, 40210 Dusseldorf,  
Germania

(tel.) +49 211 93657000

(fax) +49 211 93657027



## Informazioni su Prodotti e Informazioni Varie

Leveluk DX II	Generatore continuo di acqua per elettrolisi che produce cinque tipi di acqua, acqua pulita, Kangen Water, acqua acida, Kangen Water forte e acqua acida forte.
Leveluk SD501	Generatore continuo di acqua per elettrolisi che produce cinque tipi di acqua, acqua pulita, Kangen Water, acqua acida, Kangen Water forte e acqua acida forte.
Leveluk SD501 Platinum	Generatore continuo di acqua per elettrolisi che produce cinque tipi di acqua, acqua pulita, Kangen Water, acqua acida, Kangen Water forte e acqua acida forte.

## Movimentazione dei Prodotti e Responsabilità del Distributore:

1. Il potenziale distributore dovrà rispettare i requisiti di volume di vendita personali indicati per essere riconosciuto e registrato come distributore Enagic attivo.
2. Sono disponibili piani di pagamento particolarmente favorevoli per i distributori che desiderano acquistare i prodotti della società.
3. Il distributore può vendere i prodotti attraverso le società di credito che sottoscrivono un contratto con Enagic.
4. Il distributore si assume la piena responsabilità per le questioni riportate di seguito che possono sorgere in relazione ai suoi clienti.
  - (1) Il distributore dovrà mettere in atto le azioni riportate di seguito senza indugio in caso di annullamento di un contratto di vendita durante il periodo di ripensamento.
    - (a) Restituire la provvigione e le altre quote o addebiti applicabili a Enagic.
    - (b) Sostituire la registrazione annullata con un'altra registrazione.
    - (c) Azioni diverse da quanto riportato nei precedenti punti (a) e (b) saranno intraprese dopo un colloquio tra il distributore, Enagic e la persona di riferimento.

- (2) Fornire le informazioni che la Società può richiedere di volta in volta in relazione all'incasso da parte della Società delle somme di denaro che devono essere pagate per i prodotti.
- (3) Fornire le informazioni che la Società può richiedere di volta in volta in relazione alla gestione da parte della Società dei reclami relativi alle vendite diverse da quanto sopra.

La Provvigione di Vendita sarà pagata tramite assegno emesso da Enagic a nome del distributore immediatamente dopo la scadenza del periodo di ripensamento o altrimenti in conformità alle istruzioni del distributore.

Prezzo di Vendita e Provvigione di Vendita del Prodotto (imposte escluse)

<b>PRODOTTI</b>	<b>PREZZO</b>	<b>COMMISSIONI</b>	
		<b>1PUNTO</b>	
<b>LEVELUK DX II</b>	<b>2280€</b>	<b>115€</b> <b>25€</b>	<b>D1</b> <b>SP</b>
		<b>140€</b>	
<b>*SD 501</b>	<b>2780€</b>	<b>145€</b> <b>30€</b>	<b>D1</b> <b>SP</b>
		<b>175€</b>	
<b>SD 501 Platinum</b>	<b>3000€</b>	<b>145€</b> <b>30€</b>	<b>D1</b> <b>SP</b>
		<b>175€</b>	
<b>Anespa</b>	<b>1680€</b>	<b>85€</b> <b>17€</b>	<b>D1</b> <b>SP</b>
		<b>103€</b>	

**\* SP (Special Point) é un bonus aggiuntivo alla commissione, lo SP é versato dall' Enagic solo quando si effettua una vendita diretta ogni tre mesi.**

Enagic non accetta sostituzioni della macchina una volta installata la SD 501.

**Ho letto e compreso pienamente le condizioni sopra riportate.**



**Nome:**

---

**Firma del Richiedente:**

---

**Data:** \_\_\_\_\_

**Profilo della Società:**

Ragione Sociale:	Enagic Co., Ltd.
Sede Centrale:	Echizenya Bldg., 7F 1-1-6 Kyobashi, Chuo-ku, Tokyo, Giappone Tel: 03-5205-6030 Fax: 03-5205-69035
CEO:	Hironari Ohshiro
Capitale della Società:	60.000.000,00 Yen
Data di costituzione:	21 giugno 1974
Tipo di Attività:	1. Fabbricazione e vendita di generatori di acqua per elettrolisi 2. Fabbricazione e vendita di apparecchi sanitari e cosmetici 3. Fabbricazione e vendita di integratori
Stabilimento:	1-40-1 Hoshida Kita, Katano City, Osaka Tel: 072-893-2290
Assistenza:	Enagic Services, Inc. 1-40-1 Hoshida-Kita, Katano City, Osaka, Tel: 072-893-3306
Fornitura:	Enagic Supply Center, Inc. 1-40-1 Hoshida-Kita, Katano City, Osaka, Tel: 072-893-9027
Dati Bancari:	UFJ Bank, Filiale di Kyobashi Mizuho Bank, Filiale di Tokyo Chuo Risona Bank, Filiale di Tokyo Chuo Mitsui Sumitomo Bank, Filiale di Nihonbashi Chuo

Credito: Life Corporation  
Gakken Credit  
ACOM Co., Ltd.  
Credito Fine  
QUOQ, Inc.

Società affiliate: Enagic International, Inc.  
Enagic GmbH  
Okinawa Kangen Ukon Co., Ltd.  
Enagic Travel Co., Ltd.  
Enagic Finance Co., Ltd.  
Enagic Trading Co., Ltd.

Filiali:

**Filiale Germania**

Enagic Europe GmbH

Immermannstr 33

40210 Dusseldorf,

Germania

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

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

**Filiale Italia Enagic**

**Italia**

Enagic Italy S.r.l.

Via Leone XIII 95

00165 Roma Italia

Tel: +39-06-3970284

Fax: +39-06-39870287

**Filiale USA**

**Filiale di L.A.**, 4115 Spencer St, Torrance, CA

90503

Tel: 310-542-7700 Fax: 310-542-1700

**Filiale di Chicago**, 1148 S. Elmhurst Rd.,  
Mt. Prospect, IL 60056

Tel: 847-437-8200 Fax: 847-437-8201

**Filiale di New York**, 36-36 33<sup>rd</sup> Street 4<sup>th</sup> Floor  
Suite 403, Long Island City, NY 11106

Tel: 718-784-2110 Fax: 718-784-2103

**Filiale di Honolulu**, 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

**Filiale Canada**

**Filiale di Richmond**, 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

**Filiale Messico**

**Filiale di Nuevo Leon**, Commercial Plaza  
Tanara, Room 306, Enagic de México, Avenida  
Vasconcelos 345 Col. Sanpedro Garza Garcia  
Nuevo León, Mexico

Tel: +52-81-8242-5500

Fax: +52-81-8242-5549

**Filiale Australia**

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

**Filiale di Taiwan**

**Filiale di Taipei**, Asia World Bldg., 12B, 337,  
Sec. 3, Nanjing E. Rd. 7<sup>th</sup> Blvd., Sungshan  
Block, Taipei, Taiwan

Tel: 886-2-2713-2936 Fax: 886-2-2713-2938

**Filiale di Hong Kong**

**Filiale di Hong Kong**, Unit 617, 16<sup>F</sup> Miramar  
Tower, 132 Nathan Rd., Tsim Sha Tsui,  
Kowloon, Hong Kong

Tel: 852-2154-0077 Fax: 852-2154-0027