

Enagic Europe GmbH  
Immermannstr. 33  
40210 Düsseldorf  
Germania



Tel. +49-(0)211-93657000  
Fax +49-(0)211-93657027



**Enagic<sup>®</sup>**

**European  
Union**

# **Politici și proceduri**

**pentru distribuitorii independenți Enagic**

**(ultima actualizare: 01.04.2024)**

## Cuprins

1. Compania, Politici și proceduri
2. Calificări ale distribuitorului
3. Integritatea transmiterii tranzacțiilor
4. Conduita în afaceri
5. Suport și asistență din partea sponsorului
6. Impozite și reglementări
7. Publicitate Informații corecte
8. Mărci și denumiri comerciale
9. Publicitate și promovarea vânzărilor
  - 9.1. Publicitatea comparativă și înșelătoare
  - 9.2. Interzicerea declarațiilor medicale
  - 9.3. Interzicerea declarațiilor despre venit
  - 9.4. Proceduri de aprobare a materialelor de marketing
10. Politica privind internetul și site-ul web
11. Ghid pentru rețelele sociale
12. Interzicerea vânzării pe site-uri de internet neautorizate
13. Interzicerea revânzării produselor Enagic
  - 13.1. Interzicerea închirierii/leasing-ului dispozitivelor de tratare a apei Enagic
14. Interzicerea reducerilor la produsele Enagic
15. Politica anti-spam
16. Unități comerciale
17. Interdicția de afiliere cu alte companii de marketing pentru tratarea apei
18. Interzicerea vânzării de Kangen Water®.
19. Proceduri de aprobare a evenimentelor
20. Teritoriul atribuit
21. Vânzări internaționale
22. Schimbarea denumirii comerciale
23. Anularea distribuției
24. Modificarea prețurilor produselor sau serviciilor
25. Dreptul de revocare

26. Actualizări
27. Produsele de firmă ale companiei
28. Interzicerea raidurilor și a solicitării încrucișate de produse sau altor oportunități MLM și /sau comerciale
29. Confidențialitatea furnizorului
30. Recuperarea Comisioanelor
31. Confidențialitatea informațiilor despre linia descendentă
32. Politica de confidențialitate
33. Statutul persoanelor și succesiunea
34. Transferul ID-ului de distribuitor
35. Drepturile societății
36. Distribuție pentru entități
37. Garanția entității pentru proprietari
38. Membrii aceleiași nucleu familial ; Responsabilitate
39. Premii și incentive vs. comisioane - Sprijin financiar de grup
40. Comision, Incentive de la 6 A în sus și/sau incentive pentru distribuitorii inactivi (D1, D0, FA0)
41. Distribuții Kangen UKON
42. Imposibilitatea de plată
43. Acțiuni disciplinare
44. Dreptul de reziliere
45. Rezoluție
46. Sponsorizare
47. Transferul de sponsorizare
48. Reprezentarea statutului
49. Ordinea judiciară și obligația fiscală
50. Solicitări de documente
51. Solicitări de înregistrări
52. Cărți de vizită și papetărie
53. Solicitare prin telefon
54. Cereri din partea mass-media
55. Indemnizare și scutire de răspundere
56. Renunțare
57. Legea aplicabilă

## 58. Validitate parțială

### **Politici și proceduri pentru distribuitorii europeni globali Enagic**

#### 1. Compania, Politici și Proceduri, Manualul Distribuitorului

Enagic Europe GmbH, denumită în continuare "Societatea/Compania ", este o societate de vânzare directă care comercializează produse de sănătate și alte produse și servicii de consum către consumatori prin intermediul unor distribuitori independenți. Politicile și procedurile din prezentul document se aplică tuturor distribuitorilor independenți ai Companiei.

Enagic și reprezentanții săi de vânzări (definiți, de asemenea, ca distribuitori independenți Enagic), au o relație contractuală obligatorie. Politicile și procedurile Enagic descriu termenii și condițiile de desfășurare a activității Enagic și definesc drepturile, îndatoririle și responsabilitățile fiecărui distribuitor independent. Toți Distribuitorii Independenți trebuie să respecte obligația de bună-credință și corectitudine în tranzacții, în conformitate cu termenii Politicilor și Procedurilor, precum și cu Contractul de Distribuitor, Condițiile Generale de Vânzare locale și Politica de Confidențialitate.

#### 2. Calificări ale distribuitorului

Un Distribuitor independent este o persoană care a completat un Contract de Distribuitor și a fost acceptat de către Companie ca distribuitor independent. Toți distribuitorii trebuie să fie majori în țara lor de rezidență. Compania își rezervă dreptul de a accepta sau respinge pe oricine ca distribuitor independent.

Distribuitorii nu au permisiunea să reproceseze, să modifice sau să altereze etichetarea produselor sau serviciilor. În plus, este strict interzis să se manipuleze documentația oficială Enagic, inclusiv formulare de comandă, contracte sau comunicări ale companiei. Astfel de încălcări vor fi considerate comportamente frauduloase față de companie și vor atrage sancțiuni severe din partea Enagic.

Atunci când un distribuitor existent dorește să deschidă un al doilea sau al treilea canal de distribuție, acesta trebuie să fie plasat sub contul său existent sau sub cel al sponsorului său.

Distribuitorii independenți sunt reprezentanți independenți de marketing ai Companiei și nu trebuie considerați cumpărători ai unei francize sau distribuții (de exemplu, o companie care furnizează bunuri magazinelor sau altor întreprinderi, adică dreptul de a furniza bunuri magazinelor și întreprinderilor). Acordul dintre Companie și distribuitorii săi independenți nu creează un raport de muncă subordonată, agenție, parteneriat sau asociere în participațiune (joint venture) între părțile respective. Distribuitorii independenți sunt contractanți independenți; sunt liberi să încheie acorduri separate cu alți distribuitori independenți cu privire la desfășurarea distribuțiilor lor, dar rămân supuși Contractului de Distribuitor și Politicilor și Procedurilor. Fiecare distribuitor independent trebuie să exonereze Compania de orice pretenție, daună sau responsabilitate rezultată din practicile sale comerciale. Distribuitorii independenți nu au autoritatea de a obliga Compania în vreun fel. Fiecare distribuitor independent este încurajat să-și organizeze propriul program de lucru și să-și determine propriul mod de vânzare, cu condiția să respecte Politicile și Procedurile Companiei.

Programul Companiei se bazează pe vânzările cu amănuntul către consumatorul final. Compania recunoaște, de asemenea, că distribuitorii independenți pot dori să achiziționeze produse sau servicii în cantități rezonabile pentru utilizarea lor personală sau familială. În acest sens, în scopul calculării bonusurilor, vor fi considerate vânzări cu amănuntul atât tranzacțiile efectuate cu persoane externe rețelei de distribuție, cât și cele realizate cu distribuitorii independenți pentru consumul lor personal sau familial. O vânzare cu amănuntul nu ar trebui să fie efectuată în scopul calificării sau avansării în carieră. Cu toate acestea, politica companiei interzice ferm achiziționarea de produse sau cantități mari de inventar în volume nejustificabile, în cazul în care aceste achiziții sunt motivate exclusiv de dorința de a se califica pentru bonusuri sau de a obține avansări în programul de marketing.

Distribuitorii independenți trebuie să îndeplinească cerințele de vânzare cu amănuntul personale și ale propriei rețele, inclusiv vânzările cu amănuntul necesare către non-participanți, precum și responsabilitățile de supraveghere, pentru a se califica pentru bonusuri, special sau promoții. Distribuitorii nu pot face declarații sau reprezentări despre Companie diferite de cele aprobate și furnizate în scris de Companie; cum ar fi Politicile și Procedurile sale și/sau orice alte literaturi și publicații oficiale tipărite.

Oricine intenționează să devină distribuitor independent și să acceseze afacerea are posibilitatea de a face acest lucru prin programul „Tokurei”, care permite calitatea de membru fără a fi nevoie să achiziționeze în prealabil dispozitivul.

### 3. Integritatea transiterii tranzacțiilor

Este esențial pentru succesul Companiei, al distribuitorilor independenți și al clienților săi ca prezentarea tranzacțiilor către Companie să mențină integritatea comunicării. Toate trimiterile de tranzacții, inclusiv, dar fără a se limita la, aplicațiile de distribuție, comunicațiile, tranzacțiile financiare și tranzacțiile cu consumatorii, sunt de așteptat să fie transmise de persoana sau entitatea implicată. Este interzisă transmiterea de către terți a oricărei sau tuturor tranzacțiilor. Un distribuitor independent nu trebuie să efectueze tranzacții în numele altui distribuitor, candidat distribuitor sau client, cu excepția cazului în care este autorizat de Companie ca plătitor alternativ (prin completarea formularului corespunzător). Această regulă se aplică oricărei forme de transmitere a tranzacțiilor, inclusiv, dar fără a se limita la, online, telefon, fax, e-mail etc.

În cazul în care o societate are un număr VIES valabil și este autorizată pentru tranzacții intracomunitare, expedierea și livrarea trebuie să fie la adresa societății înregistrată sau la un sediu secundar documentat. În cazul unei societăți care nu este înregistrată în VIES prin urmare, este obligată să plătească TVA, expedierea poate fi efectuată și la o adresă alternativă.

Clientul și/sau distribuitorul independent are datoria de a urmări expedierea folosind numărul de urmărire furnizat. Dacă au trecut mai mult de 20 de ZILE de la data achiziției, vă recomandăm să contactați IMMEDIAT Enagic Europe prin e-mail sau apelând serviciul local pentru clienți (Enagic Italia) în timpul programului normal de lucru. Enagic Europe nu va fi responsabilă pentru reclamații după 25 de ZILE de la data confirmată de livrare.

#### 4. Conduita în afaceri

Ca parte a activităților sale comerciale, distribuitorul independent se angajează să salveze și să sporească reputația produselor și serviciilor furnizate de Companie. Strategiile de marketing ale produselor și serviciilor trebuie să se alinieze intereselor colective și reglementărilor legale, evitând orice acțiune de natură să prejudicieze imaginea Companiei sau să implice un comportament necinstit, înșelător, lipsit de etică sau imoral. Este categoric interzisă împiedicarea, enervarea sau compromiterea activității altor distribuitori independenți, necesitând respectarea constantă a vieții private a celorlalți din cadrul rețelei.

În plus, distribuitorul independent trebuie să se abțină de la denigrarea Companiei, a altor distribuitori independenți, a produselor și/sau serviciilor Companiei, a planurilor de marketing și de compensare sau a angajaților Companiei. Orice încălcare a acestor orientări constituie motiv de reziliere.

## 5. Furnizarea de sprijin din partea sponsorilor

Orice distribuitor independent, care sponsorizează alți distribuitori independenți, trebuie să îndeplinească obligația de a îndeplini o funcție de supraveghere, de distribuție și de vânzare de bună credință în vânzarea și/sau livrarea produsului către client și în formarea acelor sponsorizați. Este esențial ca distribuitorii independenți să mențină o relație constantă, caracterizată prin comunicare și supraveghere managerială, cu rețeaua lor de vânzări. Modul de astfel de supraveghere poate varia și include, dar nu se limitează la, corespondență scrisă, întâlniri în persoană, comunicații telefonice, mesaje vocale, e-mailuri, sesiuni de formare, participare la evenimente de formare ale companiei și altele asemenea. Distribuitorii independenți ar trebui să poată furniza Companiei documentația adecvată a angajamentului lor continuu de a-și îndeplini obligațiile de sponsorizare.

## 6. Impozite și reglementări

Toți distribuitorii independenți sunt personal responsabili pentru plata oricăror taxe de stat și locale datorate pentru câștigurile din comisioane sau orice alt venit pe care îl generează în calitate de vânzător de produse și servicii ale Companiei, precum și orice taxe de vânzare sau de utilizare cerute de autoritățile de stat sau locale, plătibile de sau în numele distribuitorului în legătură cu cumpărarea sau vânzarea produselor și serviciilor Companiei. Distribuitorii independenți sunt pe deplin responsabili pentru plata corectă a tuturor taxelor și impozitelor aplicabile, în conformitate cu legile Uniunii Europene.

Toți distribuitorii independenți vor respecta toate legile și reglementările de stat și europene care reglementează vânzarea produselor sau serviciilor Companiei.

## 7. Publicitatea informațiilor corecte

Distribuitorii independenți nu vor face publicitate, declarații sau reprezentări despre produsele și serviciile și/sau planurile de marketing ale Companiei, cu excepția celor aprobate în mod specific, în scris, de către Companie; cum ar fi politicile și procedurile acesteia și/sau orice altă documentație și publicații oficiale tipărite. Distribuitorii independenți sunt de acord să nu facă declarații false sau frauduloase cu privire la Companie, la produse, la planul de compensare al Companiei sau la potențialul de venit.

Distribuitorii sunt obligați să se identifice în fața potențialilor cumpărători folosind numele și numărul de identificare al companiei. Aceștia nu trebuie să se prezinte în mod eronat ca fiind angajați sau în orice altă calitate profesională decât cea de distribuitor independent, așa cum se subliniază în contractul lor cu Enagic.

Distribuitorilor le este strict interzis să utilizeze adresa sediului oficial sau orice alt contact aparținând companiei sau filialei sale (es. Adresa poștală, număr de telefon sau adresă de email). Distribuitorii sunt obligați să furnizeze o adresă de contact personală independentă de cea a companiei pentru orice comunicare, tranzacție sau corespondență personală.

## 8. Mărci și denumiri comerciale

- a. Numele societății și alte denumiri adoptate de societate sunt nume comerciale și mărci comerciale de proprietate ale societății. Ca atare, aceste mărci au o mare valoare pentru Companie și sunt furnizate distribuitorilor independenți pentru a fi utilizate numai într-un mod autorizat în mod expres.
- b. Compania nu permite utilizarea drepturilor de autor, a modelelor, a logo-urilor, a denumirilor comerciale, a mărcilor comerciale etc. ale acesteia fără permisiunea sa prealabilă în scris. Distribuitorii independenți nu pot utiliza logo-ul Companiei în materialele de marketing sau de vânzări. Distribuitorii independenți pot utiliza doar logo-ul de distribuitor dezvoltat special pentru a demonstra statutul lor de "Distribuitor independent Enagic" oficial. Logo-ul de Distribuitor poate fi descărcat în secțiunea Distribuitor de pe site-ul web al Companiei și poate fi utilizat numai de către Distribuitorul Independent în cadrul activității sale de Distribuitor. Termenii cu marcă înregistrată, cum ar fi Kangen Water® și Change YourWater... Change Your Life.® trebuie să fie adnotați în mod corespunzător. În plus față de aceste interdicții generale privind utilizarea mărcilor comerciale sau a logo-urilor Companiei, Compania interzice în mod specific utilizarea mărcilor comerciale sau a logo-urilor Companiei în legătură cu vânzarea oricăror alte produse care nu aparțin Companiei.
- c. Toate materialele Companiei, fie că sunt tipărite, pe video, produse prin înregistrare audio sau pe internet, sunt protejate prin drepturi de autor și nu pot fi reproduse integral sau parțial de către distribuitori independenți sau de către orice altă persoană, cu excepția cazului în care sunt autorizate de Companie. Permisivitatea de a reproduce orice material va fi luată în considerare doar în circumstanțe extreme. Prin urmare, un distribuitor independent nu ar trebui să anticipeze că i se va acorda aprobarea.



## 9. Publicitate și promovarea vânzărilor

- a. Distribuitorii independenți sunt de acord să nu folosească niciun material scris, tipărit, înregistrat sau orice alt material în publicitatea, promovarea sau descrierea produselor sau serviciilor sau a programului de marketing al Companiei, sau în orice alt mod, niciun material care nu a fost protejat prin drepturi de autor și furnizat de Companie, cu excepția cazului în care acest material a fost prezentat Companiei și aprobat în scris de către Companie înainte de a fi difuzat, publicat sau afișat.
- b. Distribuitorul independent, în calitate de contractant independent, este pe deplin responsabil pentru toate declarațiile sale verbale și scrise făcute cu privire la produse, servicii și/sau programe de marketing care nu sunt cuprinse în mod expres în scris în contractul de distribuție actual, în materialele publicitare sau promoționale furnizate direct de către Companie. Distribuitorul este de acord să despăgubească Compania și să păstreze reputația acesteia departe de orice răspundere, inclusiv hotărâri judecătorești, penalități civile, rambursări, onorarii de avocat, cheltuieli de judecată, pierderi de afaceri sau reclamații suportate de Companie ca urmare a declarațiilor neautorizate ale distribuitorului.
- c. Un distribuitor independent nu poate produce, utiliza sau distribui nicio informație referitoare la conținutul, caracteristicile sau proprietățile produsului sau serviciului Companiei care nu a fost furnizată direct de către Companie. Această interdicție include, dar nu se limitează la media, tipărite, audio sau video.
- d. Un distribuitor independent nu poate să producă, să vândă sau să distribuie literatură, filme sau înregistrări sonore care sunt înșelător de asemănătoare, prin natura lor, cu cele produse, publicate și furnizate de Societate. De asemenea, un distribuitor independent nu poate achiziționa, vinde sau distribui materiale care nu provin de la Companie și care implică sau sugerează că respectivele materiale provin de la Companie.
- e. Orice reclamă cu copia mărcii comerciale, alta decât cea reglementată în regulile de mai sus, trebuie să fie transmisă Societății și trebuie să primească aprobarea scrisă a acesteia înainte de publicare.
- f. Anunțurile plătite, considerate ca fiind anunțuri oarbe, încalcă politicile.
- g. Este strict interzisă promovarea prin radio, televiziune, presă scrisă, reviste, panouri publicitare și alte site-uri web, cu excepția propriului site web al Distribuitorului Independent în cadrul Sistemului Web Enagic ("EWS"). Este de asemenea interzisă participarea la interviuri, fie ele sub formă de articole tipărite, videoclipuri sau emisiuni TV în direct. Realizarea sponsorizărilor care implică mărcile înregistrate Enagic® (cum ar fi Kangen® și Enagic®), imagini ale dispozitivelor sau logourile companiei este categoric interzisă. Acest drept exclusiv este rezervat doar companiei sau delegaților săi autorizați, care sunt singurii împuterniciți să efectueze astfel de activități. Nu este permisă solicitarea de interviuri sau invitarea presei sau a mass-mediei la evenimentele

companiei, fie că sunt organizate de companie sau de dumneavoastră, fără autorizația prealabilă a biroului nostru.

### 9.1 Publicitatea comparativă și înșelătoare

Fiecare distribuitor este obligat să respecte toate reglementările locale, de stat, comunitare și internaționale în legătură cu activitățile sale ca distribuitor independent. Este strict interzis să se angajeze în publicitate comparativă care include numele sau marca altor companii (de exemplu, citate sau etichete), precum și să facă declarații depreciative despre astfel de companii sub orice formă. Orice încălcare a acestei interdicții poate avea consecințe juridice și poate afecta reputația companiei.

Distribuitorilor le este interzis să se angajeze în orice împrejurare în activități de publicitate înșelătoare și mincinoasă.

### 9.2 Interzicerea declarațiilor medicale

Nu se poate face nicio afirmație cu privire la proprietățile terapeutice sau curative ale produselor. În special, niciun distribuitor independent nu poate afirma că produsele Companiei sunt destinate să diagnosticheze, să trateze, să vindece sau să prevină orice boală. Astfel de afirmații pot fi percepute ca fiind afirmații medicale. Nu numai că acest lucru este împotriva politicii Companiei, dar este, de asemenea, împotriva legilor europene și naționale. În conformitate cu politica de interzicere a afirmațiilor medicale, curative sau de tratament, politicile Companiei vor include, dar nu se limitează la:

- Distribuitorilor independenți le este interzis să facă afirmații medicale, curative sau de tratament, fie că sunt exprimate sau implicite;
- Distribuitorilor independenți le este interzis să folosească în toate materialele lor de marketing și de promovare orice descrieri care sunt considerate ca fiind afirmații medicale sau de sănătate, conform cărora apa Kangen Water® poate atenua, vindeca, diagnostica, preveni, ușura sau trata orice afecțiune, boală, afecțiune sau afecțiune medicală;
- Utilizarea mărturiilor clienților care susțin beneficiile derivate din consumul de apă Kangen® și a declarațiilor medicilor sau ale experților autoprocamați ca parte a activităților promoționale ale distribuitorului intră în categoria "afirmațiilor medicale";
- Distribuitorilor le este strict interzis să solicite vânzări de produse Enagic persoanelor aflate în spitale sau celor care urmează un tratament medical;
- Orice încălcare a acestor orientări va constitui un motiv de acțiune disciplinară, de suspendare a comisionelor și/sau de încetare a statutului de distribuitor.

### 9.3. Interzicerea declarațiilor despre venit

Nu se pot face declarații de venit, proiecții de venit, nici reprezentări de venit și nici nu se pot arăta cekuri de comision ("check waving") potențialilor distribuitori independenți. Sunt interzise orice afirmații false, înșelătoare sau înșelătoare cu privire la oportunitate sau la produs/serviciu. În entuziasmul lor, distribuitorii sunt ocazional tentați să prezinte cifre de venit ipotetice bazate pe puterea inerentă a marketingului de rețea ca fiind proiecții reale de venit. Acest lucru este contraproductiv, deoarece noii distribuitori independenți pot fi rapid dezamăgiți dacă rezultatele lor nu sunt atât de extinse sau de rapide pe cât ar sugera un model ipotetic. Compania crede cu tărie că potențialul de venit este suficient de mare pentru a fi foarte atractiv fără a recurge la proiecții artificiale și nerealiste.

### 9.4. Proceduri de aprobare a materialelor de comercializare

Aprobarea materialelor de marketing este esențială pentru a asigura o imagine de marcă consistentă și profesională pentru Enagic. Conformitatea ajută la evitarea unor potențiale probleme juridice sau de reputație care decurg din informații incorecte sau neautorizate.

Toate resursele de marketing, online și offline, trebuie să fie aprobate de către companie înainte de a fi diseminate, publicate sau afișate. Materialele includ bannere, pliante, broșuri, conținut audio, videoclipuri, imagini și PDF-uri. Materialele trebuie să respecte reglementările companiei și liniile directoare ale mărcii Enagic.

## 10. Politica privind internetul și site-ul web

Distribuitorilor independenți le este interzis să creeze orice site web proiectat independent legat de afacerea Enagic sau să folosească orice site web actual care nu este al companiei Enagic. Distribuitorilor independenți li se permite să își facă publicitate pe internet prin intermediul unui site EWS aprobat ([www.enagicwebsystem.com](http://www.enagicwebsystem.com)). Toți distribuitorii independenți sunt eligibili pentru a crea un site EWS gratuit pentru distribuția lor. Caracteristicile și opțiunile suplimentare sunt disponibile pentru upgrade pe site-ul de înregistrare EWS. Acest program al Companiei permite distribuitorilor independenți să aleagă dintre modelele de pagini de pornire ale Companiei, care pot fi personalizate cu mesajul distribuitorului independent și informațiile sale de contact. Aceste pagini web au link direct către site-ul web al Companiei, oferind distribuitorului independent o prezență profesională și aprobată de

Companie pe internet. Numai aceste site-uri web aprobate pot fi utilizate de către distribuitorii independenți. Niciun distribuitor independent nu poate proiecta în mod independent un site web care să folosească numele, logo-urile, descrierile de produse sau servicii ale Companiei și nici nu poate folosi anunțuri "oarbe" pe internet care să facă afirmații despre produse sau venituri care sunt asociate în cele din urmă cu produsele, serviciile sau planul de compensare al Companiei. Distribuitorii independenți care utilizează numele, logo-urile, mărcile comerciale etc. ale Companiei pe internet sau pe orice alt suport publicitar, cu excepția celor permise de aceste politici și proceduri, vor fi supuși unei măsuri disciplinare imediate, inclusiv rezilierea statutului de distribuitor.

#### 11. Ghid pentru rețelele sociale

Este esențial ca, comunicările de marketing efectuate pe orice platformă de social media, inclusiv, dar fără a se limita la Facebook, Instagram, YouTube, WhatsApp și Telegram, să respecte cerințele legale, reglementările specifice fiecărei platforme și politicile de conduită ale Enagic. Toate regulile prezentate în aceste Politici și proceduri, precum și în Termenii și condițiile generale de vânzare, se aplică în totalitate activităților din social media.

#### 12. Interzicerea vânzărilor pe site-uri de internet neautorizate.

Un distribuitor independent nu are voie să vândă sau să promoveze produsele Companiei pe site-urile de cumpărături pe internet, pe site-urile de licitații pe internet și pe listele de anunțuri pe internet, inclusiv, dar fără a se limita la eBay, Amazon, Olx, Alibaba și Craigslist. Orice încălcare a acestui articol va constitui un motiv de suspendare a comisionului și/sau de încetare a statutului de distribuitor.

Toate garanțiile pentru produsele companiei sunt limitate și netransferabile. Compania își declină toate garanțiile legale și implicite în măsura permisă de lege. Beneficiile garanției se vor extinde numai la cumpărătorul inițial, cu excepția cazului în care Compania a oferit o permisiune scrisă expresă. Garanția produsului este limitată la termenii expresi ai Garanției limitate pentru consumatori și ai Garanției limitate extinse pentru consumatori.

#### 13. Interzicerea revânzării produselor Enagic

Este strict interzisă achiziționarea de sisteme de tratare a apei Enagic cu intenția de a le revinde. Enagic este o companie de vânzare directă care operează prin intermediul distribuitorilor autorizați. Enagic stabilește prețuri specifice pentru produsele sale pentru a menține consecvența și corectitudinea în cadrul rețelei de distribuitori. Orice încălcare a acestor linii directe va constitui un motiv de acțiune disciplinară, de suspendare a comisionului și/sau de încetare a statutului de distribuitor.

Niciun distribuitor independent nu este autorizat să exporte sau să vândă, direct sau indirect, oricărei persoane implicate în exportul de produse, literatură, ajutoare de vânzări sau materiale promoționale legate de companie, de produsele sau serviciile sale sau de programul său, din zona Uniunii Europene către alte țări.

#### 13.1. Interzicerea închirierii/leasing-ului dispozitivelor de tratare a apei Enagic

Închirierea, leasingul sau împrumutul cu titlu oneros al oricărui dispozitiv fabricat sau distribuit de Enagic este interzisă în mod expres, fără acordul prealabil scris al Enagic. Această interdicție se extinde la toate formele de transfer temporar a drepturilor de utilizare a dispozitivelor în cauză, în schimbul unei compensații, remunerații sau orice altă formă de avantaj economic. Această restricție are scopul de a asigura conformitatea cu politicile corporative Enagic, siguranța produselor și integritatea utilizării prevăzute a dispozitivelor, precum și pentru a proteja drepturile de proprietate intelectuală și comercială ale Enagic. Orice încălcare a acestei prevederi va fi supusă sancțiunilor și/sau acțiunilor disciplinare în conformitate cu acordurile contractuale în vigoare.

#### 14. Interzicerea reducerilor la produsele Enagic

Compania nu oferă reduceri de vânzări sau alte concesi, iar distribuitorul nu le poate oferi. Un distribuitor nu poate vinde un sistem de tratare a apei Enagic care diferă de prețurile Enagic. Un distribuitor Enagic nu poate să facă publicitate, să ofere sau să ofere clientului o rambursare sau o altă considerație pentru a facilita clientului un preț mai mic pentru un sistem de tratare a apei Enagic. Orice reduceri oferite de distribuitori pot fi motiv de reziliere. Cu excepția deținătorilor de card E8PA care pot oferi noului cumpărător o reducere de 10% care este de fapt compensată prin punctele acumulate de titular.

#### 15. Politica anti-spam

Politica specifică a Companiei este de a interzice e-mailurile nesolicitate (spamming) sau informațiile prin fax referitoare la oportunitatea, produsele și serviciile Companiei. Compania are o politică de toleranță zero față de practicile de spamming. Distribuitorii independenți care încalcă "politica de interzicere a spam-ului" a Companiei sunt pasibili de reziliere, suspendare sau alte măsuri disciplinare.

#### 16. Unități de vânzare cu amănuntul

Produsele sau serviciile Companiei pot fi expuse și vândute numai în unități comerciale în care natura afacerii este de a face întâlniri cu clienții. Vânzarea unor astfel de produse sau servicii în cadrul unor astfel de facilități comerciale trebuie să fie efectuată de un distribuitor independent și trebuie să fie precedată de o discuție în care distribuitorul independent prezintă clientului potențial produsele sau serviciile și oportunitatea, așa cum ar face-o dacă ar fi întâlnite. În afara unității comerciale. Doar literatura, bannerele sau indicatoarele produse de Companie pot fi afișate pe un raft, teighea sau perete și trebuie să fie afișate singur. Produsele sau serviciile nu pot fi vândute de pe un raft sau luate de pe un afișaj pentru cumpărare de către un client. Produsele sau serviciile Companiei nu pot fi vândute în nicio unitate comercială, chiar și prin programare, dacă produse sau servicii concurente sunt vândute în aceeași unitate. Compania poate anunța politici și reguli care extind sau limitează restricțiile privind vânzările în unitățile comerciale.

#### 17. Interdicția de afiliere cu alte companii de marketing pentru tratarea apei

- a. Ar fi în contradicție cu relația de bază dintre distribuitori dacă distribuitorii independenți ar comercializa produse concurente pentru tratarea apei, filtrarea apei sau conversia apei alcaline. Prin urmare, atâta timp cât un distribuitor independent dorește să-și mențină statutul de distribuitor, nu poate vinde sau comercializa produse de tratare a apei, filtrare a apei sau produse de conversie a apei alcaline similare cu produsele vândute de Companie.
- b. Bonusul 6A2-3 este disponibil numai pentru distribuitorii independenți care sunt exclusivi companiei în domeniul vânzărilor directe/MLM.

#### 18. Interzicerea vânzării de Kangen Water®.

Vânzarea de Kangen Water® sau de orice altă apă produsă de un aparat Enagic®, direct sau indirect, este strict interzisă. Această interdicție include toate vânzările de Kangen Water® în care o persoană primește apă, îmbuteliată sau nu, de la un aparat Enagic®. Nu se poate colecta nicio "donație", "taxă de membru" sau altă(e) sumă(e) pentru distribuirea apei Kangen Water®. Este, de asemenea, interzisă taxarea clienților din cauza utilizării energiei electrice sau a utilizării generale a aparatului. Acestea sunt considerate cheltuieli de afaceri și ar trebui să fie plătite de distribuitorul independent. Orice încălcare a acestui articol va constitui un motiv de încetare a statutului de distribuitor.

Furnizarea gratuită a apei Kangen Water® sub formă de sticlă unui potențial cumpărător este autorizată. Cu toate acestea, orice etichetare pe sticlă sau atașată la sticlă este strict interzisă, deoarece poate crea confuzie că apa de probă este "îmbuteliată" sau "pentru revânzare" (mai degrabă decât o simplă mostră oferită gratuit de la o persoană la alta), încălcând astfel reglementările de stat sau locale privind "îmbutelierea" și/sau vânzarea de "apă îmbuteliată".

#### 19. Proceduri de aprobare a evenimentelor

Aprobarea evenimentelor asigură o reprezentare consecventă și profesională a companiei, în timp ce se aliniază la obiectivele companiei și respectă reglementările în vigoare.

##### a. Evenimente organizate de terți/ expoziții comerciale

Distribuitorii trebuie să specifice tipul de eveniment și materialele pe care intenționează să le utilizeze. Cu autorizația scrisă a Companiei, produsele sau serviciile și oportunitățile Companiei pot fi prezentate la expoziții comerciale de către distribuitorii independenți. Solicitățile de participare la târguri comerciale trebuie să fie primite în scris de către Companie cu cel puțin două săptămâni înainte de târg. Autorizația scrisă din partea Societății trebuie primită înainte de participarea la expoziția comercială. Cu excepția cazului în care se obține o autorizație scrisă din partea Companiei, produsele sau serviciile și oportunitățile Companiei sunt singurele produse sau servicii și/sau oportunități care pot fi oferite în standul de la expoziția comercială. Nu se va acorda autorizație pentru participarea la evenimente care ar putea compromite imaginea sau integritatea companiei.

##### b. Evenimente interne ale distribuitorilor

Distribuitorii trebuie să informeze societatea cu privire la materialele pe care intenționează să le utilizeze în cadrul evenimentului intern. Orice taxă pentru participanți trebuie să fie justificată exclusiv prin costurile suportate (de exemplu, taxe de închiriere, alimente furnizate etc.), deoarece se așteaptă, în general, ca evenimentele de formare a distribuitorilor să fie gratuite. Evenimentele interne ar trebui

să se concentreze pe sprijinirea și formarea altor distribuitori, mai degrabă decât pe generarea de venituri sau câștiguri financiare prin vânzarea de bilete la eveniment.

## 20. Teritoriul atribuit

Distribuitorilor independenți nu li se atribuie teritorii exclusive în scopuri de marketing și nici un distribuitor independent nu va insinua sau declara că deține un teritoriu exclusiv. Nu există limitări geografice în ceea ce privește sponsorizarea distribuitorilor independenți sau vânzarea de produse la nivel global, în orice țară aprobată în care Compania este înregistrată pentru a face afaceri.

## 21. Vânzări internaționale

Distribuitorii independenți care aleg să sponsorizeze la nivel internațional pot face acest lucru numai în țările în care Compania sau compania-mamă a acestora s-a înregistrat pentru a-și desfășura activitatea și trebuie să respecte pe deplin Regulile de funcționare a unui distribuitor al Companiei în țara respectivă. Orice încălcare a acestei reguli constituie o încălcare materială a acestui contract și reprezintă un motiv de reziliere imediată a distribuției.

Distribuitorilor nu li se permite să cumpere produse pentru ei înșiși din alte țări decât cea în care sunt înregistrați ca distribuitori.

## 22. Schimbarea denumirii comerciale

Compania își rezervă dreptul de a aproba sau de a dezaproba schimbările denumirii comerciale ale distribuitorilor independenți, formarea de parteneriate, corporații și trusturi în scopuri fiscale, planificare patrimonială și limitare a răspunderii. În cazul în care Compania aprobă o astfel de modificare, numele organizației și numele directorilor organizației trebuie să apară pe contractul de cerere de distribuitor împreună cu un număr de securitate socială sau un număr de identificare federal. Nu puteți face modificări în încercarea de a ocoli sau de a încălca regulile Companiei privind raid, solicitare, țintire, sponsorizare încrucișată sau interferență.



### 23. Anularea distribuției

Contractul de distribuție poate fi anulat în orice moment și din orice motiv de către distribuitorul independent. Toate anulările sunt acceptate și intră în vigoare de la data la care Compania a fost notificată în scris. De la data efectivă a anulării, distribuitorul independent pierde toate privilegiile de conducere și de organizare a liniei descendente și nu mai este eligibil pentru comisioane, bonusuri sau incentive. El/ea nu mai poate face publicitate, vinde sau promova produsele Companiei și nici nu mai poate achiziționa produse de la Companie.

Societatea va lua în considerare o cerere de reintegrare a unui "distribuitor independent demisionar" după data demisiei. Ca parte a cererii, fostul distribuitor independent trebuie să se angajeze să respecte cerințele existente ale Contractului de distribuție și ale Politicilor și procedurilor. Compania își rezervă dreptul de a accepta sau de a respinge, la propria discreție, o astfel de cerere de reintegrare. De asemenea, Compania va avea libertatea de a reintegra fostul distribuitor independent pe postul său anterior sau pe un post mai mic, ca o condiție pentru reintegrare.

### 24. Modificarea prețurilor produselor sau serviciilor

Societatea va avea dreptul de a modifica prețurile produselor sau serviciilor în orice moment și fără notificare prealabilă, precum și de a face modificări în declarația de politică și proceduri.

### 25. Dreptul de revocare

Toate contractele mediate sunt revocabile în termen de 14 zile fără motivare datorită dreptului legal de revocare pentru consumatori, cu condiția ca produsul să fie intact, nedeteriorat și să respecte standardele de igienă aplicabile categoriei, sub rezerva verificării de către personalul companiei. Societatea trebuie informată în mod clar și în scris cu privire la cererea de retragere. Produsele neutilizate trebuie returnate în termen de paisprezece zile de la notificare. Clientul este responsabil pentru costul returului.

În cazul în care dreptul de revocare a fost exercitat, persoana interesată nu va fi autorizată să plaseze o nouă comandă înainte de expirarea unui termen de șase (6) luni.

## 26. Actualizări .

Orice cerere de schimbare a dispozitivului selectat inițial cu un dispozitiv de nivel superior trebuie aprobată de biroul de vânzări responsabil de teritoriul de vânzare respectiv. Compania își rezervă dreptul de a refuza un astfel de schimb la discreția sa. Schimbarea unui aparat nou, nefolosit, cu un alt model, este permisă în termen de paisprezece zile de la achiziționarea aparatului. Diferența de preț și costurile de livrare sunt în sarcina cumpărătorului.

## 27. Produse emblematice ale societății

Produsul distinctiv al Companiei este cel care se refera la tratarea apei legata de purificarea si reglarea continutului alcalin. Acest produs simbolic este fundamental pentru brandingul și imaginea Companiei. Prin urmare, deși distribuitorii independenți sunt liberi să vândă, în conformitate cu liniile directoare ale politicilor Companiei, produse ale furnizorilor terți, un distribuitor independent nu va vinde, pe perioada distribuției, produse care implică produsele emblematice ale Companiei, adică produse care privesc tratarea apei referitoare la purificarea și reglarea conținutului alcalin. Încălcarea acestei prevederi poate duce la încetarea distribuției dvs.

## 28. Interzicerea raidurilor și a solicitării încrucișate de produse sau de alte MLM și/sau oportunități de afaceri

Compania își ia în serios angajamentul de a proteja mijloacele de trai ale forțelor sale de vânzări și munca grea investită în construirea unei organizații de vânzări. Perchezițiile și solicitarea unui distribuitor de către alți membri ai organizației de vânzări cu privire la produse și servicii care nu aparțin companiei și alte oportunități MLM/de afaceri subminează serios programul de marketing al Companiei, interferează cu relația dintre „Companie și forța sa de vânzări. Acest lucru distruge, de asemenea, mijloacele de trai ale altor distribuitori care au muncit din greu pentru a-și construi afacerea, vânzările și beneficiile pe care le-au câștigat ajutând la construirea organizației de vânzări.

Prin urmare, distribuitorii independenți nu vor vinde sau solicita, direct sau indirect, de la alți distribuitori independenți, pentru sau către orice produs sau serviciu din afara Companiei și nici nu vor promova în niciun fel altor distribuitori independenți oportunități de afaceri în programele de marketing ale altor companii. oportunitate de afaceri în orice moment. Distribuitorul Independent nu se va implica

În nicio activitate de recrutare sau promovare care vizează alți Distribuitori Independenți pentru oportunități sau produse de la alte companii de vânzare directă sau oportunități de afaceri, fie direct sau indirect, singur sau în colaborare cu alții, nici un Distribuitor independent nu va participa, direct sau indirect, în interferența, atacul sau solicitarea distribuitorilor independenți pentru alte companii de vânzări directe sau oportunități de afaceri. Cu excepția cazului în care este aprobată în scris de către Companie, această interdicție include vânzările sau solicitarea de produse sau servicii care nu aparțin Companiei la întâlniri organizate pentru vânzări, promovare, instruire, recrutare, demonstrație etc. al companiei. Această interdicție privind țintirea, interferența, solicitarea și raidul va fi valabilă pe durata contractului de distribuție și pe o perioadă de trei (3) ani de la încetarea contractului de distribuție.

Pe durata acestui contract și timp de trei (3) ani de la încetarea acestuia, un Distribuitor Independent nu va recruta, direct sau indirect, niciun Distribuitor Independent pentru a se alătura oricărei alte companii de vânzare directă sau de marketing în rețea și nu va solicita, direct sau indirect, distribuitori independenți. să achiziționeze servicii sau produse sau să interfereze în orice alt mod cu relațiile contractuale dintre Companie și distribuitorii săi independenți.

Datorită naturii unice și caracterului distinctiv asociat cu domeniul de tratare a apei al Companiei și din cauza confuziei și conflictelor inerente care pot apărea, distribuitorii independenți nu se pot angaja în reprezentarea sau vânzarea sistemelor de tratare a apei oferite de orice altă companie.

## 29. Confidențialitatea furnizorului

Relația de afaceri a societății cu vânzătorii, producătorii și furnizorii săi este confidențială. Un distribuitor independent nu va contacta direct sau indirect, nu va vorbi sau comunica cu niciun reprezentant al vreunui furnizor sau producător al Companiei, cu excepția unui eveniment sponsorizat de companie la care reprezentantul este prezent la cererea Companiei. Încălcarea acestui regulament poate duce la rezilierea contractului și la posibile cereri de despăgubiri în cazul în care asocierea furnizorului/fabricantului este compromisă de contactul distribuitorului.

## 30. Recuperarea Comisioanelor

Compania va avea dreptul la rambursarea oricărui comision plătit anterior pentru vânzarea unui produs/serviciu în cazul în care achiziția produsului/serviciului este anulată, revocată (de exemplu, activitatea de colectare are ca rezultat o acțiune legală sau o acțiune ulterioară) sau o rambursare plătită pentru o achiziție reziliată. Compania va recupera comisionul prin ajustare la următoarea plată a comisionului către distribuitor. În cazul în care nu există niciun comision disponibil pentru ajustare,

distribuitorul independent care a primit comisionul va rambursa comisionul plătit pentru "vânzarea anulată" în termen de 30 de zile de la notificarea de rambursare din partea Companiei.

Titularul unui plan de plată în rate care rămâne în urmă la plata a șase (6) rate va fi transferat la o Agenție de Colectare a Datoriilor. În astfel de circumstanțe, plățile comisioanelor acumulate vor fi suspendate până la soluționarea completă a întârzierii la plăți. Costurile suportate de companie legate de activitățile de colectare a datoriilor, inclusiv costurile legale, pot fi deduse din orice comision datorat părților care au acumulat comisioane.

### 31. Confidențialitatea informațiilor privind linia descendentă

Distribuitorul Independent recunoaște că toate informațiile furnizate de Companie cu privire la descendența lor sunt proprietare și confidențiale Companiei și sunt transmise Distribuitorului Independent în mod confidențial. Distribuitorul independent este de acord că nu va dezvălui astfel de informații niciunei terțe părți direct sau indirect și nici nu va folosi informațiile pentru a concura cu Compania direct sau indirect în timpul sau după termenul acordului de distribuție. Distribuitorul și Compania sunt de acord că, fără acest acord de confidențialitate și nedezvăluire, Compania nu ar furniza informațiile confidențiale distribuitorului.

### 32. Politica de confidențialitate

Documentele și comunicările Enagic fac obiectul Politicii de confidențialitate Enagic, în conformitate cu Directiva 95/46/CE (Regulamentul general privind protecția datelor).

Compania colectează informații de la distribuitori independenți în timpul procesului de aplicare și, în anumite cazuri, în scopuri interne, în conformitate cu legile și reglementările de stat și europene. De asemenea, Compania colectează informații prin utilizarea „cookie-urilor” atunci când tranzacțiile online sunt efectuate prin intermediul site-ului web al Companiei. Informațiile colectate pot fi folosite, printre altele, pentru a personaliza experiența distribuitorului independent, pentru a îmbunătăți site-ul web și serviciul Companiei, pentru a procesa tranzacții, pentru a trimite corespondență periodică și pentru a administra inițiative de marketing. Compania implementează o varietate de măsuri de securitate pentru a menține securitatea informațiilor pe care le colectăm.

Compania nu vinde sau comercializează informațiile colectate. Compania împărtășește informații numai așa cum este permis sau cerut de lege și cu furnizori terți (de exemplu, companii de procesare a

cardurilor de credit) în scopurile noastre de afaceri de zi cu zi. În afara acestor parametri, Compania va partaja informații despre distribuitor sau utilizator numai cu permisiunea acestora sau prin ordinul autorităților judiciare și/sau guvernamentale.

### 33. Statutul persoanelor și succesiunea

Cu excepția cazului în care Compania a renunțat în mod expres în scris în timpul procesului de aplicare, Compania va trata fiecare cuplu căsătorit ca un singur distribuitor. Soții se pot sponsoriza reciproc în mod direct, dar nu li se permite să fie sponsorizați în linii diferite. În cazul în care Compania descoperă că al doilea soț a fost sponsorizat pe o linie diferită din orice motiv, Compania își rezervă dreptul de a schimba statutul acestui soț de la distribuitor la utilizator sau de a transfera distribuția în structura soțului. Dacă un soț este deja distribuitor, soțul neparticipant poate deveni distribuitor, dar trebuie să se alăture aceleiași distribuții ca și soțul său sau să fie sponsorizat direct de acesta. Compania își rezervă dreptul de a respinge orice cerere de nouă distribuție. În cazul unui divorț, părțile implicate trebuie să informeze Compania despre modul în care va fi gestionată ulterior distribuirea. În caz contrar, Compania va recunoaște dispoziția judiciară sau contractuală finală a distribuției.

1. Căsătoria: Doi distribuitori independenți care se căsătoresc după ce și-au înființat propriile lor distribuții individuale pot continua să își exploateze distribuțiile existente.
2. Divorțul: În cazul unui divorț între un cuplu căsătorit înregistrat în cadrul unei distribuții partajate, aceștia sunt de acord să informeze Compania cu privire la cine își va asuma responsabilitatea pentru distribuția respectivă în unul dintre următoarele moduri:
  - a) Un acord scris, semnat de ambele părți, în care se indică cine va păstra distribuția.
  - b) O hotărâre judecătorească care să stabilească cine primește custodia asupra distribuției
  - c) O notificare de menținere a distribuției în comun și un acord de funcționare ca o societate de persoane.
  - d) Distribuitorii independenți divorțați pot solicita un nou contract de distribuție fără a fi nevoiți să aștepte perioada de șase (6) luni necesară.
3. Moartea: La decesul unui distribuitor independent, drepturile și responsabilitățile distribuției pot fi transmise moștenitorului de drept, cu acte în regulă, atât timp cât persoana respectivă a completat o nouă cerere de distribuție, împreună cu o copie a certificatului de deces.
4. Dizabilitate: În cazul în care un distribuitor independent devine invalid în așa măsură încât nu mai poate îndeplini sarcinile necesare unui distribuitor independent, reprezentantul legal sau tutorele acestui distribuitor independent va:

- a. Contacta Compania în termen de treizeci (30) de zile de la invaliditate și va informa Compania cu privire la statutul distribuitorului independent și la planurile de gestionare viitoare sau de anulare a distribuției;
- b. Furniza o copie legalizată la notar sau confirmată de instanță a numirii în calitate de reprezentant legal sau curator;
- c. Furniza o copie legalizată la notar sau confirmată de instanță a documentului care stabilește dreptul de a administra afacerile societății;
- d. În cazul în care reprezentantul legal sau tutorele intenționează să continue activitatea de distribuție, atunci acesta va completa o nouă cerere de distribuție și va beneficia de formarea necesară în conformitate cu nivelul distribuitorului independent cu handicap la momentul invalidității. Aceste cerințe vor fi îndeplinite în termen de șase (6) luni.

#### 34. Transferul ID-ului de distribuitor

Oricine dorește să devină distribuitor independent trebuie să urmeze procedura normală de aplicare. Achiziționarea unui produs de la un distribuitor existent, nou sau folosit, nu califică o persoană pentru a deveni distribuitor independent.

Vânzarea sau cumpărarea unei distribuții este interzisă.

O distribuție, poziție de marketing și/sau alte transferuri de drepturi de distribuție sunt permise numai în următoarele condiții:

- a. Membrii imediați ai familiei: Aceasta include rudele de gradul I și cuplurile căsătorite. Societatea poate solicita documente suplimentare pentru a verifica relația de familie dintre cedent și cesionar.
- b. Cupluri de fapt: pentru concubitorii care au aceeași reședință înregistrată va fi necesar să se furnizeze dovada reședinței comune pentru a facilita transferul.
- c. De la Companie la Persoana fizica sau invers: acest transfer este limitat exclusiv la directorul societatii, sub rezerva prezentarii certificatului Camerei de Comert. Modificările în administrarea companiei trebuie comunicate Enagic.

Restricții:

- a) Restricții ale codului Tokurei: Schimbarea numelui nu este permisă pentru codurile Tokurei.

- b) Decontarea obligațiilor restante: modificarea poate fi efectuată numai dacă nu există obligații restante, cum ar fi comisioane sau plăți în așteptare către companie.
- c) Calendarul și condițiile de achiziție: Modificările sunt permise numai după șase (6) luni de la achiziționarea dispozitivului și în absența oricăror plăți restante sau suspendate.
- d) Limitarea codului de afaceri: Destinatarul nu poate deține mai mult de șase coduri de distribuitor
- e) Excluderea persoanelor incompetente sau a minorilor: Nu sunt permise modificări pentru persoane incapabile sau minori.
- f) Dispute juridice: Modificările de nume în contextul unor litigii juridice nu vor fi acceptate.
- g) Conformitatea cu legislația: Cererile de modificare care au ca scop ocolirea legislației nu vor fi luate în considerare.

Acordul de transfer trebuie transmis Companiei pentru revizuire pentru a obține aprobarea scrisă, care va fi la discreția exclusivă a Companiei.

Un distribuitor independent care își transferă distribuția nu va fi eligibil să se califice din nou ca distribuitor independent pentru o perioadă de cel puțin șase (6) luni de la transfer. Decizia Companiei de a refuza sau de a aproba transferul propus al unei distribuții este definitivă. Pentru a schimba antetul distribuției, este necesar acordul 6A relevant. Enagic își rezervă dreptul de a accepta sau de a refuza cererile de schimbare a numelui, la discreția sa.

Pentru o perioadă de trei (3) ani de la transfer, un distribuitor independent este de acord că nu va deranja, deteriora, afecta sau interfera direct sau indirect cu afacerile Companiei, fie prin interferarea sau atacul asupra angajaților sau distribuitorilor săi, încetarea relației dvs. cu clienții, agenții, reprezentanții, distribuitorii, furnizorii, vânzătorii sau producătorii sau în alt mod. „Perturbarea” sau „intervenirea” va include, dar fără a se limita la, solicitarea directă sau indirectă sau recrutarea pentru alte oportunități de afaceri de vânzare directă sau pentru produsele sau serviciile altor companii de vânzare directă. Un distribuitor independent care dorește să vândă sau să transfere distribuția sa trebuie să recunoască și să fie de acord cu această prevedere înainte de a finaliza vânzarea sau transferul distribuției sale.

### 35. Drepturile societății

Compania își rezervă în mod expres dreptul de a modifica sau de a schimba prețurile, regulile și regulamentele, politicile și procedurile, disponibilitatea produselor și planul de compensare. În urma

unei notificări în scris, astfel de modificări sunt încorporate automat ca parte a acordului dintre Companie și distribuitor. Comunicarea de către Companie a modificărilor poate include, dar nu se va limita la poștă, e-mail, fax, postarea pe site-ul web al Companiei, publicarea în buletinele sau revistele companiei etc.

Enagic își rezervă dreptul de a lua toate deciziile finale în ceea ce privește interpretarea articolelor menționate în aceste Politici și proceduri. Decizia finală a companiei, bazată pe interpretarea articolelor menționate în Politici și proceduri, intră în vigoare imediat. Toți distribuitorii independenți sunt obligați să urmeze decizia companiei în ceea ce privește interpretarea articolelor din aceste Politici și Proceduri.

### 36. Entitate distribuitoare

Un proprietar de entitate poate avea până la șase (6) coduri de distribuție în Companie (inclusiv orice deținut ca persoană fizică), atâta timp cât acestea se află în aceeași structură de distribuție. Cele șase (6) distribuții permise pot include o combinație a oricărui cont de afaceri Kangen Water, Ukon DD și/sau cont Ukon Sigma. Niciun distribuitor independent nu poate participa la mai mult de șase (6) distribuții independente sub nicio formă fără permisiunea scrisă expresă a Companiei. Numai în cele mai extreme și extraordinare circumstanțe se va lua în considerare acest lucru. O distribuție poate schimba statutul sub același sponsor de la persoană fizică la entitate comercială sau de la un tip de entitate la altul, cu documentația adecvată și completă. Pentru a forma o nouă entitate de distribuție sau pentru a schimba statutul la o entitate, un distribuitor independent trebuie să solicite un formular de cerere de modificare de la biroul corporativ local. Prin trimiterea acestui formular, distribuitorul aplicabil certifică că nicio persoană cu un interes în afacere nu a avut un interes într-o distribuție în termen de trei (3) luni de la trimiterea formularului (cu excepția cazului în care este o continuare a unei distribuții existente care se schimbă modul său de a face afaceri).

Oricine intenționează să devină distribuitor independent și să acceseze afacerea are posibilitatea de a face acest lucru prin programul „Tokurei”, care permite calitatea de membru fără a fi nevoie să achiziționeze în prealabil dispozitivul. Programul este conceput special pentru persoanele care intenționează să desfășoare activități comerciale. Prin urmare, accesul la programul menționat este supus obligației părții interesate de a genera o vânzare atribuibilă unui nou client.

### 37. Garanția entității pentru proprietari

Cu toate că societatea a oferit distribuitorilor independenți posibilitatea de a-și desfășura activitatea de distribuție sub forma unei entități corporative, LLC, trust sau parteneriat, aceste entități se află sub



controlul proprietarilor și directorilor, iar acțiunile proprietarilor individuali sau ale beneficiarilor pot afecta activitatea societății. Prin urmare, se convine că acțiunile proprietarilor sau ale beneficiarilor individuali, în măsura în care acestea pot afecta societatea și distribuția, sunt, de asemenea, esențiale pentru activitatea societății. Prin urmare, se convine că acțiunile acționarilor, funcționarilor, directorilor, administratorilor, beneficiarilor, agenților, angajaților sau ale altor părți afiliate sau interesate ale entității de proprietate, precum și acțiunile acestor părți, care sunt în contradicție cu politicile Companiei, vor fi atribuite entității corporative, fiduciare sau de parteneriat.

În cazul în care oricare dintre acționarii entității de proprietate, directorii, administratorii, administratorii fiduciari, beneficiarii, agenții, angajații sau alte părți afiliate își vor înceta interesul de proprietate în distribuitor, orice acțiuni de încălcare a legii de către aceste părți care continuă să aibă un interes financiar benefic, direct sau indirect, în distribuitor va fi atribuit distribuitorului.

#### 38. Membrii aceluiași nucleu familial ; responsabilitate

Membrii aceluiași nucleu familial al distribuitorului independent ar trebui să opereze împreună în cadrul aceluiași distribuitor, cu excepția cazului în care prezentele politici și proceduri permit altfel. Prin nucleu familial se înțelege soțul, soția și persoanele aflate în întreținere. Copiii care au vârsta legală pentru a contracta și care au cel puțin 18 ani nu sunt considerați ca făcând parte din nucleul familial al părinților lor în scopul funcționării sub aceeași distribuție.

Societatea recunoaște că membrii aceluiași nucleu familial pot aparține unor oportunități de vânzare directă concurente. Deși acțiunile părților sunt în mod normal de bună-credință, în unele circumstanțe, există un abuz de relații în care membrul nucleului familial neafiliat Companiei este implicat în recrutarea, solicitarea sau raidul organizației Companiei. Distribuitorul independent se află în cea mai bună poziție pentru a preveni activitatea de raid sau de sponsorizare încrucișată a membrului său de familie neafiliat la Companie, prin urmare activitatea de recrutare încrucișată a membrului de familie neafiliat la Companie va fi atribuită distribuitorului independent.

#### 39. Premii și incentive vs. comisioane - Sprijin financiar de grup

Atunci când distribuitorii independenți aduc contribuții excepționale la companie, aceștia devin eligibili pentru u=incentive de sprijin financiar de grup (Group Financial Support - GFS). Factorii care demonstrează o contribuție excepțională includ, dar nu se limitează la, eforturi de vânzare remarcabile

și o organizare remarcabilă a grupului de vânzări. Stimulentele GFS pot avea denumiri diferite pentru a limita grupul eligibil (de exemplu, 6A 8-Level Award și 6A23 and Above New Incentive Award), dar toate acestea sunt acordate la discreția exclusivă a Companiei. Stimulentele GFS nu sunt plătite automat și vor fi diferite în funcție de eforturile generale ale distribuitorilor independenți. Orice distribuitor independent care face obiectul unei suspendări administrative și/sau al unei acțiuni disciplinare nu va fi eligibil pentru niciun incentiv/bonus. Stimulentul GFS este destinat să fie utilizat în conformitate cu adevăratul sens și cu misiunea Enagic. Liderii de top pot folosi GFS pentru liniile lor descendente și pentru extinderea pe piață a afacerii lor Enagic. Acest lucru înseamnă reinvestirea în afacerea lor Enagic pentru a ajuta cât mai mulți oameni din întreaga lume.

#### 40. Comision, 6A educational Allowance și/sau incentiv pentru distribuitorii inactivi

(D1,D0,FA0)

Dacă efectuați o vânzare directă în termen de șase (6) luni, sunteți calificat pentru a primi comisionul integral, bonusul Educational Allowance 6A și/sau incentiv , și statusul punct special (SP). Calificarea pentru SP și comisionul integral va expira după trei luni dacă nu aveți vânzare directă și nici UKON. Acest statut se numește "D1". Dacă nu aveți o vânzare directă în termen de șase (6) luni, dar aveți cel puțin o vânzare directă în termen de un (1) an, sunteți calificat să primiți cincizeci la sută (50%) din comisionul integral, Educational Allowance 6A și/sau bonus/incentiv. Acest statut se numește "D0". Dacă nu aveți nicio vânzare directă în decurs de un (1) an, nu sunteți calificat să primiți niciun comision, Educational allowance 6A / și/sau bonus/incentiv . Acest statut se numește "FA0".

Pentru a asigura funcționarea optimă a rețelei de distribuție, Compania își rezervă dreptul de a evalua posibilitatea distribuitorilor cu statut FA0 de a se muta într-o altă structură, ceea ce comporta anularea automată a contractului de distribuitor anterior. Cu toate acestea, o astfel de acțiune este permisă numai după o perioadă de așteptare de șase (6) luni de la data notificării. Pentru optimizarea rețelei de distribuție și în cazul ineficienței sponsorului direct (în statutul FA0), Compania poate decide, la discreția sa, să atribuie rețeaua unui alt Distribuitor activ care este parte a aceleiași structuri.

Plata comisioanelor, a Educational Allowance 6A și/sau a bonusurilor/incentivelor va fi determinată în funcție de statutul distribuitorului la data vânzării. Pentru clienții Enagic Payment System (ECS), statutul automatului automat va fi definit pe baza declarației emise în zilele de 8 și 22 ale fiecărei luni. Dacă aceste date coincid cu sâmbăta, duminica și/sau sărbătorile, se va aplica data lucrătoare imediat următoare. Plata comisioanelor, a Educational Allowance 6A și/sau a bonusurilor/incentivelor se va face în funcție de statutul distribuitorului la data procesării comisionului.

#### 41. Distribuiri Kangen UKON

Distribuirile Kangen UKON dau automat dreptul titularului de cont la un distribuitor independent Enagic pentru aparatele Kangen Water®. Toate prevederile Politicilor și procedurilor globale Enagic se aplică distribuitorilor Kangen UKON, inclusiv, dar fără a se limita la acestea, statutul de distribuitor independent al acestora, cu excepția cazului în care sunt desemnate în mod specific ca fiind inaplicabile.

#### 42. Imposibilitatea de plată

O distribuție va fi încheiată dacă un distribuitor independent nu plătește pentru produsele achiziționate de la Companie. În cazul în care un distribuitor independent cumpără un produs, fie ca Utilizator, fie ca Distribuitor Independent, și, ulterior, nu plătește, distribuirea este supusă rezilierii imediate. Regula anterioară este aplicabilă unui distribuitor individual independent sau unei corporații care nu a revenit.

#### 43. Acțiuni disciplinare

Încălcarea de către distribuitorul independent a oricăror Politici și proceduri, a contractului de distribuție, a termenilor și condițiilor sau a oricărui comportament de afaceri ilegal, fraudulos, înșelător sau lipsit de etică poate duce, la discreția exclusivă a Companiei, la una sau mai multe acțiuni disciplinare.

##### Disciplina progresivă:

1. Emiterea unui avertisment sau a unei avertizări scrise: Distribuitorului i se va acorda un anumit termen pentru a se conforma directivelor companiei și pentru a prezenta un "Acord suplimentar" semnat.
2. a) ) În cazul în care distribuitorul respectă solicitările Societății, cazul va fi încheiat.
3. b) Nerespectarea cererilor Companiei și/sau neprezentarea Contractului Suplimentar semnat corespunzător de către distribuitor va avea ca rezultat activarea măsurilor disciplinare la discreția Societății, până la îndeplinirea deplină a prevederilor.

#### Acțiuni disciplinare:

- a. Impunerea unei sancțiuni care poate fi aplicată imediat sau reținută din viitoarele controale ale comisioanelor.
- b. Inghetarea comisioanelor pentru o perioadă nedeterminată.
- c. Suspendare, care poate duce la încetarea contractului sau la reintegrarea cu condiții sau restricții.
- d. Repartizarea totală sau parțială a organizației unui distribuitor independent.
- e. Suspendarea autorizației de desfășurare a activităților de sponsorizare (evenimente, sponsorizări, cursuri de formare, prezentări, apariții publice legate de companie
- f. Încetarea contractului de distribuție.

În cazul în care un distribuitor este găsit responsabil pentru o încălcare semnificativă care pune în pericol compania, acesta va fi suspendat. Durata acestei suspendări va fi stabilită în funcție de gravitatea încălcării.

În cazul în care un distribuitor comite o încălcare ulterioară a politicii companiei după o încălcare inițială, se va aplica o serie de sancțiuni după cum urmează:

Sanctiunea 1: Suspendarea comisioanelor timp de o lună

Sanctiunea 2: suspendarea comisioanelor timp de trei luni

Sanctiunea 3: închiderea contului

#### 44. Dreptul de reziliere

Compania își rezervă dreptul de a rezilia orice distribuție în orice moment, pentru un anumit motiv, atunci când se stabilește că distribuitorul independent a încălcat prevederile contractului de distribuție, inclusiv prevederile acestor Politici și Proceduri, așa cum acestea pot fi modificate, sau prevederile din legile aplicabile și standardele de corectitudine. O astfel de reziliere involuntară va fi făcută de Companie la discreția sa. În cazul rezilierii involuntare, Compania va notifica distribuitorul independent prin e-mail la ultima adresă de e-mail desemnată de Companie pentru distribuitor. La reziliere, Distribuitorul Independent reziliat este de acord să înceteze imediat să se mai reprezinte ca Distribuitor Independent.

#### 45. Rezoluție

- a. În cazul în care se ia decizia de a rezilia un contract de distribuție, societatea va informa în scris distribuitorul independent că distribuția este reziliată imediat, cu efect de la data notificării scrise. Înștiințarea de reziliere va fi trimisă prin e-mail certificat la adresa distribuitorului independent din dosarul Companiei.
- b. Distribuitorul independent va avea la dispoziție cincisprezece (15) zile de la data trimiterii prin poștă a scrisorii certificate pentru a contesta în scris rezilierea și pentru a furniza un răspuns scris la constatarea încălcărilor contractului, politicilor și/sau regulilor Companiei. Apelul distribuitorului independent și/sau corespondența de răspuns trebuie să fie primite de Companie în termen de douăzeci (20) de zile de la scisoarea de reziliere a Companiei. Dacă contestația nu este primită în termen de douăzeci (20) de zile, rezoluția va fi considerată automat definitivă.
- c. În cazul în care un distribuitor independent depune în timp util o contestație de reziliere, societatea va revizui și va lua în considerare rezilierea, va lua în considerare orice altă măsură adecvată și va notifica distribuitorul independent cu privire la decizia sa. Decizia societății va fi definitivă și nu va face obiectul niciunei revizuirii ulterioare. În cazul în care rezilierea nu este anulată, rezilierea va intra în vigoare de la data notificării inițiale de reziliere a Companiei. Distribuitorul reziliat nu poate fi sponsorizat din nou ca distribuitor independent.
- d. La încetarea contractului de distribuție, toate drepturile încetează. Distribuitorul nu mai este eligibil pentru comisioane, bonusuri sau incentive. El/ea nu poate face publicitate, vinde sau promova produsele Companiei sau cumpăra produse de la Companie.

#### 46. Sponsorizare

Toți distribuitorii independenți au dreptul de a-i sponsoriza pe alții. În plus, fiecare persoană are dreptul suprem de a-și alege propriul sponsor. Dacă doi distribuitori independenți pretind că sunt sponsori ai aceluiași distribuitor independent nou, Compania va lua în considerare verificarea primei cereri primite de la sediul companiei.

- a. Ca regulă generală, este o bună practică să se considere că primul distribuitor independent care colaborează în mod semnificativ cu un potențial distribuitor independent este primul care are dreptul la sponsorizare, dar acest lucru nu este neapărat determinant. Principiile de bază ale bunului simț și ale considerației ar trebui să guverneze.
- b. Pentru a veni în întâmpinarea distribuitorilor săi independenți, Societatea poate oferi diverse metode de înregistrare sau de informare a Societății cu privire la distribuitorii

independenți nou sponsorizați, inclusiv înregistrarea online. Până în momentul în care Compania primește o cerere, fie ca date digitale, care conține toate informațiile corespunzătoare, precum și semnătura noului distribuitor propus, Compania va lua în considerare doar documentația completă și corectă. Astfel, deși Compania încearcă să creeze o oarecare comoditate pentru distribuitorii săi sponsori, este responsabilitatea distribuitorului independent sponsor de a determina livrarea către Companie a unui contract de distribuție completat și semnat și a documentelor de identificare emise în mod legal de către țara de origine și/sau de reședință, dacă sponsorul se așteaptă să fie recunoscut ca distribuitor independent sponsor oficial.

- c. Nu există "magie" în cadrul companiei sau în orice altă afacere. Cei care sponsorizează pe scară largă, dar care nu îi ajută pe noii distribuitori independenți să își dezvolte afacerea, se confruntă cu un succes limitat. Prin urmare, este responsabilitatea distribuitorului independent să urmărească și să se asigure că noul distribuitor independent este informat și instruit în mod corespunzător în ceea ce privește produsul, planul de compensare, politicile și procedurile și orientările profesionale ale industriei de marketing în rețea.
- d. Atunci când solicită unui potențial distribuitor independent să se alăture programului de rețea al societății, distribuitorul independent trebuie să explice în mod clar următoarele:
  1. Produse: tipul, performanța și calitatea fiecărui produs.
  2. Planul de compensare
  3. Politici și proceduri.
  4. Drepturile și obligațiile distribuitorului independent.
  5. Alte elemente importante care vor influența judecata potențialului distribuitor.
- e. Distribuitorii independenți nu trebuie să furnizeze niciodată informații false pentru a încuraja încheierea unui contract de vânzare sau pentru a împiedica cumpărătorul să revoce sau să anuleze contractul.
- f. Vânzările cu amănuntul sunt o cerință a programului de rețea al societății.
- g. Fiecare distribuitor independent trebuie să se identifice în fața potențialului cumpărător prin numele și numărul de identificare al societății.
- h. Societatea nu oferă reduceri de vânzări sau alte concesiuni, iar distribuitorul nu poate oferi nici una dintre acestea. Orice reduceri oferite de distribuitori pot fi motiv de reziliere.

#### 47. Transferul de sponsorizare

Relocarea este rareori permisă și este descurajată în mod activ. Menținerea integrității sponsorizării este absolut obligatorie pentru succesul întregii organizații.

a) Transferurile vor fi, în general, aprobate numai în una din două (2) circumstanțe:

1. În cazul sponsorizării lipsite de etică din partea sponsorului inițial. În astfel de cazuri, Compania va fi autoritatea finală.

2. Demisia complet din Companie și așteptați șase (6) luni pentru a aplica din nou la noul sponsor.

b) În cazul unei sponsorizări neetice, distribuitorul independent poate fi transferat cu linia descendentă intactă; în toate celelalte evenimente, numai persoana este transferată fără ca nicio linie descendentă să fie eliminată din linia originală de sponsorizare.

#### 48. Reprezentarea statutului

În toate cazurile, orice referire pe care o face distribuitorul independent trebuie să precizeze în mod clar statutul independent al distribuitorului independent. De exemplu, în cazul în care distribuitorul independent are un telefon de serviciu, telefonul nu poate fi menționat sub numele societății sau în orice alt mod care nu dezvăluie statutul de contractant independent al distribuitorului.

#### 49. Ordinea judiciară și obligația fiscal

Compania va respecta pe deplin orice hotărâre judecătorească sau instrucțiune/demandă din partea autorităților fiscale guvernamentale din orice stat în care distribuitorul este înregistrat și trebuie să plătească impozite, care ordonă sau solicită reținerea veniturilor unui distribuitor independent din distribuția sa la Companie.

#### 50. Citații Duces Tecum (cereri de documente)

Presupunând că există o jurisdicție adecvată, compania va adera la toate cererile de prezentare de documente, în special la citațiile duces tecum, care solicită înregistrările privind compensațiile financiare ale unui distribuitor independent în calitate de contractant independent al companiei.

#### 51. Cereri de documente

Societatea va da curs în totalitate tuturor cererilor de documente însoțite de o autorizație pregătită și semnată în mod corespunzător de către persoana ale cărei documente sunt solicitate. Societatea va respecta pe deplin toate cererile de înregistrări formulate de agențiile guvernamentale care au autoritatea de a solicita astfel de înregistrări și care sunt însoțite de documentația legală necesară.

#### 52. Cărți de vizită și papetărie

Toate materialele tipărite, inclusiv cărțile de vizită și articolele de papetărie, trebuie să fie aprobate în prealabil de către Societate. Criteriile de aprobare a acestor materiale vor include o evaluare a calității materialelor, precum și o prezentare adecvată a statutului independent al distribuitorului independent.

#### 53. Solicitarea prin telefon

Utilizarea numelui Companiei sau a materialelor protejate prin drepturi de autor nu poate fi făcută cu dispozitive de apelare automată sau cu operațiuni „cazană” pentru a solicita distribuitori independenți sau clienți cu amănuntul. Utilizarea acestor metode în moduri care sunt legale și echivalente cu „reclamele oarbe” menționate mai sus nu poate fi reglementată de Companie.

#### 54. Cereri de informații din partea presei



Orice întrebări din partea presei trebuie adresate imediat societății. Această politică este menită să asigure acuratețea și o imagine publică coerentă.

## 55. Indemnizare si scutire de raspundere

Prin prezenta, distribuitorul independent indemniza și eliberează de răspundere societatea, directorii, administratorii, agenții și împuterniciții acesteia și îi exonerează de orice pretenții, cauze de acțiune, procese judiciare și administrative, acuzații, răspunderi, pierderi, daune, costuri și cheltuieli. Acest lucru include, fără a se limita la, cheltuielile de judecată (inclusiv onorariile și cheltuielile avocaților și consultanților), care sunt sau pot fi făcute, depuse sau evaluate împotriva Companiei în orice moment, care decurg din operațiunile comerciale ale distribuitorului și din declarațiile făcute de distribuitor în funcționarea afacerii sale, care decurg din următoarele:

- a) Încălcarea și/sau nerespectarea termenilor acordului de distribuție, politicilor și procedurilor, regulilor și reglementărilor, liniilor directe ale programului de marketing sau oricărui alte directive ale Companiei cu privire la metoda și modul de funcționare a activităților distribuitorilor independenți;
- b) Să se angajeze în orice comportament neautorizat de Companie în programul de piață al Companiei;
- c) Orice fraudă, neglijență sau abatere intenționată în desfășurarea activității unui distribuitor independent;
- d) Declarații false sau neautorizate cu privire la produsul sau serviciul Companiei, oportunitatea sau potențialul de marketing sau programul de marketing al Companiei;
- e) Nerespectarea oricărui legi internaționale, statale sau locale, reglementări, ordonanțe și/sau oricărui ordine sau reguli emise de orice instanță cu jurisdicție corespunzătoare;
- f) Să se angajeze în orice acțiune care depășește sfera de aplicare a autorității acordate distribuitorului de către Companie;
- g) Să se angajeze în orice activitate asupra căreia Compania nu deține control efectiv asupra acțiunilor distribuitorului;
- h) Neplata oricărui impozit pe venit, impozit pe vânzări, impozit pe utilizare sau taxă sau taxă de orice fel, plătită de către sau în numele distribuitorului în legătură cu: comisioane sau alte sume plătite de către Companie distribuitorului și/sau orice vânzări impuse sau utilizați taxa cerută de autoritățile de stat sau locale și plătită de către sau în numele Distribuitorului în legătură cu cumpărarea sau vânzarea produselor și serviciilor Companiei.

## 56. Renunțare

Societatea nu renunță niciodată la dreptul său de a insista asupra respectării acestor norme sau a legilor aplicabile care reglementează desfășurarea unei afaceri. Acest lucru este valabil în toate cazurile, atât în mod expres, cât și implicit, cu excepția cazului în care un responsabil al Societății care este autorizat să angajeze Societatea în contracte sau acorduri specifică în scris că Societatea renunță la oricare dintre aceste prevederi. În plus, de fiecare dată când Societatea acordă permisiunea pentru o încălcare a regulilor, această permisiune nu se extinde la încălcări viitoare. Această dispoziție se referă la conceptul de "renunțare", iar părțile sunt de acord că Societatea nu renunță la niciunul dintre drepturile sale în nicio circumstanță, cu excepția confirmării scrise la care s-a făcut aluzie mai sus.

## 57. Legea aplicabilă

Locul de jurisdicție al Companiei are sediul în Düsseldorf, Germania și va fi guvernat în toate privințele de respectiva jurisdicție. Părțile convin, în măsura permisă de lege, că instanțele de la sediul social al companiei vor avea jurisdicție exclusivă asupra tuturor pretențiilor și litigiilor care decurg din acest acord..

## 58. Validitate parțială

În cazul în care o parte din aceste politici și proceduri, din cererea și acordul distribuitorului sau din orice alt instrument menționat în prezentul document sau emis de Societate este declarată invalidă de către o instanță competentă, restul acestor reguli, cereri sau instrumente vor rămâne în vigoare.

### **Informatii de contact corporative**

Immermanstrasse 33 Duesseldorf, Germania

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

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

Enagic Europe GmbH  
Immermannstr. 33  
40210 Düsseldorf  
Germania



Tel. +49-(0)211-93657000  
Fax +49-(0)211-93657027

### **Responsabilitati de management de produs si distribuitor:**

- 1) Pentru a fi recunoscut și înregistrat ca distribuitor Enagic activ, distribuitorul potențial trebuie să îndeplinească cerințele personale privind volumul vânzărilor.
- 2) Distribuitorilor care intenționează să achiziționeze produsele companiei li se oferă planuri de plată speciale și avantajoase.
- 3) Distribuitorii au posibilitatea de a vinde produse prin intermediul companiilor de credit care au contract cu Enagic.
- 4) Distribuitorul își va asuma întreaga responsabilitate pentru orice probleme care pot apărea în legătură cu clienții săi, inclusiv:
  - a. În cazul anulării unui contract de vânzare în timpul perioadei de gândire, distribuitorul trebuie să:
    - i. Rambursați comisionul primit și orice alte costuri/taxe aplicabile către Enagic.
    - ii. Înlocuiți contul anulat cu un cont nou.
    - iii. Orice alta actiune, alta decat cele de mai sus, va fi luata in urma discutiei intre distribuitor, Enagic si referant.
  - b. Furnizați Companiei, la cerere, informații referitoare la încasarea plăților datorate pentru produse.
  - c. Furnizați Companiei, la cerere, informații privind gestionarea reclamațiilor legate de vânzări, altele decât cele menționate anterior.

Comisia de Vânzări Enagic va proceda la plata comisioanelor către distribuitor prin transfer bancar, imediat după încheierea perioadei de gândire, sau conform altor prevederi furnizate de distribuitor.

## Profilul companiei:

### ENAGIC JAPONIA

<b>Denumire comercială</b>	<u>Enagic Co., Ltd.</u> Echizenya Bldg. 7F, 1-1-6 Kyobashi Chuo-ku, Tokyo 104-0031
<b>Sediul central</b>	TEL: +81 (3) 5205-6030 FAX: +81 (3) 5205-6035 Hironari Oshiro, președinte și director executiv
<b>Director reprezentant</b>	21 iunie 1974 1-40-1, Hoshida-kita Katano-city, Osaka
<b>Stabilit</b>	
<b>Fabrica</b>	TEL: +81 (72) 893-2290 Enagic Services Co., Ltd. 1-40-1, Hoshida-kita Katano-city, Osaka
<b>Centrul de servicii</b>	TEL: +81 (72) 893-3306 Enagic Co., Ltd. Centrul de aprovizionare 1-40-1, Hoshida-kita Katano-city, Osaka
<b>Centrul de aprovizionare</b>	TEL: +81 (72) 893-9027



## **ENAGIC GERMANIA ȘI SEDIUL CENTRAL EUROPEAN**

Düsseldorf

Enagic Europe GmbH  
Immermannstr. 33  
40210 Düsseldorf, Germania

TEL: +49 211-936570-00  
FAX: +49 211-936570-27

### **Ore de lucru: (ora locală)**

Luni-vineri, între orele 9.00 și 19.00  
Sâmbăta: 11.00 - 17.00

## **ENAGIC ITALIA FILIALA ITALIA**

Roma

Enagic Italia  
Via Marco Aurelio, 35  
00184 Roma, Italia

TEL: +39 06-3330-670  
FAX: +39 06-3321-9505

### **Ore de lucru: (ora locală)**

Luni-vineri, între orele 9.00 și 17.00

## **ENAGIC FRANCE BRANCH**

Paris

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

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

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

**Ore de lucru: (ora locală)**

Luni-vineri, între orele 10.00 și 18.00

**STAȚIE DE SERVICE/CENTRU DE FORMARE ÎN ROMÂNIA**

Brașov

Branduselor nr: 68-70 etajul 6  
500397 Brașov, România

TEL: +40-374028779

ÎNTREȚINERE/SERVICE:  
+40-767606677

**Ore de lucru: (ora locală)**

Luni-vineri, între orele 9.00 și 18.00

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

**CENTRU DE FORMARE PORTUGAL**

Porto

Centrul de instruire Enagic  
Av. de Franța, nr. 735  
4250 214 Porto, Portugalia

TEL: +351 22 8305464

**Ore de lucru: (ora locală)**

Luni-vineri, între orele 9.00 și 17.00

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



## Enagic Türkiye

Address : Kültür Mahallesi, Körkadı Sokak, Güzel Konutlar Sitesi, C Blok, No: 1FA, ZIP : 34340, Beşiktaş, İstanbul, Türkiye

Tel : (+90) 212-279-35-75

E-mail : [sales@enagictr.com](mailto:sales@enagictr.com)

### Office hours: (local time)

from 9am to 6pm

## ENAGIC RUSSIA BRANCH

Moscova

SRL "Enagic Rus"

Letnikovskaya Str. 10 Bld. 4, etaj 1

115114, Moscova, Rusia

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

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

### Ore de lucru: (ora locală)

Luni-vineri, între orele 9.00 și 17.00

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

## ENAGIC CANADA BRANCH

Richmond

Clădirea Van City Suite 678

5900 No.3 Road Richmond

British Columbia, Canada V6X 3P7

TEL: (604) 214-0065

FAX: (604) 214-0067

### Ore de lucru: (ora locală)

Luni-vineri, între orele 9.00 și 17.00



## **SEDIUL CENTRAL ENAGIC USA**

Los Angeles

4115 Spencer Street  
Torrance, CA 90503-2419

TEL: (310) 542-7700

FAX: (310) 542-1700

### **Orele de birou LA HQ: (ora locală)**

Luni-vineri, între orele 9.00 și 17.00

Sâmbăta: 9.00 - 17.00

### **Program de lucru LA Plaza: (ora locală)**

marți, joi, vineri 9.00 - 21.00

Luni, miercuri 9.00 - 17.00

### **Orele de birou EIC: (ora locală)**

Luni-vineri, între orele 7.00 și 18.00

Sâmbăta 9.00-17.00

Centrul de informații Enagic (EIC) este situat la sediul central din Los Angeles.

## **ENAGIC MEXICO BRANCH**

Nuevo Leon

Av Vasconcelos 345  
col Santa Engracia  
San Pedro Garza Garcia  
Nuevo Leon, Mexic

TEL: +52 (81) 8242-5500

FAX: +52 (81) 8242-5549

### **Ore de lucru: (ora locală)**

Luni-vineri, între orele 9.00 și 17.00

Sâmbăta 9.00 - 13.00

## **FILIALA ENAGIC AUSTRALIA**

## 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

### **Ore de lucru: (ora locală)**

Luni-vineri, între orele 9.00 și 17.00

## **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

### **Ore de lucru: (ora locală)**

Luni-vineri, între orele 9.00 și 17.00

## **ENAGIC FILIALA FILIPINEZĂ**

### Filipine

Enagic Philippines, Inc.  
Unitatea 3-4, etajul 16  
RCBC Savings Bank Corporate Center  
Bonifacio Global City, Taguig City Metro Manila

TEL: 632-519-5508  
FAX: 632-519-1923

### **Ore de lucru: (ora locală)**

Luni-vineri, între orele 10.00 și 19.00

## **ENAGIC HONG KONG BRANCH**

Hong Kong

Enagic Hong Kong  
Unitatea 1615-17, etajul 16 Miramar Tower  
132 Nathan Rd.  
Tsim Sha Tsui, Kowloon  
Hong Kong

TEL: (852) 2154-0077

FAX: (852) 2154-0027

### **Ore de lucru: (ora locală)**

Luni-vineri, între orele 10.00 și 19.00  
Sâmbăta: 10.00 - 18.00

## **ENAGIC KOREA BRANCH**

Coreea

Enagic Korea Co., Ltd.  
7F 118-3, Nonhyun-dong, nr. 7F 118-3  
Gangnam-gu Seoul, Coreea

TEL: 02-546-8120

FAX: 02-546-8127

### **Ore de lucru: (ora locală)**

Luni-vineri, între orele 9.00 și 17.00

## **ENAGIC MAURITIUS SERVICE STATION**

Mauritius

Enagic Mauritius  
Jean Bernard Lebon  
Reședința T9 Beau Soleil

Albion, Ile Maurice

TEL: (00230) 9738260

**Ore de lucru: (ora locală)**

Luni-vineri, între orele 9.00 și 17.00

**ENAGIC GUADALELOUPE BRANCH**

Guadelupa

Enagic Guadelupa

Felix Dinane

Route de Jaspard

97139 Abymes

TEL: (00590) (0) 690578020

**Ore de lucru: (ora locală)**

Luni-vineri, între orele 9.00 și 17.00

**ENAGIC SINGAPORE SUCURSALĂ**

Singapore

Enagic Singapore Pte Ltd

111 N Bridge Rd,

25-04 Peninsula Plaza

Singapore 179098

TEL: (+65) 6720-7501

FAX: (+65) 6720-7505

**Ore de lucru: (ora locală)**

Luni-vineri, între orele 10.00 și 19.00

**ENAGIC MALAYSIA BRANCH**

## Malaezia

Enagic Malaysia Sdn Bhd  
Unitatea NO 25-6 & 27-6, The Boulevard  
Mid Valley City, Lingkar Syed Putra  
59200 Kuala Lumpur, Malaezia

TEL: +603-2282-2332

FAX: +603-2282-233

### **Ore de lucru: (ora locală)**

Luni-vineri, între orele 9.00 și 17.00

## **ENAGIC INDONESIA BRANCH**

### Indonezia

Enagic Indonezia  
The Plaza Office Tower, etajul 22  
Jl. M.H. Thamrin Kav. 28-30  
Jakarta 10350 Indonezia

TEL: +62 21 29923111

FAX: +62 21 29928111

### **Ore de lucru: (ora locală)**

Luni-vineri, între orele 9.00 și 17.00

## **ENAGIC FILIALA THAILANDEZĂ**

### Thailanda

Enagic Thailanda  
Etajul 14, Unitatea 1408-1410, Park Ventures Ecoplex,  
57 Wireless Road,  
Kwang Lumpini, Khet Patumwan,  
Bangkok 10330

TEL: +662-116-3046-50

FAX: +662-116-3044

Enagic Europe GmbH  
Immermannstr. 33  
40210 Düsseldorf  
Germany



Tel. +49-(0)211-93657000  
Fax +49-(0)211-93657027

**Ore de lucru: (ora locală)**

Luni-sâmbătă, între orele 10.00 și 19.00