

# ENAGIC Europe



## **Zásady a postupy**

*Účinnost od září 2023*

*Tento dokument nahrazuje všechna předchozí vydání.*

# Enagic Europe, GmbH

## Zásady a postupy

1. Společnost, zásady a postupy, příručka pro distributory. Společnost Enagic Europe GmbH, dále jen "Společnost", je firma zabývající se přímým prodejem zdravotnických a jiných spotřebitelských výrobků a služeb prostřednictvím nezávislých distributorů. Zde uvedené Zásady a postupy se vztahují na všechny nezávislé distributory Společnosti. Součástí těchto Zásad je dále zveřejněná Příručka pro distributory společnosti Enagic ve znění pozdějších změn a opakovaných vydání a Smlouva s distributory společnosti Enagic.

2. Kvalifikace distributora. Distributorem je ten, kdo vyplnil žádost Společnosti, podepsal Smlouvu o distribuci a byl Společností přijat jako distributor. Společnost si vyhrazuje právo přijmout nebo odmítnout kohokoliv jako distributora.

Všichni distributoři musí být v zemi svého bydliště plnoletí. Pokud nebude vznesena písemná žádost o změnu, bude Společnost považovat každý manželský pár za jednoho distributora. Manželé se mohou sponzorovat přímo, ale nesmí být sponzorováni v různých liniích. Pokud Společnost zjistí, že druhý z manželů byl z jakéhokoliv důvodu sponzorován v rámci jiné linie, vyhrazuje si právo změnit status tohoto manžela z distributora na uživatele nebo převést distributorství na jeho distributora vyšší linie. Pokud je manžel/manželka již distributorem, může se nezúčastněný manžel/manželka stát distributorem, ale musí se připojit ke stejné distribuční linii jako jeho/její manžel/manželka, nebo být jím/jí přímo sponzorován/a. Společnost si vyhrazuje právo zamítnout jakoukoliv žádost o nové distributorství. V případě rozvodu by zúčastněné strany měly Společnosti oznámit, jakým způsobem bude následně distributorství spravováno. V opačném případě Společnost uzná pravomocné soudní nebo rozhodčí rozhodnutí o distributorství.

Pokud si stávající distributor přeje otevřít druhé nebo třetí distributorství, musí být tento účet otevřen pod jeho již existujícím účtem nebo pod účtem jeho sponzora.

Distributoři jsou nezávislými obchodními zástupci společnosti a neměli by být považováni za nabyvatele franšizy nebo distributora. Smlouva mezi Společností a jejími distributory nezakládá vztah zaměstnavatel/zaměstnanec, zastoupení, partnerství nebo společný podnik mezi Společností a distributory.

Každý distributor by měl vyloučit Společnost z jakýchkoliv nároků, škod nebo závazků vyplývajících z obchodních praktik distributora. Distributoři nejsou oprávněni zavazovat společnost k jakýmkoliv závazkům. Každému distributorovi se doporučuje, aby si stanovil vlastní harmonogram a určil vlastní metody prodeje, dokud dodržuje zásady a postupy Společnosti.

Nezávislí distributoři jsou plně odpovědní za řádné placení všech příslušných daní a poplatků podle zákonů Evropské unie. Společnost Enagic Germany neprovádí žádné srážkové služby ani není odpovědná za nezaplacené daně jménem nezávislých distributorů.

Program společnosti je postaven na maloobchodním prodeji konečnému spotřebiteli. Společnost rovněž uznává, že distributoři mohou chtít nakupovat výrobky nebo služby v přiměřeném množství pro vlastní osobní nebo rodinnou potřebu. Z tohoto důvodu se za maloobchodní prodej pro účely bonusu považuje i prodej nezúčastněným osobám, jakož i prodej distributorům pro osobní nebo rodinné účely, který není uskutečněn za účelem kvalifikace nebo postupu. Zásadou společnosti je však přísný zákaz nákupu nepřiměřeně velkého množství zásob výrobků pouze za účelem získání bonusů nebo postupu v marketingovém programu. Distributoři nesmějí hromadit zásoby a nabídat k tomu ostatní. Distributoři musí plnit požadavky na osobní a podřízené maloobchodní prodeje včetně požadovaných maloobchodních prodejů nezúčastněným osobám a dozorčí povinnosti, aby měli nárok na bonusy, navýšení nebo postup.

Distributoři nesmějí činit jiná prohlášení nebo prohlášení týkající se společnosti než ta, která společnost schválila a poskytla v písemné formě, například ve svých zásadách a postupech a/nebo v jakékoli jiné oficiální tištěné literatuře a publikacích.

3. Integrita odesílání transakcí. Pro úspěch společnosti, jejich distributorů a zákazníků je nezbytné, aby podání transakcí zachovávala integritu komunikace. Očekává se, že veškeré odeslané transakce Společnosti, včetně žádostí distributorů, komunikace, finančních a spotřebitelských úkonů, musí být podány fyzickou nebo právníkou osobou, která se na nich podílí. Předkládání jakýchkoliv transakcí třetí stranou je zakázáno. Distributor by neměl podávat žádné transakce jménem jiného distributora, potenciálního distributora nebo zákazníka. Distributor nesmí používat svou kreditní kartu nebo bankovní účet jménem jiné fyzické osoby nebo distributora s výjimkou případů, kdy má oprávnění náhradního plátce. Toto pravidlo se vztahuje na všechny formy transakcí, online, telefonicky, faxem, e-mailem atd.

4. Obchodní chování. Při podnikání bude distributor chránit a udržovat dobré jméno výrobků a služeb společnosti a zdrží se jakéhokoliv pochybení, které by mohlo společnost poškodit. Marketing výrobků a služeb by měl být v souladu s veřejným zájmem a měl by se vyvarovat jakéhokoliv nezdvořilého, klamavého, zavádějícího, neetického nebo nemorálního chování nebo praktik. Distributor nebude zasahovat do činnosti ostatních distributorů, obtěžovat je nebo je podkopávat a měl by vždy respektovat jejich soukromí. Distributor nesmí znevažovat společnost, její produkty a služby, marketingové a kompenzační plány, distributory nebo zaměstnance. Porušení některého z výše uvedených bodů je důvodem k ukončení smlouvy.

5. Poskytování podpory sponzorům. Každý distributor, který sponzoruje jiné distributory, musí při prodeji a/nebo dodávce výrobku konečnému spotřebiteli plnit roli supervizora, distributora a prodejce. Distributor je rovněž odpovědný za školení svých podřízených řad. Distributoři musí mít trvalý kontakt, komunikaci a dohled nad řízením s lidmi spadajícími pod jejich prodejní organizaci. Příklady takového dohledu mohou mimo jiné zahrnovat: písemnou korespondenci, osobní schůzky, telefonický kontakt, hlasovou poštu, elektronickou poštu, školení, doprovod osob na školení Společnosti atd. Distributoři by měli být schopni každoročně předložit společnosti doklad o průběžném plnění svých sponzorských povinností.

6. Odpovědnost za placení daní. Všichni distributoři jsou osobně odpovědní za placení místních, státních a federálních daní z provizí nebo jiných příjmů z prodeje produktů a služeb společnosti.

7. Inzerce správných informací. Distributoři Společnosti nesmějí inzerovat produkty, služby nebo marketingové plány Společnosti s výjimkou případů schválených Společností. Distributoři se zavazují, že nebudou uvádět zavádějící nebo podvodná prohlášení o Společnosti, jejích produktech, kompenzačním plánu nebo potenciálu příjmů.

Distributoři společnosti Enagic nesmí nakupovat systémy úpravy vody Enagic za účelem dalšího prodeje. Distributor společnosti Enagic by měl přijímat objednávky od maloobchodních zákazníků nebo pro vlastní potřebu jako zákazník i jako distributor. Systémy úpravy vody Enagic nejsou určeny k dalšímu prodeji. Společnost Enagic je prodává za stanovené ceny. Distributor nesmí prodávat systém úpravy vody Enagic, který se odchyluje od cen společnosti Enagic. Distributor společnosti Enagic nesmí inzerovat, nabízet nebo poskytovat zákazníkovi slevu nebo jiné plnění, které by usnadnilo dosažení nižší zákaznické ceny systému úpravy vody Enagic.

#### 8. Ochranné známky, obchodní názvy, reklama.

a) Název společnosti a další názvy přijaté společností jsou chráněné obchodní názvy a ochranné známky společnosti. Tyto značky mají pro společnost velkou hodnotu a jsou poskytovány k použití autorizovaným způsobem pouze distributorům. Distributoři se zavazují, že nebudou žádným způsobem propagovat výrobky nebo služby společnosti jinak než reklamními nebo propagačními materiály, které společnost poskytuje distributorům. Distributoři se zavazují, že nebudou používat žádné písemné, tištěné, nahrané ani jiné materiály používané při reklamě, propagaci nebo popisu výrobků, služeb nebo marketingového programu Společnosti, které nejsou chráněny autorskými právy a dodány Společností, pokud takové materiály nebyly před jejich šířením, zveřejněním nebo vystavením předloženy Společnosti a písemně schváleny.

b) Distributor je jako nezávislý dodavatel plně odpovědný za všechna svá ústní a písemná prohlášení o produktech, službách a/nebo marketingových programech, která nejsou výslovně písemně obsažena v platné distributorské smlouvě, reklamě nebo propagačních materiálech poskytnutých společností. Distributor se zavazuje odškodnit společnost a uchránit její pověst před jakoukoliv odpovědností včetně soudních rozhodnutí, občanskoprávních sankcí, náhrad, poplatků za právní zastoupení, soudních nákladů, ztracených obchodů nebo nároků, které společnosti vzniknou v důsledku neoprávněných prohlášení distributora.

c) Společnost nedovoluje používat svá autorská práva, vzory, loga, obchodní názvy, ochranné známky atd. bez předchozího písemného souhlasu. Distributoři nesmí používat logo Společnosti v marketingových nebo prodejních materiálech, s výjimkou schválených vizitek. Výraz Kangen Water™, který je chráněn ochrannou známkou, by měl být opatřen vhodnou poznámkou. Kromě těchto obecných zákazů společnost přísně zakazuje používat ochranné známky nebo loga společnosti ve spojení s prodejem jakýchkoliv jiných výrobků, které nejsou výrobky společnosti.

d) Veškeré materiály společnosti, ať už tištěné, na filmu, zvukovém záznamu nebo na internetu, jsou chráněny autorským právem a nesmí být zcela ani zčásti reprodukovány distributory ani žádnou jinou osobou, s výjimkou případů, kdy k tomu společnost udělí svolení. Povolení k reprodukci jakéhokoliv materiálu bude zváženo pouze v mimořádných případech. Distributor by proto neměl očekávat, že mu bude souhlas udělen.

e) Distributor společnosti nesmí vytvářet, používat nebo šířit žádné informace týkající se obsahu, charakteristik nebo vlastností výrobků nebo služeb společnosti, které nebyly poskytnuty přímo společností. Tento zákaz zahrnuje mimo jiné tištěná, zvuková nebo video média.

f) Distributor společnosti nesmí vyrábět, prodávat nebo distribuovat literaturu, filmy nebo zvukové nahrávky, které jsou svou povahou klamavě podobné těm, které vyrábí, vydává a poskytuje společnost pro své distributory. Distributor nesmí také nakupovat, prodávat nebo šířit materiály, které naznačují, že pocházejí od společnosti, ale není tomu tak.

g) Jakákoliv reklama s kopií ochranné známky, kromě té, která je uvedena v článku, musí být před zveřejněním předložena společnosti a musí být písemně schválena.

h) Všechny formy reklamy, včetně přímé pošty a plakátů, musí mít před jejich šířením, zveřejněním nebo vystavením písemný souhlas. Reklama v rozhlasu, televizi, novinách, časopisech a na internetových stránkách s výjimkou vlastních internetových stránek distributora je přísně zakázána.

i) **Distributoři nesmí uvádět tvrzení o terapeutických nebo léčebných vlastnostech výrobků. Žádný distributor by zejména neměl tvrdit, že výrobky společnosti jsou určeny k diagnostice, léčbě, vyléčení nebo prevenci jakéhokoliv onemocnění.** Taková tvrzení jsou považována za lékařská tvrzení. V souladu se zásadami zákazu lékařských a léčebných tvrzení uvádí společnost Enagic konkrétní provádění těchto zásad, které zahrnují mimo jiné následující:

1) Zákaz lékařských a léčebných tvrzení ať už výslovných nebo implicitních;  
2) zákaz používání marketingových a propagačních materiálů popisujících schopnost vody Kangen Water™ zmírnit, vyléčit, diagnostikovat, předcházet nebo léčit jakýkoliv zdravotní stav, nemoc, neduh nebo onemocnění.

3) Jakékoliv porušení těchto pokynů si zaslouží disciplinární opatření, například pozastavení provize a/nebo ukončení statusu distributora.

j) Výroba a prodej jakýchkoliv marketingových materiálů včetně DVD záznamů seminářů bez předchozího povolení společnosti jsou přísně zakázány. Distributoři, kteří poruší tento článek, podléhají pozastavení a/nebo ukončení činnosti bez varování.

9. Zásady používání internetu a webových stránek. Společnost spravuje své oficiální firemní internetové stránky. Distributoři si mohou vytvořit vlastní webové stránky pro reklamní účely pomocí schváleného programu Společnosti (Enagic Web System), který distributorům umožňuje zvolit si šablonu, kterou si mohou přizpůsobit vlastním obsahem a kontaktními údaji. Tyto webové stránky odkazují přímo na webové stránky společnosti, čímž distributor získá profesionální a společností schválenou prezentaci na internetu. Distributoři mohou používat pouze tyto předem schválené webové stránky. Distributoři nesmějí samostatně navrhovat webové stránky, které používají název, loga a popisy výrobků a služeb společnosti, na internetu je zakázána používat „slepé“ reklamy, které uvádějí tvrzení o výrobcích nebo příjmech, jež jsou spojeny s výrobky, službami a kompenzačním plánem společnosti. Každá osoba, která poruší výše uvedená pravidla, se vystavuje disciplinárním opatřením včetně ukončení statusu distributora.

10. Zákaz prodeje na neautorizovaných internetových stránkách. Distributor má zakázáno prodávat nebo propagovat výrobky společnosti na jakýchkoliv internetových obchodech, aukcích a stránkách s inzeráty, jako jsou eBay, amazon.com, craigslist.com atd. Jakékoliv porušení tohoto článku bude důvodem k pozastavení provize a/nebo ukončení statusu distributora.

11. Zásady zákazu spamu. Společnost výslovně zakazuje nevyžádané e-maily nebo šíření informací o produktech, službách a obchodních příležitostech faxem. Společnost uplatňuje politiku nulové tolerance vůči praktikám rozesílání spamu. Distributoři, kteří poruší „politiku zákazu rozesílání spamu“ Společnosti, podléhají výpovědi, pozastavení činnosti nebo disciplinárnímu řízení.

12. Maloobchod. Výrobky nebo služby společnosti mohou být vystavovány a prodávány pouze v maloobchodních provozovnách, jejichž podstatou je sjednávání schůzek se zákazníky (např. salony, lékařské ordinace a kluby zdraví). Prodej výrobků nebo služeb společnosti Enagic v těchto maloobchodních zařízeních musí být zprostředkován distributorem. Této schůzce musí předcházet předváděcí informační schůzka, na které distributor zákazníkovi představí výrobky a služby. Literatura, bannery nebo nápisy vyrobené společností mohou být vystaveny pouze samostatně na polici, pultu nebo stěně. Výrobky nebo služby se nesmí prodávat z regálu nebo vyndávat z vitríny, aby si je zákazník mohl zakoupit. Výrobky nebo služby společnosti se nesmí prodávat v žádné maloobchodní provozovně, a to ani po předchozí domluvě, pokud se v ní prodávají konkurenční výrobky nebo služby. Společnost může čas od času vyhlásit zásady a pravidla, která rozšíří nebo omezí prodej v maloobchodních provozovnách.

13. Zákaz spojování s jinými společnostmi zabývajícími se marketingem úpravy vody.

a) Bylo by porušením vztahu mezi společností a distributorem, pokud by se distributoři společnosti ENAGIC rozhodli prodávat konkurenční výrobky, jako jsou výrobky pro úpravu vody, filtraci vody nebo výrobky pro přeměnu alkalické vody. Proto, dokud si distributor společnosti ENAGIC přeje zachovat svůj status distributora, nesmí prodávat ani uvádět na trh žádné výrobky pro úpravu vody, filtraci vody nebo přeměnu alkalické vody, které jsou podobné výrobkům prodávaným společností ENAGIC.

b) Bonus 6A2-3 je k dispozici pouze distributorům, kteří pro společnost Enagic provozují výhradně přímý prodej / MLM.

14. Zákaz prodeje vody Kangen. **Prodej balené vody Kangen Water® vyrobené z přístroje Enagic je přísně zakázán.** Z distribuce vody Kangen Water® se nesmí vybírat žádné „dary“ ani jiné částky. Vybírání poplatků od zákazníků kvůli spotřebě elektřiny nebo obecnému používání stroje během předváděcí akce je zakázáno. Tyto výdaje jsou považovány za obchodní výdaje, a proto by je měl platit distributor, nikoliv zákazník. Jakékoliv porušení tohoto oddílu bude důvodem k ukončení statusu distributora.

Poskytování balené vody Kangen Water® potenciálnímu kupujícímu je povoleno; označování lahví a připojování loga společnosti je však přísně zakázáno, protože může vyvolat dojem, že vzorek vody je „na prodej“, a nikoliv pouhý vzorek poskytovaný bez poplatku. Je to proto, aby nedošlo k porušení státních nebo místních předpisů týkajících se „stáčení“ a prodeje „balené vody“.

15. Veletrhy. S písemným povolením společnosti mohou distributoři prezentovat produkty, služby a obchodní příležitosti Enagic na obchodních veletrzích. Žádost o účast distributora na obchodních veletrzích musí společnost obdržet písemně nejméně dva týdny před konáním veletrhu. K účasti na veletrhu je třeba písemné povolení Společnosti. Pokud toto písemné pověření není zajištěno, není dovoleno prezentovat výrobky, služby a informace o obchodních příležitostech společnosti ve stánku na veletrhu. Vystavovat nebo distribuovat lze pouze marketingové materiály vyrobené společností. Žádný distributor nesmí prodávat ani propagovat výrobky, služby nebo obchodní příležitosti společnosti na bleších trzích, výměnných akcích nebo garážových výprodejích.

16. Území. Distributorům nejsou přidělována výhradní území pro marketingové účely, proto by nikdo neměl prohlašovat nebo naznačovat, že má výhradní právo na určité území. Neexistují žádná geografická omezení týkající se sponzorování distributorů nebo prodeje výrobků v rámci Evropy nebo jakékoliv schválené země, kde je společnost registrována k podnikání.

17. Mezinárodní prodej. Žádný nezávislý distributor nesmí vyvážet ani prodávat (přímo ani nepřímo) osobám, které vyvážejí výrobky společnosti, literaturu, prodejní pomůcky nebo propagační materiály týkající se společnosti, jejích výrobků, služeb nebo programu z EU nebo jiných schválených zemí. Nezávislí distributoři, kteří se rozhodnou sponzorovat na mezinárodní úrovni, tak mohou činit v zemích, ve kterých je Společnost registrována k provozování své činnosti. Distributoři musí plně dodržovat pravidla provozu distributorství Společnosti v dané zemi. Jakékoliv porušení tohoto pravidla představuje porušení této smlouvy a je důvodem k okamžitému ukončení distributorství.

18. Změna obchodního názvu. Společnost si vyhrazuje právo schválit nebo neschválit změnu obchodního názvu distributora, založení partnerství, korporací a svěřenských fondů pro daňové účely, plánování majetku a omezení odpovědnosti. Pokud Společnost takovou změnu distributorovi schválí, musí být název organizace a jména jejích ředitelů uvedena ve smlouvě o distributorské žádosti spolu s číslem sociálního zabezpečení nebo federálním identifikačním číslem. Je zakázáno provádět změny, které se snaží obcházet nebo porušovat pravidla společnosti týkající se nájezdů, navádění, cílení, křížového sponzorování nebo zasahování.



19. Zrušení distributorství. Smlouvu s nezávislým distributorem může distributor kdykoliv a z jakéhokoliv důvodu zrušit písemným oznámením zasláným Společnosti. Všechna zrušení jsou přijata a účinná tak, jak je uvedeno. Ke dni účinnosti zrušení smlouvy ztrácí nezávislý distributor veškerá privilegia vedení a organizace nižší linie a nemá již nárok na žádné provize, bonusy ani ceny. Nemůže inzerovat, prodávat, propagovat výrobky společnosti a ani od ní nakupovat výrobky. Spodní linie distributora bude automaticky převedena na jeho bezprostřední vyšší linii. Bývalý distributor musí počkat šest (6) měsíců, aby mohl být znovu sponzorován jako distributor Společnosti, a to buď jako jednotlivec, nebo jako společnost.

20. Změna cen výrobků nebo služeb. Společnost je oprávněna kdykoliv a bez předchozího upozornění změnit ceny produktů nebo služeb a provést změny v prohlášení o zásadách a postupech.

21. Daně a předpisy. Každý distributor je povinen dodržovat všechny státní a místní daně a předpisy, kterými se řídí prodej výrobků nebo služeb Společnosti.

22. Pravidla pro vrácení zboží. Bez ohledu na delší záruční lhůtu společnosti pro maloobchodní zákazníky musí být při veškerém maloobchodním prodeji dodržen německý zákon o 14denním právu na vrácení nepoužitého zboží. Pokud tato lhůta uplyne v nepracovní den, prodlužuje se do následujícího pracovního dne. O rozhodnutí zrušit nákup musí být společnost jednoznačně písemně informována. Nepoužité zboží musí být zasláno zpět neprodleně po informování společnosti. Kupující musí uhradit náklady na zpětné zaslání.

23. Podpisové produkty společnosti. Signaturní výrobky společnosti se zabývají úpravou, čištěním a úpravou obsahu alkalických látek ve vodě. Tyto výrobky mají zásadní význam pro budování značky a image společnosti Enagic. Ačkoliv mohou distributoři volně prodávat výrobky třetích stran v rámci zásad Společnosti, nesmí distributor Společnosti po dobu trvání distributorství prodávat výrobky, které jsou ve stejné linii jako signaturní výrobky Společnosti. Porušení tohoto ustanovení může vést k ukončení statusu distributora.

24. Zákaz křížového a invazivního nabízení produktů nebo jiných MLM a/nebo obchodních příležitostí. Společnost bere svou odpovědnost za ochranu živobytí svých prodejců a tvrdé práce investované do vybudování prodejní organizace velmi vážně.

Invazivní nabízení produktů ostatním členům prodejní organizace a jejich přemlouvání k produktům a službám mimo Společnost a k jiným MLM/obchodním příležitostem vážně narušují marketingový program společnosti a narušují vztah mezi Společností a jejími prodejci. Ničí také živobytí ostatních distributorů, kteří tvrdě pracovali na budování vlastního podnikání, svých prodejů a výhod, jež získali budováním prodejní organizace. Distributoři by neměli přímo ani nepřímo prodávat jiným distributorům Společnosti ani od nich vyžadovat jiné než firemní produkty nebo služby a neměli by v žádném případě propagovat jiné obchodní marketingové příležitosti nebo programy MLM. Distributor Společnosti se nesmí zapojit do žádné náborové nebo propagační činnosti (ať už přímo nebo nepřímo, sám nebo ve spojení s jinými), která by byla zaměřena na distributory Společnosti pro příležitosti nebo produkty jiných společností přímého prodeje. Pokud to společnost písemně neschválí, zahrnuje tento zákaz prodej nebo nabízení produktů nebo služeb jiných než Společnosti na setkáních pořádaných za účelem prodeje, propagace, náboru na školení, předvádění atd. Tento zákaz zaměřování, zasahování, získávání a invazivního nabízení platí po dobu trvání distributorské smlouvy a po dobu dvou (2) let po ukončení distributorské smlouvy. Po dobu trvání této smlouvy a dva (2) roky po jejím skončení nesmí distributor přímo ani nepřímo získávat distributory společnosti pro vstup do jiných společností přímého prodeje nebo síťového marketingu. Rovněž nesmí přímo ani nepřímo nabízet distributorům Společnosti služby nebo produkty, které by jakýmkoliv způsobem narušovaly smluvní vztahy mezi Společností a jejími distributory.

Vzhledem k jedinečné povaze a výrazné charakteristice společnosti Enagic a jejímu spojení se systémy úpravy vody a vzhledem k možným záměnám a střetu zájmů, které by mohly nastat, se distributoři společnosti Enagic nesmějí podílet na zastupování nebo prodeji systémů úpravy vody nabízených jinou společností než společností Enagic.

25. Důvěrnost prodeje. Obchodní vztahy Společnosti s jejími prodejci, výrobci a dodavateli jsou důvěrné. Distributor nesmí přímo ani nepřímo kontaktovat ani komunikovat s žádným zástupcem dodavatele nebo výrobcem Společnosti s výjimkou akce sponzorované Společností, na které je tento zástupce přítomen na žádost Společnosti. Porušení tohoto nařízení může mít za následek ukončení smluvní dohody a může být důvodem k uplatnění nároků na náhradu škody, pokud je kontaktem distributora ohroženo sdružení dodavatele/výrobce.

26. Zpětné získání provize. Společnost má nárok na vrácení veškeré provize dříve vyplacené z prodeje produktu/služby, pokud je nákup produktu/služby zrušen, stornován nebo vrácen. Společnost získá zpět provize úpravou příští kontrolní platby distributora. V případě, že není možné provizi upravit, je distributor, který obdržel vyplacenou provizi, povinen ji vrátit prostřednictvím „zpětného prodeje“ do 30 dnů od oznámení Společnosti.

27. Důvěrnost informací o dolní linii. Společnost bude distributorovi pravidelně poskytovat informace a zprávy s údaji o dolní linii, nákupu produktů a sortimentu produktů. Distributor souhlasí s tím, že tyto informace jsou důvěrné a jsou majetkem Společnosti. Distributor se zavazuje, že tyto informace nepředá přímo ani nepřímo žádné třetí straně, nepoužije je ke konkurenčnímu boji se Společností během trvání smlouvy ani po jejím skončení. Distributor a Společnost se dohodli, že bez této dohody o důvěrnosti a mlčenlivosti by Společnost výše uvedené důvěrné informace distributorovi neposkytla.

28. Změna statusu.

Manželství: Dva distributoři společnosti, kteří se vzali poté, co založili své vlastní individuální distribuční společnosti, mohou nadále provozovat své stávající distribuční společnosti.

Rozvod: Pokud se manželé rozvedou, měli by oznámit Společnosti, kdo převezme odpovědnost za distribuci prostřednictvím:

- a) Písemné notářsky ověřené smlouvy podepsané oběma stranami, ve které je uvedeno, kdo si ponechá distributorství;
- b) rozhodnutí soudu o tom, kdo získá distribuční právo do své péče;
- c) oznámení o ponechání si společného distributorství a dohodě o jeho provozování jako partnerství.

Rozvedení distributoři mohou požádat o nové distributorství, aniž by museli čekat 6 měsíců.

Smrt: V případě úmrtí distributora mohou práva a povinnosti distributora přejít na právoplatného, zákonem stanoveného dědice, pokud tato osoba vyplní žádost o nového distributora a předloží kopii úmrtního listu zesnulého distributora.

Zdravotní postižení: V případě, že se distributor stane invalidním do té míry, že již nemůže plnit požadované povinnosti distributora společnosti, musí jeho zákonem schválený zástupce nebo opatrovník:

- a) Do třiceti (30) dnů od postižení kontaktovat společnost a informovat ji o stavu distributora a plánech na budoucí správu distributorství - ať už se distributor rozhodne si jej ponechat, nebo zrušit;
- b) předložit notářsky ověřenou nebo soudem schválenou kopii jmenování zástupcem nebo opatrovníkem distributora;
- c) předložit notářsky ověřenou nebo soudem potvrzenou kopii dokladu, který prokazuje jeho/její právo spravovat obchodní činnost společnosti.

Pokud zákonem schválený zástupce nebo opatrovník plánuje pokračovat v distribuci, vyplní novou žádost o distribuci a absolvuje požadované školení odpovídající úrovni postiženého distributora v době jeho postižení. Tyto požadavky musí být splněny během šesti měsíců.

29. Modernizace strojů. Všechny modernizace strojů musí být schváleny regionálním manažerem prodeje, který má na starosti příslušnou oblast prodeje. Společnost si vyhrazuje právo odmítnout modernizaci stroje podle svého uvážení. Na nepoužitých nových strojích jsou vylepšení povoleny do 14 dnů od zakoupení. Rozdíl v ceně a náklady na dopravu hradí zákazník.

30. Prodej nebo převod. Jakékoliv zboží prodané třetím stranám neopravňuje stát se distributory společnosti Enagic Europe GmbH. Distributoři se zavazují informovat všechny třetí strany o výše uvedených skutečnostech a dále se zavazují, že nebudou slibovat žádnou možnost převodu distributorství.

Distributor nesmí prodat, postoupit nebo převést své distributorství, marketingovou pozici nebo jiná práva distributora bez písemné žádosti a souhlasu společnosti. Tento odstavec se vztahuje také na převod jakéhokoli podílu subjektu, který vlastní distributorské oprávnění, mimo jiné včetně obchodní společnosti, partnerství, svěřenského fondu nebo jiného subjektu, který není fyzickou osobou. Společnost si vyhrazuje právo přezkoumat kupní smlouvu a ověřit zřeknutí se práva ze strany horní linie sponzora v případě, že sponzor z horní linie odmítne koupit distributorství.

Distributor nesmí do svého distributorství přidat spolužadatele a následně toto jméno z distributorství odstranit ve snaze obejít postupy společnosti pro prodej, postoupení, pověření nebo fúzi. Primární distributor musí počkat dvanáct (12) měsíců od přidání spolužadatele k distribučnímu partnerství, než bude moci jméno spolužadatele z distribučního partnerství odstranit. Je zakázáno používat nebo převádět prodej ve snaze obejít zásady společnosti týkající se invazivních nabídek, získávání zákazníků, křížového sponzoringu nebo vměšování se.

Po dobu dvou (2) let od prodeje nebo převodu se distributor zavazuje, že nebude přímo ani nepřímo narušovat nebo poškozovat činnost společnosti, ať už formou invazivních nabídek na její zaměstnance nebo distributory, narušováním vztahů se zákazníky, zástupci, distributory, dodavateli, prodejci nebo výrobcí nebo jakkoliv jinak. „Narušovat“ nebo „zasahovat“ zahrnuje mimo jiné přímé nebo nepřímé nabízení nebo nábor jiných obchodních příležitostí nebo produktů či služeb jiných společností přímého prodeje. Distributor, který chce prodat nebo převést své distributorství, musí vzít toto ustanovení na vědomí a souhlasit s ním před dokončením prodeje nebo převodu svého distributorství.

31. Práva společnosti. Společnost si výslovně vyhrazuje právo měnit nebo upravovat ceny, pravidla a předpisy, zásady a postupy, dostupnost produktů a plán odměňování. Po písemném oznámení budou tyto změny automaticky začleněny jako součást smlouvy mezi Společností a distributorem. Mezi způsoby, jakými Společnost takové změny oznamuje, patří mimo jiné pošta, e-mail, fax, zveřejnění na webových stránkách Společnosti, zveřejnění ve firemních bulletiních nebo časopisech atd.

a) Společnost Enagic si vyhrazuje právo přijímat veškerá konečná rozhodnutí o výkladu článků uvedených v Zásadách a postupech společnosti. Konečné rozhodnutí společnosti na základě výkladu článků uvedených v Zásadách a postupech společnosti nabývá účinnosti okamžitě. Všichni distributoři jsou povinni řídit se rozhodnutím společnosti ohledně výkladu článků uvedených v Zásadách a postupech společnosti.

32. Neindividuální distributorství. Distributorem může být osobní nebo kapitálová společnost. Žádná fyzická osoba se však bez písemného souhlasu společnosti nesmí podílet na více než třech (3) distributorstvích v jakékoliv formě. Toto bude zvažováno pouze v mimořádných případech.

a) Distributor může změnit status pod stejným sponzorem z fyzické osoby na osobní společnost nebo korporaci nebo z osobní společnosti na korporaci, pokud Společnosti předloží řádnou a úplnou dokumentaci s podrobnými údaji o všech společnících, akcionářích, jednatelích nebo ředitelích osobní společnosti nebo korporace.

33. Individuální distributorství. Jednotlivec může mít ve společnosti až tři (3) distributorství. Nesmí vlastnit žádnou jinou distribuci, ať už individuálně nebo společně, ani se nesmí účastnit jako partner, vlastník, akcionář, správce, ředitel nebo člen sdružení mimo své sponzorství.

34. Distribuce subjektů. Vlastník subjektu (právnícké osoby) může mít až pět (5) distributorství ve Společnosti, pokud jsou otevřeny pod stejným účtem.

35. Záruka subjektu pro vlastníky. Přestože Společnost nabídla distributorům možnost vést svou distribuci jako společnost, LLC, trust nebo partnerský subjekt, jsou tyto subjekty stále pod kontrolou svých vlastníků a zadavatelů. Jednání jednotlivých vlastníků nebo příjemce může ovlivnit podnikání společnosti. Z tohoto důvodu jsou jednání jednotlivých vlastníků nebo oprávněných osob, která mohou mít vztah ke Společnosti a distributorství, považována za rozhodující pro podnikání Společnosti. Proto je dohodnuto, že jednání akcionářů, vedoucích pracovníků, ředitelů, správců, beneficentů, zástupců, zaměstnanců nebo jiných spřízněných či zainteresovaných stran, které je v rozporu s politikou Společnosti, bude přičítané právnícké osobě, společnosti s ručením omezeným, svěřeneckému fondu nebo partnerství.

V případě, že některý z akcionářů, vedoucích pracovníků, ředitelů, správců, oprávněných osob, zástupců, zaměstnanců nebo jiných spřízněných osob ukončí vlastnické podíly v distributorském podniku, veškeré kroky těchto osob, které mají nadále přímý nebo nepřímý podíl v distributorském podniku, se přičítají distributorskému podniku.

36. Členové jedné domácnosti; odpovědnost. Členové jedné domácnosti mohou působit jako jeden distributor Společnosti, ale nemohou se stát samostatnými distributory Společnosti. Domácnost je definována tak, že se skládá z manželů a závislých osob.

Poznámka: Děti, kterým je alespoň 18 let a jsou plnoleté v zemi svého bydliště, se nepovažují za součást domácnosti svých rodičů.

Společnost uznává, že členové téže domácnosti mohou patřit ke konkurenčním příležitostem přímého prodeje. Ačkoliv jednání stran je obvykle v dobré víře, za určitých okolností dochází ke zneužití vztahů, kdy se člen domácnosti, který není členem Společnosti, podílí na náboru, získávání zákazníků nebo invazivního chování vůči prodejní organizaci Společnosti. Vzhledem k tomu, že člen domácnosti, který má vlastnický podíl na distribuční organizaci Společnosti, má nejlepší možnost zabránit invazivním nabídkám nebo křížovému sponzoringu ze strany svého člena domácnosti, bude křížová náborová činnost člena domácnosti, který není členem Společnosti, přičtena distribuční organizaci Společnosti a bude předmětem disciplinárního řízení nebo ukončení distribuční organizace.

37. Provize, příspěvek na vzdělání 6A a/nebo bonus pro neaktivní distributory (D1, D0, FA0). Pokud distributor uskuteční přímý prodej během šesti měsíců, má nárok na plnou provizi, příspěvek na vzdělávání 6A a/nebo bonus a speciální bod (SP). Kvalifikace pro SP zaniká po třech měsících. Tento status se nazývá „D1“. Pokud distributor neučinil žádný přímý prodej během šesti měsíců, ale alespoň jeden prodej během 1 let, je kvalifikován pro získání 50% provize, vzdělávacího příspěvku 6A a/nebo bonusu. Tento status se nazývá „D0“. Pokud distributor nemá během 1 let žádný přímý prodej, nemá nárok na žádnou provizi ani bonus. Tento status se nazývá „FA0“. Distributor se statusem FA0 se může znovu zaregistrovat jako distributor v rámci stejné skupiny 6A2-3.

Výplata provize, vzdělávacího příspěvku 6A a/nebo bonusu bude provedena na základě statusu distributora ke dni zpracování provize. V případě zákazníka platebního systému Enagic (ECS) bude o statusu distributora rozhodnuto na základě výplatní listiny vydávané 8. a 22. dne v měsíci. Pokud případně na sobotu, neděli nebo svátek, bude výplata provize provedena následující pracovní den.

38. Neproběhlá platba. Distribuční smlouva bude ukončena v případě, že distributor bude v prodlení s platbou za nákup produktů od společnosti. V případě, že distributor nakoupí výrobek, ať už jako spotřebitel nebo jako distributor Společnosti, a následně neodešle platbu, podléhá distributorství okamžitému ukončení. Pokud jeden z hlavních vlastníků nebo stran s vlastnickým podílem na distributorství neplní své platební povinnosti, vztahuje se toto pravidlo na individuálního distributora stejně jako na distributora z řad právnických osob nebo partnerů

39. Disciplinární opatření. Porušení jakýchkoliv zásad a postupů, smlouvy, smluvních podmínek nebo jakékoliv nezákonné, podvodné, klamavé nebo neetické obchodní jednání ze strany distributora může mít podle uvážení společnosti za následek jedno nebo více z následujících disciplinárních opatření:

- a) Vydání písemného varování nebo napomenutí;
- b) udělení pokuty může být okamžitě nebo v budoucnu;
- c) přearžení celé prodejní organizace distributora nebo její části;
- d) zmrazení provizí na dobu neurčitou;
- e) pozastavení, které může vést k ukončení statusu distributora nebo k obnovení statusu s podmínkami nebo omezeními.
- f) Ukončení distributorství.

40. Právo na ukončení smlouvy. Společnost si vyhrazuje právo ukončit jakékoliv distributorství kdykoliv, kdy distributor porušil ustanovení smlouvy s distributorem (včetně ustanovení těchto zásad a postupů v jejich případném znění) nebo ustanovení platných zákonů a norem poctivého obchodního styku. Takové nedobrovolné ukončení provede společnost podle svého uvážení. Při nedobrovolném ukončení smlouvy společnost vyrozumí distributora poštou na jeho poslední adresu uvedené v databázi společnosti. V případě ukončení se distributor zavazuje, že se okamžitě přestane prohlašovat za distributora.

#### 41. Ukončení

- a) Pokud je rozhodnuto o ukončení distributorství, společnost o tom distributora písemně informuje. Dnem písemného oznámení nabývá toto rozhodnutí platnosti. Oznámení o ukončení bude zasláno doporučenou poštovní službou na adresu distributora a jeho kopie bude založena ve spisu Společnosti.
- b) Distributorovi je umožněno se odvolat proti rozhodnutí o ukončení smlouvy do 14 dnů od data odeslání oznámení. Distributor musí předložit písemné důkazy vyvracející zjištění Společnosti o porušení smlouvy, jejích zásad a/nebo pravidel. Nebude-li odvolání doručeno ve 14denní lhůtě, bude výpověď automaticky považována za konečnou.
- c) Pokud distributor podá proti ukončení smlouvy včasné odvolání, Společnost ukončení smlouvy přezkoumá a znovu zváží, případně přijme další vhodná opatření a oznámí distributorovi své rozhodnutí. Po vydání konečného rozhodnutí již nebude předmětem dalšího přezkumu. V případě, že výpověď nebude zrušena, bude se datum výpovědi řídit původním oznámením Společnosti o výpovědi. Distributor, jehož činnost byla ukončena, nesmí být znovu sponzorován jako distributor Společnosti.
- d) Ukončením smlouvy zanikají veškerá práva distributora. Nemá již nárok na žádnou provizi, bonusy ani ceny. Nemůže dělat reklamu, prodávat nebo propagovat výrobky Společnosti.
- e) Organizace nižší linie distributora, jehož činnost byla ukončena, bude automaticky převedena na jeho/její bezprostřední vyšší linii.

42. Sponzorství. Všichni distributoři mají právo sponzorovat ostatní a každý jednotlivec má konečné právo vybrat si svého vlastního sponzora. Pokud se dva distributoři prohlásí za sponzory téhož nového distributora, bude společnost považovat za rozhodující tu žádost, kterou obdrží domovská kancelář společnosti jako první.

a) Distributor, který se jako první přihlásil o sponzorství, je obvykle považován za odpovědného za smysluplnou spolupráci s budoucím distributorem, nemusí se ale nutně jednat o kontrolujícího sponzora. V této situaci je třeba se řídit základními principy zdravého rozumu a ohleduplnosti.

b) Společnost pro své pohodlí poskytuje různé způsoby registrace nově sponzorovaných distributorů včetně registrace faxem a online. Do doby než Společnost obdrží úplnou žádost (obsahující všechny příslušné informace i podpis budoucího distributora) prostřednictvím tištěné verze, faxu nebo digitálních dat, bude neúplná registrace zařazena pouze do kategorie „zamýšlená“ registrace. Ačkoliv se společnost snaží vytvořit určitý komfort i nadále je odpovědností sponzorujícího distributora doručit vyplněnou a podepsanou smlouvu o distribuci s potenciálním distributorem, pokud chce být uznán jako jeho oficiální sponzorující distributor.

c) Ti, kteří sponzorují velké množství lidí, ale nepomáhají novým distributorům rozvíjet jejich podnikání, se setkávají s omezeným úspěchem. Povinností distributora je proto sledovat a zajistit, aby byl nový distributor řádně informován a seznámen s produktem, plánem odměňování, zásadami a postupy a profesionálními směrnicemi odvětví síťového marketingu.

d) Potenciálnímu distributorovi, žádajícímu o vstup do síťového programu Společnosti, musí mu být jasně vysvětleno následující:

- (1) Výrobky: typ, výkon a kvalita každého výrobku;
- (2) kompenzační plán;
- (3) zásady a postupy;
- (4) práva a povinnosti distributora;
- (5) další důležité položky, které ovlivní úsudek budoucího distributora.

e) Distributoři by nikdy neměli poskytovat nepravdivé informace s cílem prosadit uzavření prodejní smlouvy nebo zabránit kupujícímu ve zrušení smlouvy.

f) Maloobchodní prodej je požadavkem síťového programu Společnosti.

g) Každý distributor se musí potenciálnímu kupujícímu identifikovat jménem a identifikačním číslem společnosti.

h) Společnost neposkytuje žádné prodejní slevy ani jiné úlevy. Stejně tak je nesmí nabízet ani distributor. Jakákoliv sleva nabízená distributorem může být důvodem k ukončení smlouvy.



43. Převod sponzorství. Převod je povolen pouze zřídka a nedoporučuje se. Zachování integrity sponzorství je naprosto nezbytné pro úspěch celé organizace.

a) Převody jsou schváleny zpravidla v těchto dvou (2) případech:

(1) Neetické sponzorování původním sponzorem. V takovém případě je konečným orgánem společnost.

(2) Úplné odstoupení od společnosti a vyčkání šesti (6) měsíců na opětovné podání žádosti pod novým sponzorem.

44. Nábor na základě příjmů. K nalákání potenciálních distributorů se nesmí používat žádná tvrzení o příjmech, prognózy příjmů, prezentace příjmů ani ukazování šeků s provizí („mávání šekem“). Jakákoliv nepravdivá, klamavá nebo zavádějící tvrzení týkající se příležitosti, produktu a/nebo služby jsou zakázána.

45. Prohlášení o stavu. Kdykoliv se distributor odvolává sám na sebe, musí jasně uvést svůj nezávislý status distributora. Například pokud má distributor služební telefon, nesmí být toto číslo uvedeno pod jménem společnosti nebo v jiné formě, která nezveřejňuje status distributora jako nezávislého dodavatele.

46. Žádost o záznamy. Společnost plně vyhoví všem žádostem o záznamy, k nimž je přiložen řádně podepsaný autorizační dopis osoby, o jejíž záznamy se žádá. Kromě toho Společnost plně vyhoví všem žádostem o záznamy ze strany státních orgánů, jež jsou oprávněny takové dokumenty vyžadovat, pokud k nim bude přiložena požadovaná právní dokumentace.

47. Inzerát v novinách. Někteří nezávislí zástupci využívají k vyhledávání potenciálních zákazníků inzerci v novinách. Platí pro ně následující pravidla:

- Žádný inzerát by neměl naznačovat volné „pracovní místo“ nebo „pozici“;
- neměl by být slibován žádný konkrétní příjem;
- inzeráty by neměly obsahovat zavádějící fakta o společnosti, jejich příležitostech a/nebo produktové řadě.

48. Vizitky a kancelářské potřeby. Veškeré tištěné materiály, včetně vizitek a tiskovin, musí být předem schváleny společností Enagic. Kritéria pro schválení těchto materiálů zahrnují posouzení kvality materiálů a také řádné tvrzení o nezávislém postavení distributora.

49. Telefonické oslovování. Název společnosti nebo materiály chráněné autorskými právy nesmí být používány s automatickými volacími zařízeními nebo v call centrech za účelem získávání distributorů nebo maloobchodních zákazníků.

50. Média. Veškeré dotazy tisku je třeba neprodleně zasílat na adresu Společnosti. Cílem těchto zásad je zajistit přesnost a soulad s veřejnou imagí.

51. Odškodnění a ochrana před škodami. Nezávislý distributor zbavuje Společnost, její vedoucí pracovníky, ředitele a její zástupce odpovědnosti za veškeré nároky, žaloby, soudní a správní řízení, poplatky, závazky, ztráty, škody, náklady a výdaje v plné výši. To zahrnuje mimo jiné soudní náklady, poplatky a výdaje advokátů a poradců, které jsou vzneseny, podány nebo vyměřeny proti Společnosti v důsledku obchodních operací a prohlášení distributora, jako např:

- a) Porušení a/nebo nedodržení podmínek smlouvy s distributorem, zásad a postupů, pravidel a předpisů, příručky marketingového programu, směrnic nebo jakýchkoliv jiných pokynů Společnosti týkajících se metody a způsobu provozování činnosti nezávislého distributora;
- b) zapojení se do jakéhokoliv jednání, které není povoleno Společností a jejím marketingovým programem;
- c) jakýkoliv podvod, nedbalost nebo úmyslné pochybení při provozování činnosti nezávislého distributora;
- d) zkreslování nebo neoprávněné představování výrobku nebo služby Společnosti, marketingové příležitosti nebo marketingového programu Společnosti;
- e) nedodržení jakéhokoliv federálního, státního nebo místního zákona, nařízení, vyhlášky a/nebo jakéhokoliv příkazu nebo pravidla vydaného příslušným soudem;
- f) účast na jakémkoliv jednání, které překračuje rozsah pravomocí udělených distributorovi Společností;
- g) zapojení se do jakékoliv činnosti, při níž společnost nemá účinnou kontrolu

52. Zřeknutí se práva na společenost Společnost se nikdy nevzdává svého práva trvat na dodržování těchto pravidel nebo jiných platných právních předpisů upravujících provozování podniku. Pokud vedoucí pracovník Společnosti, který je oprávněn zavazovat Společnost ve smlouvách nebo dohodách, písemně neurčí, že se Společnost vzdává některého z těchto ustanovení, platí tato skutečnost ve všech případech, a to jak výslovně vyjádřených, tak implicitních. Kromě toho, pokud Společnost v určitém okamžiku povolí porušení pravidel, toto povolení se nevztahuje na budoucí případy. Toto ustanovení se zabývá pojmem „vzdání se práva“ a strany souhlasí s tím, že Společnost se nevzdává žádného ze svých práv za žádných okolností, kromě výše zmíněného písemného potvrzení.

53. Rozhodné právo. Příslušný soud Společnosti se nachází v Düsseldorfu v Německu a řídí se jím vše ve všech ohledech. Strany se dohodly, že soudní příslušnost a soudní místo se řídí místem přijetí žádosti distributora.

54. Částečná platnost. Bude-li jakákoliv část pravidel a předpisů, žádosti a smlouvy distributora nebo jakýchkoliv jiných nástrojů, na které se zde odkazuje nebo které vydala společnost Enagic, prohlášena příslušným soudem za neplatnou, zůstává zbytek těchto pravidel, žádostí nebo nástrojů v plné platnosti a účinnosti.

**Kontaktní údaje společnosti**

Immermanstrasse 33 Duesseldorf, Německo

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

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

### **Manipulace s produktem a odpovědnost distributora:**

1. Budoucí distributor musí splnit požadavky na objem osobních prodejů, aby mohl být uznán a zaregistrován jako aktivní distributor společnosti Enagic.
2. Distributorům, kteří chtějí nakupovat produkty společnosti, jsou k dispozici speciální výhodné platební plány.
3. Distributor může prodávat výrobky prostřednictvím úvěrových společností, které podepíší smlouvu se společností Enagic.
4. Distributor nese plnou odpovědnost za všechny následující problémy, které mohou vzniknout v souvislosti s jeho vlastním zákazníkem.
  - (1) V případě, že dojde k odstoupení od prodejní smlouvy během období na rozmyšlenou, musí distributor neprodleně podniknout následující kroky:
    - a) Vrátí společnosti Enagic provizi a další příslušné poplatky/náklady;
    - b) nahradí zrušený účet jiným účtem;
    - c) jakákoliv jiná opatření než (a) a (b) budou přijata po projednání mezi distributorem, společností Enagic a doporučujícím subjektem.
  - (2) Poskytnout informace, které si Společnost může příležitostně vyžádat ve věci inkasování peněz splatných za produkty.
  - (3) Poskytnout informace, které si Společnost může příležitostně vyžádat ve věci vyřizování pohledávek souvisejících s prodejem jiných než výše uvedených.

Prodejní komise společnosti Enagic provede platbu bankovním převodem ve prospěch distributora neprodleně po uplynutí lhůty na rozmyšlenou, v jiném případě na základě pokynu distributora.

## Profil společnosti

### ENAGIC JAPONSKO

<b>Obchodní název</b>	<a href="#">Enagic Co., Ltd</a> Echizenya Bldg. 7F, 1-1-6 Kyobashi Chuo-ku, Tokyo 104-0031
<b>Hlavní kancelář</b>	TEL: +81 (3) 5205-6030 FAX: +81 (3) 5205-6035
<b>Zástupce ředitele</b>	Hironari Oshiro, prezident a generální ředitel
<b>Založeno</b>	21. června 1974
<b>Továrna</b>	1-40-1, Hoshida-kita Katano-city, Osaka
<b>Servisní středisko</b>	TEL: +81 (72) 893-2290 Enagic Services Co., Ltd. 1-40-1, Hoshida-kita Katano-city, Osaka
<b>Zásobovací středisko</b>	TEL: +81 (72) 893-3306 Enagic Co., Ltd. Supply Center 1-40-1, Hoshida-kita Katano-city, Osaka
	TEL: +81 (72) 893-9027

## **ENAGIC NĚMECKO A EVROPSKÁ CENTRÁLA**

### **Düsseldorf**

Enagic Europe GmbH  
Immermannstr. 33  
40210 Düsseldorf, Germany

TEL: +49 211-936570-00

FAX: +49 211-936570-27

#### **Úřední hodiny: (místní čas)**

Po–Pá 9:00–19:00

So 11:00–17:00

## **ENAGIC POBOČKA ITÁLIE**

### **Řím**

Enagic Italy  
Via Marco Aurelio, 35  
00184 Roma, Italy

TEL: +39 06-3330-670

FAX: +39 06-3321-9505

#### **Úřední hodiny: (místní čas) Po–**

Pá 9:00–17:00

## **ENAGIC POBOČKA FRANCIE**

### **Paříž**

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

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

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

#### **Úřední hodiny: (místní čas)**

Po–Pá 10:00–18:00

## SERVISNÍ STANICE / ŠKOLICÍ STŘEDISKO RUMUNSKO

### **Brašov**

Branduselor nr: 68–70 6th floor  
500397 Braşov, Romania

TEL: +40-374028779  
ÚDRŽBA/SERVIS: +40-767606677

**Úřední hodiny: (místní čas)**  
Po–Pá 9:00–18:00

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

## ENAGIC ŠKOLICÍ CENTRUM PORTUGALSKO

### **Porto**

Enagic Training Center  
Av. de França, n° 735  
4250 214 Porto, Portugal

TEL: +351 22 8305464

**Úřední hodiny: (místní čas)**  
Po–Pá 9:00–17:00

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

## ENAGIC POBOČKA RUSKO

### **Moskva**

LLC "Enagic Rus"  
Letnikovskaya Str. 10 Bld. 4, Floor 1  
115114, Moscow, Russia

TEL: +7 (495) 988-02-05  
FAX: +7 (495) 988-02-06

**Úřední hodiny: (místní čas)**  
Po–Pá 9:00–17:00

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

## **ENAGIC POBOČKA KANADA**

### **Richmond**

Van City Building Suite 678  
5900 No.3 Road Richmond  
British Columbia, Canada V6X 3P7

TEL: (604)214-0065

FAX: (604) 214-0067

### **Úřední hodiny: (místní čas)**

Po–Pá 9:00–17:00

## **ENAGIC CENTRÁLA USA**

### **Los Angeles**

4115 Spencer Street  
Torrance, CA 90503-2419

TEL: (310) 542-7700

FAX: (310) 542-1700

### **Úřední hodiny LA HQ: (místní čas)**

Po–Pá 9:00–17:00

So 9:00–17:00

### **Úřední hodiny LA Plaza: (místní čas)**

Út, Čt, Pá 9:00–21:00

Po, St 9:00–17:00

### **Úřední hodiny EIC: (místní čas)**

Po–Pá 7:00–18:00

So 9:00–17:00

Informační centrum Enagic (EIC) se nachází v centrále v Los Angeles.

## **ENAGIC POBOČKA MEXIKO**

### **Nuevo León**

Av Vasconcelos 345  
col Santa Engracia  
San Pedro Garza García  
Nuevo Leon, Mexico

TEL: +52 (81) 8242-5500

FAX: +52 (81) 8242-5549



**Úřední hodiny: (místní čas)**

Po–Pá 9:00–17:00

So 9:00–13:00

**NAGIC POBOČKA AUSTRÁLIE**

**Austrálie**

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

**Úřední hodiny: (místní čas)**

Po–Pá 9:00–17:00

**ENAGIC POBOČKA TAIWAN**

**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

**Úřední hodiny: (místní čas)**

Po–Pá 9:00–17:00

**ENAGIC POBOČKA FILIPÍNY**

**Filipíny**

Enagic Philippines, Inc.

Unit 3-4, 16th Floor

RCBC Savings Bank Corporate Center

Bonifacio Global City, Taguig City Metro Manila

TEL: 632-519-5508

FAX: 632-519-1923

**Úřední hodiny: (místní čas)**

Po–Pá 10:00–19:00

## **ENAGIC POBOČKA HONG KONG**

### **HONG KONG**

Enagic Hong Kong  
Unit 1615-17, 16th Floor Miramar Tower  
132 Nathan Rd.  
Tsim Sha Tsui, Kowloon  
Hong Kong

TEL: (852) 2154-0077

FAX: (852) 2154-0027

#### **Úřední hodiny: (místní čas)**

Po–Pá 10:00–19:00

So 10:00–18:00

## **ENAGIC POBOČKA KOREA**

### **Korea**

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

TEL: 02-546-8120

FAX: 02-546-8127

#### **Úřední hodiny: (místní čas)**

Po–Pá 9:00–17:00

## **ENAGIC SERVISNÍ STŘEDISKO MAURICIUS**

### **Mauricius**

Enagic Mauritius  
Jean Bernard Lebon  
T9 residence Beau Soleil  
Albion, Ile Maurice

TEL: (00230) 9738260

#### **Úřední hodiny: (místní čas)**

Po–Pá 9:00–17:00

## **ENAGIC SERVISNÍ STŘEDISKO MAURICIUS**

### **Mauricius**

Enagic Mauritius  
Jean Bernard Lebon  
T9 residence Beau Soleil  
Albion, Ile Maurice

TEL: (00230) 9738260

#### **Úřední hodiny: (místní čas)**

Po–Pá 9:00–17:00

## **ENAGIC POBOČKA GUADELOUPE**

### **Guadeloupe**

Enagic Guadeloupe  
Felix Dinane  
Route de Jaspard  
97139 Abymes

TEL: (00590) (0) 690578020

#### **Úřední hodiny: (místní čas)**

Po–Pá 9:00–17:00

## **ENAGIC POBOČKA SINGAPUR**

### **SINGAPUR**

Enagic Singapore Pte Ltd  
111 N Bridge Rd,  
25-04 Peninsula Plaza  
Singapore 179098

TEL: (+65) 6720-7501

FAX: (+65) 6720-7505

#### **Úřední hodiny: (místní čas)**

Po–Pá 10:00–19:00

## **ENAGIC POBOČKA MALAJŠIE**

### **Malajsie**

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

TEL: +603-2282-2332

FAX: +603-2282-233

#### **Úřední hodiny: (místní čas)**

Po–Pá 9:00–17:00

## **ENAGIC POBOČKA INDONÉSIE**

### **Indonésie**

Enagic Indonesia  
The Plaza Office Tower 22nd Floor  
Jl. M.H. Thamrin Kav. 28-30  
Jakarta 10350 Indonesia

TEL: +62 21 29923111

FAX: +62 21 29928111

#### **Úřední hodiny: (místní čas)**

Po–Pá 9:00–17:00

## **ENAGIC POBOČKA THAJSKO**

### **Thajsko**

Enagic Thailand  
14th Floor, Unit 1408-1410, Park Ventures  
Ecoplex, 57 Wireless Road,  
Kwang Lumpini, Khet Patumwan,  
Bangkok 10330

TEL: +662-116-3046-50

FAX: +662-116-3044

#### **Úřední hodiny: (místní čas)**

Po–So 10:00–19:00