

**ENAGIC**

**Europe**



**Politici si Proceduri**

*In vigoare din Mai 2017*

*Acest document substituie toate editiile precedente.*

# **Enagic Europe, GmbH.**

## **Politici si Proceduri**

1. Compania, Politici & Proceduri, Ghidul Distribuitorului, Enagic Europe, GmbH., numita in continuare „Compania”, este o companie de vanzare directa care comercializeaza produse pentru sanatate si alte produse si servicii de consum pentru consumatori, prin distribuitori independenti. Politicile si Procedurile din prezentul document se aplica tuturor distribuitorilor independenti ai Companiei. Mai mult, Ghidul Distribuitorului Enagic, modificat si publicat ocazional, cat si Contractul de Distribuitor constituie parte integranta a acestor Politici si a Contractului Distribuitorului Enagic.

2. Calificarea Distribuitorului. Un distribuitor este acela care a aplicat si a inchiat un contract cu Compania si a fost acceptat de catre Companie ca si distribuitor. Compania isi rezerva dreptul de a accepta sau a respinge o persoana ca si distribuitor.

Toti distribuitorii trebuie sa aiba varsta legala in tara de resedinta. Exceptand cazul in care s-a hotarat in scris de catre Companie la aplicare, Compania va considera fiecare cuplu casatorit ca singur distribuitor. Sotii se pot sponsoriza reciproc in mod direct, dar nu pot fi sponsorizati pe alte nivele. In cazul in care Compania descopera ca unul din sotii a fost sponsorizat pe alt nivel, oricare ar fi motivul, dupa ce celalalt sot a fost sponsorizat, Compania isi rezerva dreptul de a schimba statutul unuia dintre sotii din distribuitor in utilizator, sau sa transfere dreptul de distribuire la un distribuitor superior pe linie ierarhica. Daca unul dintre sotii este deja distribuitor, celalalt sot inactiv poate alege sa devina distribuitor, inasa trebuie sa se alature aceleiasi retele de distribuire a celuilalt sot, sau sa fie direct sponsorizat de catre celalalt sot. Compania isi rezerva dreptul de a respinge orice aplicare la inceperea unei activitati de distribuire. In cazul in care unii divort, acestia vor informa Compania pentru a hotari cui va fi incredintat dreptul de distribuire. Altfel, Compania va recunoaste dispozitia finala legala dreptului de distribuire.

In cazul in care un distribuitor doreste sa deschida un al doilea sau al treilea cont de distributie, acest cont trebuie sa fie deschis in contul existent sau in contul sponsorului sau.

Distribuitorii sunt reprezentanti de marketing independenti ai Companiei si nu sunt considerati cumparatori ai francizei sau ai dreptului de distribuire. Contractul dintre Companie si

distribuitorii acesteia nu creeza o relatie angajator/angajat, agentie, parteneriat sau o asociere in participatiune intre Companie si distribuitori. Fiecare distribuitor nu va exonera Compania de raspunderea impotriva reclamatilor, prejudiciilor si datoriilor care reies din practicile aferente afacerii de distribuitor. Distribuitorii Companiei nu au autoritatea de a obliga Compania sa-si asume orice responsabilitate. Fiecare distribuitor este incurajat sa isi stabileasca un program propriu si o metoda proprie de vanzare, atata timp cat respecta politicile si procedurile Companiei.

Distribuitorii independenti sunt pe deplin raspunzatori pentru plata taxelor si impozitelor aplicabile de legile Uniunii Europene. Engic Europe nu efectueaza niciun serviciu de retinere si nici nu este rensposabila pentru taxele neplatite de catre distribuitorii independenti.

Programul Companiei este elaborat in baza vanzarii cu amanuntul catre consumatorul final. Compania recunoaste de asemenea ca distribuitorii pot dori sa achizitioneze produse sau servicii in cantitate rezonabila pentru uzul personal sau pentru uzul familial. Pentru acest motiv, vanzarea cu amanuntul in scopuri de bonificatie includ vanzarile catre neparticipanti, precum si vanzarile catre distribuitori pentru uzul personal sau familial care nu sunt facute in scopuri de calificare sau dezvoltare. Totusi, este politica Companiei de a interzice in mod strict achizitionarea produselor sau a cantitatilor mari in inventar in cantitati nerezonabile, doar in scopul de de a se califica pentru bonusuri sau pentru dezvoltare in programul de marketing. Distribuitorilor nu le este permisa supraincercarea inventarului sau incurajarea altor persoane de a supraincercastocul. Distribuitorii trebuie sa indeplineasca cerintele de vanzare cu amanuntul stabilite personal sau de structura ierarhica tip, inclusiv cerintele de vanzare cu amanuntul catre neparticipanti, precum si responsabilitatile de supraveghere, pentru a se califica pentru prime, bonificatii sau avansare.

Distribuitorilor le este interzis sa faca declaratii sau reprezentarii cu privire la Companie, altele decat cele aprobate si furnizate in scris de catre Companie; cum ar fi Politicile si Procedurile sale si/sau alte publicatii si inscrieri publicate oficial.

3. Integritatea depunerii tranzactiei. Este esential pentru succesul Companiei ca distribuitorii si clientii sai sa efectueze tranzactii care sa mentina integritatea comunicarii cu Compania. Este de asteptat ca toate tranzactiile efectuate catre Companie, inclusiv, dar fara a se limita la, cererile distribuitorilor, comunicariile distribuitorilor, tranzactii financiare ale distribuitorilor si tranzactiile clientilor, sa fie efectuate de catre persoana sau entitatea implicata

in tranzactie. Este interzisa efectuarea tranzactiilor de catre terte parti. Un distribuitor nu va comunica nicio tranzactie efectuata in numele altui distribuitor, distribuitor solicitant sau client. Un distribuitor nu are dreptul de a folosi cardul sau de credit sau contul bancar in numele altei persoane sau distribuitor, cu exceptia cazurilor permise pentru o plata aditionala. Aceasta regula se aplica pentru toate formele de tranzactii efectuate, incluzand, inasa fara a se limita la, mediul online, telefon, fax, e-mail etc.

4. Conduita profesionala. In ceea ce priveste conduita profesionala, distribuitorul va proteja si va promova reputatia si produsele si serviciile Companiei si se va abtine de la toate conduitele care ar putea afecta reputatia Companiei sau vanzarea acestor produse si servicii sau incompatibile cu interesul public, si va evita toate practicile sau conduitele nepoliticoase, inselatoare, false, neetice sau imorale. Un distribuitor nu va interveni, hartui sau submina alti distribuitori si, intotdeauna, va respecta intimitatea celorlalti distribuitori. Un distribuitor nu trebuie sa compromita Compania, alti distribuitori ai Companiei, produsele si/sau serviciile Companiei, planurile de marketing si de beneficii, sau angajatii Companiei. Incalcarea regulilor mentionate duce la incetarea dreptului de distribuire.

5. Oferirea suportului de sponsorizare. Orice distribuitor, care sponsorizeaza alti distribuitori, trebuie sa indeplineasca obligatia de a ocupa functia de monitorizare cu buna-credinta, de distribuire si de vanzare in activitatea de distribuire si/sau vanzare a produsului catre consumatorul final si de pregatirea celor sponsorizati. Distribuitorii vor fi in contact, comunicare si organizare permanenta cu organizatia lor de vanzari. Exemple ale acestor monitorizari pot include, dar fara a se limita la: corespondenta scrisa, intalnire personale, contact telefonic, casuta vocala, posta electronica, sedinte de pregatire, insotirea persoanelor la pregatirile organizate de catre companie, etc. Distribuitorii trebuie sa fie capabili sa asigure Companiei dovada anuala a indeplinirii responsabilitatilor lor ca si sponsori.

6. Responsabilitatea pentru plata taxelor. Toti distribuitorii raspund personal pentru plata impozitelor la nivel national, datorata profitului din comisionare sau alte castiguri generate in calitate de vanzatori ai produselor si serviciilor Companiei. \*\*\*acest caz nu se aplica in unele tari.

7. Promovarea informatiei corecte. Distribuitorii companiei nu vor promova produsele si serviciile Companiei si/sau planurile de marketing cu exceptia celor aprobate in mod specific de catre Companie. Distribuitorii Companiei sunt de acord sa nu faca reprezentari false sau

frauduloase despre Companie, produse, planul de compensare al Companiei sau potentialul profit.

(a) Distribuitorii Enagic nu cumpara sisteme de tratare a apei Enagic cu scopul de a le revinde. Un distribuitor Enagic actioneaza precum o persoana care primeste comanda pentru clienti din categoria comertului cu amanuntul, sau, comanda un sistem de tratare a apei Enagic pentru uzul personal in calitate de client, care este de asemenea si distribuitor. Sistemele de tratare a apei Enagic achizitionate de catre distribuitorii Enagic nu poti fi revandute. Toate sistemele de tratare a apei Enagic sunt vandute la preturi specificate de catre Enagic. Un distribuitor nu poate face reclama vanzarii sau vanzarii unui sistem de tratare a apei Enagic care deviaza de la pretul impus de catre Enagic. Un distribuitor Enagic nu poate face reclama, oferi sau efectua negocieri de pret pentru a oferi clientului un pret mai mic pentru sistemul de tratare a apei Enagic.

#### 8. Marca inregistrata, Marca comerciala, Promovare.

a) Numele Companiei si alte nume care sunt adoptate de catre Companie sunt nume comerciale de proprietate si marca inregistrata apartinand Companiei. Astfel, aceste marci sunt de mare insemnatate pentru Companie si sunt furnizate distribuitorilor strict pentru uzul distribuitorilor intr-o maniera expres autorizata. Distribuitorii sunt de acord sa nu promoveze produsele si serviciile Companiei in alt fel decat cel propus de catre Companie cu materialele promotionale sau reclamele puse la dispozitie distribuitorilor. Distribuitorii sunt de acord sa nu foloseasca alt material scris, printat sau inregistrat sau orice alt material de promovare, sau descrierea produselor si serviciilor Companiei sau programul de marketing al Companiei, sau orice alt fel de material care nu a fost asigurat ca si drept de autor si furnizat de catre Companie, decat in cazul in care un astfel de material a fost trimis Companiei si aprobat in scris de catre Companie inainte de a fi difuzat, publicat sau prezentat.

b) Distribuitorul, in calitate de furnizor independent, este responsabil pe deplin pentru toate declaratiile sale scrise sau verbale facute cu privire la produse, servicii si/sau programe de marketing care nu sunt cuprinse in mod expres in scris in contractul curent al distribuitorului, reclame sau materiale promotionale furnizate direct de catre Companie. Distribuitorul este de acord sa despagubeascasi sa exonereze Compania de raspunderea impotrivaobligatiilor incluzand hotarari judecatoresti, amenzi civile, restituiuri, taxe avocatale, cheltuieli de judecata, afaceri

pierdute sau reclamatii ocazionate Companiei in urma rezultatului reprezentarii neautorizate a distribuitorului.

c) Compania nu va permite folosirea drepturilor de autor, planuri, embleme, marca comerciala, marca inregistrata, etc. fara permisiunea prealabila in scris. Distribuitorii nu pot folosi emblema Companiei in materialele de vanzare sau marketing, cu exceptia cardurilor de afaceri aprobate. Termenul marcii inregistrate Kangen Water™ trebuie adnotat corespunzator. Suplimentar interdictiilor generale asupra marcii inregistrate a Companiei sau asupra logo-ului, Compania interzice in mod specific folosirea marcii inregistrate a Companiei sau a logo-ului in legatura cu vanzarea altor produse care nu apartin Companiei.

d) Toate materialele Companiei, fie tiparite, filmate, produse prin inregistrare sau pe internet, contin drepturi de autor si nu pot fi reproduse in totalitate sau partial de catre distribuitori sau de catre orice alta persoana cu exceptia celor autorizati de catre Companie. Permisuniunea de a reproduce orice material va fi luata in considerare doar in cazuri extreme. Altfel, un distribuitor trebuie sa stie ca o astfel de aprobare nu va fi acordata.

e) Un distribuitor al Companiei nu poate produce, folosi sau distribui orice informatie cu privire la continutul, caracteristicile sau proprietatile produselor si serviciilor Companiei care nu au fost efectuate direct de catre Companie. Aceasta interdictie include dar nu limiteaza la tiparirea, inregistrarea video sau audio.

f) Un distribuitor al Companiei nu are dreptul de a produce, vinde sau distribui materiale informative, filme sau inregistrari audio care sunt extrem de similare cu cele produse, publicate si efectuate de catre Companie pentru distribuitorii sai. De asemenea un distribuitor nu poate achizitiona, vinde sau distribui materiale care nu apartin Companiei si care implica sau sugereaza ca prespusele materiale apartin Companiei.

g) Orice reclama afisata sau copia unei reclame marca inregistrata, alta decat cele mentionate in regulile anterioare, se va depune Companiei si se va aproba in scris de catre Companie inainte publicarii.

h) Toate reclamele, corespondenta directa si afisata trebuie sa fie aprobate in scris inainte de a fi distribuite, publicate sau afisata. Reclamele la radio, TV, ziar, reviste si website cu exceptia website-urilor distribuitorilor, sunt strict interzise.

i) Nu se vor face declaratii cu privire la proprietatile curative si terapeutice ale produselor. In mod deosebit, niciun distribuitor nu poate face afirmatii precum ca produsele

Companiei au proprietati de diagnoza, de tratare, curative sau de preventie a oricarei boli. Astfel de afirmatii pot fi percepute ca si actiuni medicale. Conform politicii de interzicere a actiunilor medicale, curative si de tratare, Enagic enumera implementarea acestor politici specifice care includ, insa fara a se limita la :

- 1) Distribuitorilor le este interzis sa faca afirmatii in mod expres sau implicit despre efectul medical, curativ sau de tratare;
- 2) Distribuitorilor le este interzis sa foloseasca orice descriere din materialele de marketing sau promovare cu referire la afirmatii medicale sau despre sanatate sustinand ca: Kangen Water™ poate ameliora, vindeva, diagnostica, preveni, reduce sau trata orice conditie, boala, durere sau maladie de ordin medicala.
- 3) Orice incalcare a acestor reguli constituie temei pentru disciplinare, suspendarea dreptului si/sau incheierea statutului de distribuitor.

j) Productiile si vanzarile oricaror materiale de marketing inclusiv DVD-urile inregistrate la seminarii fara autorizatia prealabila din parte Companiei sunt strict interzise in orice circumstanta. Distribuitorii care incalca aceasta clauza fac subiectul suspendarii si/sau rezilierii contractului fara previz.

9. Politica Internetului si Website-ului. Compania detine un website oficial corporativ. Distribuitorilor le este permis sa faca reclama pe internet prin intermediul unui program aprobat de catre Companie ( Enagic Web System ) care le permite distribuitorilor sa aleaga din pagina de start a Companiei modelul care poate fi personalizat cu mesajul distribuitorului si cu informatiile de contact ale distribuitorului. Aceste website-uri se conecteaza in mod direct cu website-ul Companiei oferindu-i distribuitorului o prezenta profesionala pe internet, aprobata de catre Companie. Doar aceste site-uri aprobate pot fi utilizate de catre distribuitori. Nu este permisa creerea unui website de catre un distribuitor in care sa foloseasca nume, logo-uri, descrieri de produse sau servicii ale Companiei, sau sa foloseasca reclame „ascunse” pe internet care sunt asociate cu produsele, serviciile sau planul de compensare a Companiei, facand profit de pe urma acestora. Orice persoana care foloseste numele, logo-urile, marcile inregistrate ale Companiei, etc. pe internet sau in orice alt mediu de promovare, cu exceptia cazurilor autorizate de catre Regulile si Reglementarile Companiei, se supune sanctiunilor disciplinare, inclusiv eliminarea statutului de distribuitor.

10. Interzicerea Vanzarilor pe Site-uri de Internet Neautorizate. I se interzice distribuitorului sa vanda sau sa promoveze pe orice site de cumparaturi pe Internet sau pe orice site de licitatii pe Internet cum ar fi eBay, amazon.com, si craigslist.com, etc. Orice incalcare a acestei clauze face subiectul suspendarii si/sau eliminarea statutului de distribuitor.

11. Politica mesajelor nesolicitate. Politica Companiei interzice in mod specific trimiterea mesajelor electronice nesolicitate (spamming) sau informatii prin facsimil in legatura cu produsele si serviciile Companiei. Compania nu tolereaza in niciun fel practicile mesajelor electronice nesolicitate. Distribuitorii care incalca „politica mesajelor nesolicitate” sunt supusi suspendarii, incheierii contractului sau actiunilor disciplinare.

12. Locatiile vanzarilor cu amanuntul. Produsele si serviciile Companiei pot fi afisate si vandute in locatiile de vanzare cu amanuntul unde se procedeaza astfel: se fac programari cu clientii (cum ar fi saloane, biroul doctorilor, cluburi de sanatate unde programarile sunt stabilite pentru pregatirea personala sau pentru grupuri) vanzarea acestor produse si servicii in astfel de locuri pentru vanzarea cu amanuntul trebuie sa fie efectuata de catre un distribuitor si trebuie sa fie precedata de o discutie in care distribuitorul introduce perspectiva pe care o are oportunitatea pe care ar fi avut-o daca aceste produse si servicii ar fi fost prezentate in afara acestor locatii de vanzare cu amanuntul. Compania produce inscrieri, afise sau panouri informative care pot fi afisate pe un raft, ghiseu sau perete care trebuie expuse de catre aceasta. Produsele si serviciile nu pot fi vandute in locatiile de vanzare cu amanuntul, chiar si cu programare, in cazul in care acele produse si servicii ale concurentei se vand in acea locatie. Adesea, Compania va anunta politici si reguli care pot fi adaugate sau restrictii contractuale cu privire la vanzarea in locatiile de vanzare cu amanuntul.

13. Interzicerea afilierei cu alte companii care comercializeaza echipamente de tratare a apei.

a) Se va determina relatia de baza a distribuitorului daca distribuitorii Enagic au comercializat echipamente de tratare a apei, ape filtrate sau produse de conversie a apei alcaline ale altor companii. Astfel, atat timp cat un distribuitor Enagic doreste sa-si pastreze statul de distribuitor, acestuia sau acesteia nu i se permite sa vanda sau sa comercializeze alte produse de tratare a apei, ape filtrate sau ape alcaline care sunt asemanatoare cu produsele comercializate de Enagic.



b) Bonusul 6A2-3 este disponibil doar distribuitorilor care sunt loiali Companiei Enagic in afacerea directa de vanzare / comercializare pe mai multe nivele.

14. Interzicerea vanzarilor de Apa Kangen. Vanzarile de apa imbuteliata Kangen Water® sau a apei sub orice forma, produsa de catre sistemul Enagic, sunt strict interzise, incluzand toate vanzarile sub marca Kangen Water®, caz in care o persoana primeste apa imbuteliata sau sub alta forma de la sistemul Enagic. Nu vor fi colectate “donatii” sau alte sume de bani pentru distribuirea de apa Kangen Water®. Perceperea de taxe clientilor pentru electricitate sau utilizarea generala a echipamentului sunt strict interzise. Acestea sunt considerate cheltuieli aferente afacerii, si prin urmare vor fi platite de catre distribuitor, ci nu de catre client. Incalcarea acestei actiuni va constitui temei pentru anularea statutului de distribuitor.

Furnizarea de apa imbuteliata sub marca Kangen Water® unui potential cumparator este autorizata; Cu toate acestea, orice etichetare a unei sticle sau atasare a unei etichete pe sticla Kangen Water® este strict interzisa, deoarece ar putea crea impresia ca apa test este o “sticla” “de vanzare”, si nu o mostra oferita gratis unei persoane, incalcanad legislatia locala sau statala cu privire la semnificatia termenilor “imbuteliere” si vanzare de “apa imbuteliata”.

15. Expozitii comerciale. Cu autorizatie scrisa din parte Companiei, produsele si serviciile si oportunitatile de afacere ale Companiei pot fi expuse cu ocazia expozitiilor comerciale prin intermediul distribuitorilor.

Cererile de participare la expozitiile comerciale se vor primi in scris de catre Companie, cu cel putin 2 saptamani in avans. Autorizatia scrisa din partea Companiei se va primi inainte de participarea la expozitiile comerciale. Exceptand cazul in care autorizatia scrisa este asigurata de catre Companie, produsele sau serviciile Companiei si oportunitatea de afacere reprezinta singurele produse sau servicii si/sau oportunitati de afacere care pot fi oferite in standurile expozitiilor comerciale.

Doar materialele de marketing produse de catre Companie pot fi afisate sau distribuite. Nici un distribuitor nu poate vinde sau promova produsele si sau serviciile sau oportunitatea de afacere in piete cu marfuri de ocazie, locuri amenajate pentru trocuri sau vanzari direct din vehicule.

16. Teritoriu desemnat. Distribuitorii nu sunt repartizati pe teritorii exclusive pentru scopuri de marketing si nici nu se vor impune sau declara ca detin un teritoriu exclusiv. Nu exista limitari geopolitice pentru sponsorizarea distribuitorilor sau vanzarea de produse in Europa,

posesiile si teritoriile aferente si nici in tarile aprobate in care Compania este inregistrata pentru a desfasura activitati.

17. Vanzari internationale. Nici un distribuitor independent nu poate exporta sau vinde direct sau indirect catre alte persoane care exporta produsele, materialele informative, publicitate de vanzare, sau materiale promotionale ale Companiei, in legatura cu Compania, produsele sau serviciile acesteia sau programul Companiei din Statele Unite sau posesiile si teritoriile aferente catre alte tari. Distribuitorii independenti care aleg sa sponsorizeze la nivel international, vor efectua aceste operatii in tari in care Compania sau compania mama este inregistrata sa-si desfasoare activitatile de afacere si vor respecta Regulile de Operare ale Companiei distribuitoare din tara respectiva. Nerespectarea acestei reguli constituie incalcarea contractului si temei pentru incetarea dreptului de distribuire.

18. Modificarea numelui Companiei. Compania isi rezerva dreptul de a aproba sau dezaproba modificarea numelui afacerii distribuitorului, constituirea de parteneriate, corporatii si trusturi pentru impozitare, administrarea patrimoniului si actiuni cu raspundere limitata. In cazul in care Compania aproba o astfel de modificare efectuata de catre distribuitor, numele organizatiei si numele responsabililor vor aparea in contractul de distribuire impreuna cu un numar de securitate sociala sau numar de identificare federal. Sunt interzise modificarea, incercarea de a modifica sau de a incalca Regulile Companiei cu ocazia actiunilor de control, solicitare, targetare, sponsorizare incrucisata sau fuziune.

19. Anulare dreptului de distribuire. Contractul de distribuitor independent pot fi reziliat in orice moment si pentru orice motiv de catre distribuitor, prin notificare scrisa adresata Companiei prin care se decide anulara. Anularile sunt acceptate si devin efective dupa cum s-a mentionat mai sus. In ceea ce priveste data anularii efective, distribuitorii independenti isi pierd privilegiul de conducere si de organizare in plan ierarhic inferior si nu mai pot fi eligibili pentru comisioane, bonusuri sau premii. Nu pot oferi consiliere, nu pot vinde sau promova produsele Companiei si nici nu pot cumpara produse de la Companie.

Anulara activitatii de organizare in plan ierarhic inferior a distribuitorului este transferata in mod automat organizarii in plan ierarhic superior. Distribuitorul care demisioneaza va astepta sase (6) luni pentru a deveni eligibil pentru a fi din nou sponsorizat in calitate de distribuitor al Companiei, fie in calitate de persoana fizica, fie in calitate de corporatie.

20. Modificarea preturilor produselor sau serviciilor. Compania va avea dreptul sa modifice preturile produselor sau serviciilor in orice moment, fara preaviz, si sa aduca modificari declaratiilor in ceea ce priveste Politica si Procedurile Companiei.

21. Impozite si reglementari. Fiecare distribuitor va respecta legislatia cu privire la impozitare (TVA) si reglementarile care guverneaza vanzarile produselor sau serviciilor Companiei.

22. Perioada de deliberare. In ciuda politicii de garantie de durataa Companiei in ceea ce priveste cumparatorul cu amanuntul, toate vanzarile cu amanuntul vor respecta legea germana, mai precis Regula de doua saptamani de deliberare, care impune limbajul impus prin lege si avizul de anulare a vanzarii in detaliu, caz in care produsul trebuie sa fie sigilat. Dreptul de anulare pe perioada celor doua saptamani se va aduce la cunostinta clientului pe cale verbala.

23. Produsele leader ale Companiei. Produsul leader al Companiei este acel produs care implica tratarea apei pentru purificarea si adaptabilitatea la continutul alcalin. Produsul leader este fundamental pentru marca si imaginea Enagic. Prin urmare, desi distribuitorii sunt liberi sa vanda, tinand cont de directivele politicilor Companiei, de produsele vanzatorilor-terte parti, Compania distribuitoare, pe durata executarii distribuirii, nu va vinde produse care implica produsele leader ale Companiei, mai precis, produsele care presupun tratarea apei, pentru purificarea si adaptabilitatea la continutul alcalin. Nerespectarea acestor clauze, poate atrage anularea dreptului de distribuire.

24. Interzicerea produselor complementare sau a altor vanzari directe  
Reteaua (MLM) si/sau Oportunitatile de afacere. Compania isi asuma cu seriozitate raspunderea pentru a proteja existenta fortelor sale de vanzare si munca depusa si investita in construirea organizatiei de vanzare. Actiunile de control si solicitare desfasurate de distribuitorii care cauta sa controleze si sa solicite alti distribuitori in organizatia de vanzare pentru produsele si serviciile care nu apartin Companiei sau pentru alte MLM/opportunitati de afacere, vor submina grav programul de marketing al Companiei, vor fuziona cu relatia intre Companie si puterea de vanzare si vor distruge existenta altor distribuitori care au muncit din greu sa-si construiasca propria afacere, afacerea vanzarilor lor si a profitului pe care l-au obtinut in incercarea lor de a construi o organizatie de vanzare. Prin urmare, distribuitorii nu vor vinde direct sau indirect si nici nu vor solicita de la alti distribuitori, produse sau servicii care nu apartin companiei, si nu vor promova sub nici o forma catre alti distribuitori oportunitati de afacere sub forma de

programe de marketing sau alte MLM sau companii de oportunitate a afacerii. Un distribuitor al Companiei nu se va angaja in activitatea de recrutare sau promovare care vizeaza alti distribuitori pentru oportunitati de afacere sau produse sau de alte companii de vanzare directa sau oportunitati de afacere, direct sau indirect, individual sau in asociere cu ceilalti, si nici nu va participa direct sau indirect, nu va fuziona, nu va controla si nici nu va solicita activitatea unui distribuitor al Companiei, pentru alte companii de vanzare directa sau alte oportunitati de afacere. Exceptand cazul in care s-a aprobat in scris de catre Companie, aceasta interzicere include vanzarile sau solicitarile de produse sau servicii care nu apartin companiei, cu ocazia intalnirilor organizate pentru vanzarile Companiei, promovare, recrutarea de personal, demonstratii etc. Interzicerea in cazurile de targetare, fuzionare, solicitare si controlvor avea efect pe durata executarii termenilor contractului de distribuitor, iar pentru o perioada de doi (2) ani dupa incetarea acestuia. Pe perioada contractului si pe o perioada de doi (2) ani dupa incheierea acestuia, distribuitorul nu va recruta direct sau indirect, nici unul din distribuitorii Companiei, pentru a face parte din alt grup de vanzare directa sau companii de marketing de retea, si nici nu va solicita direct sau indirect distribuitorilor Companiei sa cumpere servicii sau produse, sau sa fuzioneze cu raporturile contracuale intre Companie si distribuitorii acesteia. Urmare a naturii unice si caracteristicii de leader si asocierii domeniului tratarii apei cu Enagic, urmare a confuziei inerente si a conflictului care este posibil sa fie generat, distribuitorii Enagic nu se pot angaja in reprezentari sau vanzari de sisteme de tratare a apei oferite de catre orice companie, alta decat Enagic.

25. Confidentialitate pentru vanzatori. Relatia de afacere a companiei cu vanzatorii, producatorii si furnizorii este confidentiala. Distribuitorul nu va contacta direct sau indirect, nu va vorbi si nu va comunica cu nici un reprezentant al furnizorului sau al producatorului Companiei, exceptand cazurile in care au loc evenimente de sponsorizare ale Companiei la care Reprezentantul este prezent la cererea Companiei. Nerespectarea acestei reguli poate atrage anularea sau solicitarea de compensatii pentru prejudicii, in cazul in care asocierea dintre vanzator/producator este compromisa de catre contactul distribuitorului.

26. Recuperarea comisionului. Compania are dreptul sa recupereze orice comision platit anterior la vanzarea unui produs/serviciu in cazul in care cumpararea produsului/serviciului este anulata, inversata sau are dreptul la o rambursare in cazul unei achizitii incheiate. Compania va recupera comisionul prin ajustarea platii urmatoare a Distribuitorului. In cazul in care nu exista

un comision disponibil pentru ajustare, Distribuitorul care a primit comisionul va replati comisionul achitat la "vanzare" in termen de 30 de zile de la notificarea de plata din partea Companiei.

27. Confidentialitatea datelor pe linie ierarhica inferioara. Compania va procesa date si le va raporta distribuitorilor pe o perioada de timp, oferind informatii cu privire la organizarea de vanzari pe linie ierarhica inferioara a distribuitorului, achizitionarea produsului si asocierea de produse. Distribuitorul este de acord ca astfel de informatii reprezinta proprietatea Companiei si sunt confidentiale si sunt transmise catre distribuitor tot prin respectarea confidentialitatii. Distribuitorul este de acord sa nu divulge astfel de informatii catre terte parti direct sau indirect, nu va utiliza informatiile pentru a intra in competitie cu Compania direct sau indirect, pe perioada valabilitatii contractului sau dupa validitatea acestuia. Distribuitorul si Compania sunt de acord ca, exceptand acest contract de confidentialitate si a nedivulgarii informatiilor, Compania nu va incredinta informatiile confidentiale de mai sus, Distribuitorului.

28. Modificarea statutului. Casatorie: Doi distribuitori ai Companiei care se casatoresc dupa ce si-au infiintat activitatea de distribuire individuala, isi pot continua activitatea existenta de distribuire.

Divort: In caz de divort, membrii cuplului sunt de acord sa notifice Compania penru a stabili cine isi va asuma responsabilitatea pentru activitatea de distribuire, prin unul din urmatoarele mijloace:

a) Acord scris legalizat notarial semnat de catre ambele parti prin care se va stabili cine va retine activitatea de distribuire.

b) Un ordin judecatoresc care sa delimiteze cine va primi custodia activitatii de distribuire

c) Ambele parti pot alege sa retina participarea lor ca asociati in activitatea de distribuire si sa-si exercite activitatea in calitate de parteneriat.

Distribuitorul divortat poate aplica la o noua retea de distribuire fara a astepta 6 luni.

Deces: In caz de deces al unui distribuitor, drepturile si obligatiile care decurg din activitatea de distribuire pot fi transferate mostenitorului de drept atata timp cat aceasta persoana completeaza o noua aplicare de distribuire si depune o copie a certificatului de deces.

Handicap: In cazul in care un distribuitor devine incapabil in masura in care nu-si mai poate indeplini sarcinile impuse de catre Companie, reprezentantul legal al persoanei cu handicap sau tutorele acestuia va:

a) Contacta Compania in termen de treizeci (30) zile cu privire la handicap si va informa Compania cu privire la statul distribuitorului si planurile de viitor in ceea ce priveste administrarea sau incetarea activitatii de distribuire.

b) Pune la dispozitie o copie a desemnarii calitatii de Reprezentant legal sau Tutore confirmata de Tribunal sau legalizata notarial

c) Pune la dispozitie o copie a unui document prin care se stabileste dreptul de administrare a afacerii Companiei, confirmata de catre Tribunal sau legalizata notarial.

In cazul in care Reprezentantul legal sau Tutorele intentioneaza sa continue afacerea de distribuire, acesta va completa o noua aplicare la dreptul de distribuire si va primi instruirea necesara in conformitate cu nivelul de handicap al distribuitorului la momentul evaluarii handicapului.

Aceste cerinte vor fi indeplinite in termen de sase luni.

29. Actualizarea echipamentului. Actualizarea echipamentului necesita autorizatie din partea Companiei din zona atribuita. Compania isi rezerva dreptul de a refuza actualizarea echipamentului la alegerea sa.

a) Upgradarea echipamentului nou, nefolosit este disponibila in termen de 14 zile de la cumparare.

30. Vanzare sau transfer. Nu toata marfa vanduta catre terte parti este incadrata ca fiind vanduta de catre distribuitorii Enagic Europe. Orice marfă vândută terților nu conferă dreptul de a deveni distribuitori ai Enagic Europe GmbH. Distribuitorii sunt de acord sa informeze tertele parti cu privire la faptele de mai sus, si sunt de acord sa nu promita nicio posibilitate de transfer a drepturilor de distribuitor.

Distribuitorul nu poate vinde, ceda sau transfera activitatea sa de distribuire, pozitia sa de marketing sau alte drepturi de distribuitor, fara aplicarea scrisa si aprobarea Companiei. Acest paragraf se aplica transferului participarii intr-o entitate care detine activitate de distribuire, incluzand, inasa fara a se limita la o coropratie, parteneriat, trust sau alta entitate. Compania isi

rezerva dreptul de a revizui contractul de vanzare si de averifica raspunderea de la sponsorul pe linie ierarhica superioara, in cazul in care sponsorul pe linie ierarhica superioara refuza sa cumpere dreptul de distribuire.

B distribuitorul poate sa nu afilieze un alt membru la dreptul sau de distribuire, si ulterior sa radieze numele din activitatea de distribuire, in vederea impiedicarii vanzarii, cedarii, delegarii sau procedurilor de fuzionare cu privire la Companie. Distribuitorul primar va astepta douasprezece (12) luni de la afilierea membrului la dreptul de distribuire inainte de a i se permite radierea numelui din activitatea de distribuire. Este interzisa utilizarea vanzarii sau a transferului in incercarea de a evita politicile Companiei cu ocazia controalelor, solicitarilor, sponsorizarii incrucisate sau fuziunii.

Pe o perioada de doi (2) ani de la vanzare sau transfer, distribuitorul este de acord sa nu dezbine, distruga, afecteze sau sa interfereze direct sau indirect cu afacerea Companiei, fie prin prin activitatile de control a angajatilor sau distribuitorilor, anuland relatia cu clientii, agentii, reprezentantii, distribuitorii, furnizorii, vanzatorii sau producatorii. "Anularea" sau "interferenta" se refera, insa fara a se limita la, solicitarea directa sau indirecta sau recrutarea penru alte oportunitati de afacere de vanzare directa sau produse si servicii apartinand altor companii de vanzare directa. Distribuitorul care cauta sa vanda sau sa transfere activitatea sa de distribuire trebuie sa recunosca si sa fie de acord cu caluzele, inainte de finalizarea vanzarii sau a transferului cu privire la dreptul sau de distribuire.

31. Drepturile companiei. Compania isi rezerva dreptul in mod expres de a modifica preturile, Regulile si Regulamentele, Politicile si Procedurile, disponibilitatea produselor si planul de compensatii. Cu notificare scrisa, astfel de modificari constituie automat parte integranta a contractului intre Companie si distribuitor. Comunicarea Companiei cu privire la aceste modificari pot include, insa fara a se limita la posta, e-mail, fax, postare pe site-ul web al Companiei, publicare in newsletterul sau revista Companiei etc.

a. Enagic isi rezerva dreptul de a lua toate deciziile finale cu privire la interpretarea articolelor stabilite in Politicile si Procedurile Companiei. Decizia finala a Companiei, in baza interpretarii articolelor stabilite in Politicile si Procedurile Companiei, intra in vigoare imediat. Toti distribuitorii au obligatia de a respecta decizia companiei, in baza interpretarii articolelor Politicilor si Procedurilor Companiei

32. Proprietate non-individuala. Un parteneriat sau o corporatie pot deveni distribuitori. Cu toate acestea, nici o persoana nu poate detine mai mult de trei (3) drepturi de distribuire, fara acordul expres scris din partea Companiei. Acestea sunt luate in considerare doar in cazuri extreme si exceptionale.

a. Dreptul de distribuire isi poate modifica statutul sub acelasi sponsor, de la persoana fizica la parteneriat sau corporatie sau de la parteneriat la corporatie, cu documentatie adecvata si complet, prezentata companiei, care detaliaza toti partenerii, actionarii, ofiterii sau directorii din parteneriat sau corporatie

33. Activitatea de distribuire ca si Persoana fizica. Persoanele fizice pot detine pana la trei (3) drepturi de distribuire in cadrul Companiei. Persoana fizica nu mai poate detine o alta activitate de distribuire fie individual, fie in asociere, si nici nu mai poate participa ca partener, proprietar, actionar, mandatar, director sau membru asociat, in afara activitatii sale de distribuire. Persoana fizica va furniza Companiei Formularul W-9 impreuna cu Numarul de Securitate Sociala \*\*\*cazul nu se aplica in unele tari.

34. Activitatea de distribuire ca si Entitate. Proprietarul de entitate (corporatie) poate detine pana la cinci (5) drepturi de distribuire in cadrul Companiei, atata timp cat sunt deschise sub acelasi cont.

35. Garantia entitatii pentru Proprietari. Desi Compaia a oferit Distribuitorilor oportunitatea de a conduce activitatea de distribuire ca si corporatii, LLC, trust sau entitate prin parteneriat, aceste entitati se afla sub controlul Proprietarilor si Directorilor, sub actiunea Proprietarilor sau Beneficiarilor individuali, acestia putand modifica afacerea Companiei. Prin urmare, s-a stabilit ca actiunile proprietarilor si beneficiarilor individuali care pot influenta Compania si activitatea de distribuire, sunt de asemenea critice pentru afacerea Companiei. S-a convenit si ca actiunile proprietarilor, actionarilor, functionarilor, directorilor, mandatarilor, benediciarilor, agentilor, angajatilor si ale altor parti relationate sau interesate, precum si actiunile acestora din urma, care sunt in contrast cu politicile Companiei, sa poata fi atribuite corporatiei, LLC-ului, trustului sau entitatii bazate pe parteneriat.

In cazul in care proprietarii, actionarii, functionarii, directorii, mandatarii, beneficiarii, agentii, angajatii sau alte parti relationate vor rezilia participarea la distribuire, actiunile de



incalcare din partea acestor parti care continua sa obtina interese , direct sau indirect, in activitatea de distribuire, se vor atribui activitatii de distribuire.

36. Membrii ai aceleiasi familii; Responsabilitate. Membrii apartinand aceleiasi familii pot actiona impreuna ca si activitate a Companiei, insa nu pot deveni separat distribuitori ai Companiei. Familia este definita ca fiind compusa din sotii si depinzatori:

Nota: Copiii cu vârsta de cel puțin 18 ani și cu vârsta legală în țara lor de reședință nu sunt considerați parte din gospodăria părinților lor

Compania recunoste ca membrii din aceeași familie pot apartine aceleiasi oportunitati de vanzare directa. Desi actiunile partilor sunt de buna-credinta in unele cazuri, exista abuzuri in ceea ce priveste relatia in care membrul familiei care nu apartine Companiei este angajat in activitati de recrutare, solicitare, control in cadrul organizarii de vanzari pentru Companie.

Daca membrul familiei care participa la activitatea de distribuire a Companiei, este raspunzator pentru prevenirea activitatii de control sau sponsorizare incrucisata, prin intermediul membrului asociat, activitatea de recrutare incrucisata a membrului familiei care nu apartine companiei, nu va fi atribuita activitatii de distribuire a Companiei, ci va fi supusa disciplinei sau anularii.

37. Comisionul, alocatia de invatamant 6A si/sau bonusul pentru Distribuitorii Inactivi (D1, D0, FA0). Daca aveti o vanzare directa in termen de sase (6) luni, va calificati pentru a primi comisionul complet, alocatia de invatamant 6A si/sau bonusul plus SP. Calificarea la SP va expira dupa trei luni. Acest statut se numeste „D1”. Daca nu aveti o vanzare directa in termen de sase (6) luni, dar aveti cel puțin o vanzare in termen de doi (2) ani, va calificati pentru a primi cincizeci la suta (50%) din comisionul complet, alocatia de invatamant 6A si/sau bonus. Acest statut se numeste „D0”. Daca nu aveti o vanzare directa in termen de doi (2) ani, nu va calificati pentru a primi comision, alocatie de invatamant 6A si/sau bonus. Acest statut se numeste „FA0”. Toti distribuitorii cu statut FA0 vor putea sa se reinregistreze ca distribuitori in cadrul aceluasi grup 6A2-3.

Plata comisionului, a alocatiei de invatamant 6A si/sau a bonusului se va efectua pe baza statutului distribuitorului incepand cu data la care se proceseaza comisionul respectiv. In cazul unui client al Sistemului de Plata Enagic (ECS), statutul distribuitorului se va decide pe

baza unei liste de profituri, eliberata la datele de 8 si 22 ale fiecărei luni. In cazul in care acestea sunt zile de sambata, duminica si/sau de sarbatori, plata comisionului, a alocatiei de invatamant 6A si/sau a bonusului se va aplica in urmatoarea zi lucratoare si se va efectua pe baza statutului distribuitorului incepand cu data la care se proceseaza comisionul respectiv.

38. Neefectuarea Platii. Autorizatia de distributie va fi reziliata in cazul in care un distribuitor nu efectueaza plata produselor achizitionate de la Societate. In cazul in care un distribuitor achizitioneaza un produs de la Societate, in calitate de consumator sau distribuitor, si ulterior nu efectueaza plata, autorizatia de distributie este reziliata imediat. Regula precedenta este aplicabila pentru un distribuitor cu titlu individual care nu efectueaza plata, pentru un distribuitor unei societati sau al unui parteneriat in care unul dintre principalii detinatori nu efectueaza plata sau pentru orice alta neefectuare a platii acolo unde partea care nu efectueaza plata are participatie in autorizatia de distributie.

39. Actiunile Disciplinare. Incalcarea de catre distribuitor a politicilor si procedurilor, a acordului, termenilor si conditiilor sau orice desfasurare ilegala, frauduloasa, inselatoare sau neetica a activitatii poate avea ca rezultat, la discretia Societatii, una sau mai multe din urmatoarele actiuni disciplinare:

- a) Eliberarea in scris a unui avertisment sau a unei admonestari.
- b) Impunerea unei amenzi, care poate fi impusa imediat sau retinuta din viitoarele cecurile de comision.
- c) Realocarea totala sau partiala a organizatiei distribuitorului.
- d) Blocarea comisioanelor pe perioada nedeterminata.
- e) Suspendarea, care poate duce la reziliere sau repunere in drepturi cu conditii sau restrictii.
- f) Rezilierea dreptului de distribuire.

40. Dreptul de Reziliere. Societatea isi rezerva dreptul de a rezilia orice drept de distribuire in orice moment, atunci cand se constata ca distribuitorul a incalcat prevederile acordului de distribuitor, inclusiv prevederile politicilor si procedurilor de fata, cu modificarile ulterioare, sau prevederile legilor aplicabile si standardele de corectitudine. Aceasta reziliere involuntara se va efectua de catre Societate la discretia sa. La rezilierea involuntara, Societatea va notifica distribuitorul prin posta la ultima adresa inregistrata in cadrul Societatii pentru

distribuitor. In cazul unei rezilieri, distribuitorul este de acord sa nu se mai reprezinte in calitate de distribuitor.

#### 41. Rezilierea

a. In momentul luarii unei decizii de reziliere a unei autorizatii de distributie, Societatea va informa distribuitorul in scris cu referire la faptul ca autorizatia de distributie este reziliata imediat, incepand cu data notificarii scrise. Notificarea de reziliere va fi trimisa prin scrisoare recomandata la adresa distribuitorului din dosarul inregistrat in cadrul Societatii.

b. Distribuitorul va avea la dispozitie 14 zile de la data trimiterii scrisorii recomandate in care sa conteste rezilierea in scris, si sa furnizeze un raspuns scris la constatarea incalcarii acordului, politicilor si/sau regulilor Societatii. In cazul in care contestatia nu este primita in termen de 14 de zile, rezilierea se va considera in mod automat ca fiind finala.

c. In cazul in care un distribuitor depune o contestatie oportuna a rezilierii, Societatea va revizui si va lua in considerare rezilierea, precum si orice alte masuri adecvate, si va notifica distribuitorul cu privire la decizia sa. Decizia Societatii va fi finala si nu va mai fi revizuita. In cazul in care rezilierea nu este anulata, rezilierea va intra in vigoare incepand cu data notificarii originale de reziliere din partea Societatii. Exista posibilitatea ca distribuitorul al carui drept este reziliat sa nu mai poata fi sponsorizat ca si distribuitor al unei Societati.

d. La rezilierea dreptului de distribuire, toate drepturile inceteaza. Distribuitorul nu mai este eligibil pentru comisioane, bonusuri sau castiguri. Acesta nu poate sa prezinte, sa vanda sau sa promoveze produsele Societatii

e. Organizatia pe linie descendenta a distribuitorului va fi automat transferata dupa reziliere catre linia sa ascendenta.

42. Sponsorizarea. Toti distribuitorii au dreptul sa ii sponsorizeze pe altii. In plus, fiecare persoana are dreptul final de a-si alege propriul sponsor. In cazul in care doi distribuitori afirma ca sunt sponsorii aceluiasi nou distribuitor, Societatea va lua in considerare prima cerere primita de catre biroul de origine al societatii ca fiind cea dominanta.

a. Ca regula generala, buna practica trebuie sa fie luata in considerare de catre primul distribuitor pentru a lucra in mod semnificativ cu un distribuitor potential care a solicitat primul autorizatia de sponsorizare, dar acest lucru nu este in mod necesar dominant. Principiile care trebuie sa guverneze sunt principiile de baza ale bunului simt si ale respectului.

b. Ca si avantaj pentru distribuitorii sai, Societatea poate furniza diferite metode de inregistrare sau informare a Societatii cu privire la distribuitori nou sponsorizati, inclusiv inregistrarea prin fax si inregistrarea online. Pana in momentul in care Societatea primeste o cerere, in exemplar tiparit, prin fax sau date digitale, care sa contina toate informatiile corespunzatoare, precum si semnatura noului distribuitor propus, Societatea va lua in considerare numai faxurile incomplete sau inregistrarea online in categoria inregistrarii „prevazute”. Astfel, desi Societatea incearca sa creeze un avantaj pentru distribuitorii sai de sponsorizare, acestia din urma au responsabilitatea de a trimite un acord de distribuitor completat si semnat si un formular W-9 completat in cazul in care sponsorul va anticipa recunoasterea ca distribuitor oficial de sponsorizare.

c. Cei care sponsorizeaza pe scara larga, dar care nu ajuta noii distribuitori, isi dezvoltata activitatea cu succes limitat. Prin urmare, distribuitorul are responsabilitatea de a fi consecvent si de a se asigura ca noul distribuitor este informat si instruit in mod corespunzator in domeniile produsului, ale planului de compensare, ale politicilor si procedurilor si orientarilor profesionale ale industriei marketing-ului de retea.

d. In momentul in care se solicita unui distribuitor potential sa se alature programului de retea al Societatii, distribuitorul trebuie sa explice cu claritate urmatoarele:

- (1) Produsele: tipul, performanta si calitatea fiecarui produs.
- (2) Planul de compensare
- (3) Politicile si Procedurile.
- (4) Drepturile si obligatiile distribuitorului.
- (5) Alte elemente importante care vor afecta decizia distribuitorului

potential.

d. Distribuitorii nu trebuie sa furnizeze niciodata informatii false pentru a incuraja incheierea de contracte de vanzari sau pentru a impiedica un cumparator sa anuleze contractul.

f. Vanzarile cu amanuntul reprezinta o cerinta a programului de retea al Societatii.

g. Fiecare distribuitor trebuie sa se identifice prin nume si numarul de identificare al Societatii catre cumparatorul potential.

h. Societatea nu ofera reduceri de vanzari sau alte concesi, si este posibil ca nici distribuitorul sa nu le ofere. Toate reducerile oferite de catre distribuitori pot reprezenta un motiv de reziliere.

43. Transferul Sponsorizarii. Transferul este rareori permis si este descurajat in mod activ. Pastrarea integritatii sponsorizarii este absolut obligatorie pentru succesul organizarii generale.

a. Transferurile vor fi aprobate in general in doua (2) circumstante:

(1) In caz de sponsorizare neetica din partea sponsorului original. In aceste cazuri, Societatea va fi autoritatea finala.

(2) Demisionarea completa din cadrul Societatii si asteptarea timp de sase (6) luni pentru reaplica in conformitate cu un nou sponsor.

44. Creantele privind Veniturile. Distribuitorii potentiali nu vor primi creante privind veniturile, prognoze ale veniturilor, reprezentarea veniturilor, cecuri de comision („renuntarea la cecuri”). Afirmatiile false, inselatoare sau derutante privind oportunitatea sau produsul/serviciul sunt interzise.

45. Reprezentarea Statutului. In toate cazurile, orice referire pe care distribuitorul o face la propria persoana trebuie sa specifice in mod clar statutul independent al distribuitorului. De exemplu, daca distribuitorul are un telefon de servicii, exista posibilitatea ca telefonul sa nu fie inregistrat pe numele Societatii sau intr-un alt fel care nu dezvaluie statutul de contractant independent al distribuitorului.

46. Cererea pentru inregistrare. Societatea va respecta in totalitate cererile pentru inregistrare insotite de o Autorizatie intocmita in mod corespunzator si semnata de catre persoana pentru care se doreste inregistrarea. Societatea va respecta in totalitate cererile pentru inregistrare ale agentiilor guvernamentale cu autoritatea pentru a solicita inregistrarea respectiva si insotite de documentele legale necesare.

47. Cerere de înregistrări. Compania va respecta pe deplin toate cererile de înregistrări, însoțite de o scrisoare de autorizare semnată în mod corespunzător de către persoana a cărei evidență este solicitată. În plus, Compania va respecta pe deplin toate cererile de înregistrări de către agențiile guvernamentale, cu autoritatea de a solicita astfel de documente, cu condiția ca acestea să fie însoțite de documentația legală necesară.

48. Publicitatea in ziar. Unii Reprezentanti Independenti utilizeaza publicitatea clasificata in ziare pentru a gasi perspective. Se aplica urmatoarele reguli:

- Nicio reclama nu trebuie sa implice faptul ca un „post” sau o „functie” este disponibila.
- Nu se poate promite niciun venit specific.
- Reclamele trebuie sa nu contina fapte derutante sau denaturari ale oportunitatii sau liniei de produse a Societatii.

49. Cartile de Vizita si articolele de papetarie. Toate materialele tiparite, inclusiv cartile de vizita si articolele de papetarie, trebuie sa fie aprobate in prealabil de catre Enagic. Criteriile pentru aprobarea acestor materiale vor include o hotarare cu privire la calitatea materialelor, precum si specificarea corespunzatoare a statutului independent al distribuitorului.

50. Solicitarea telefonica. Utilizarea numelui sau a materialelor cu drept de autor ale Societatii nu se poate realiza cu ajutorul dispozitivelor automate de apelare sau prin operatiuni de „firma ilicita” pentru a solicita distribuitori sau clienti de retail.

51. Anchetele jurnalistice. Toate anchetele jurnalistice trebuie sa fie transmise imediat Societatii pentru aprobare. Aceasta politica trebuie sa asigure acuratetea si o imagine publica solida.

52. Despagubirea si Exonerarea de raspundere. Distribuitorul Independent despagubeste si achita Societatea, membrii conducerii, directorii, agentii si cesionarii acesteia si ii exonereaza de raspundere impotriva oricaror pretentii, cauze de actiune, proceduri judiciare si administrative, taxe, responsabilitati, pierderi, daune, costuri si cheltuieli, inclusiv dar fara limitare la cheltuielile de judecata si comisioanele rezonabile, precum si la cheltuielile pentru avocati si consultanti, care se efectueaza sau se pot efectua, depune sau evalua impotriva Societatii in orice moment ca rezultat al desfasurarii activitatii distribuitorului si reprezentarilor efectuate de catre distribuitor in desfasurarea activitatii sale, care rezulta din urmatoarele:

a. Incalcarea si/sau nerespectarea termenilor acordului de distribuitor, politicilor si procedurilor, regulilor si reglementarilor, a manualului sau orientarilor programului de marketing sau a oricarei directive a Societatii cu referire la metoda sau maniera de desfasurare a activitatii distribuitorului independent;

b. Implicarea in orice conduita neautorizata de catre Societate in programul de marketing al Societatii;

c. Orice fraudă, neglijență sau conduită ilicită intenționată în desfășurarea activității distribuitorului independent;

d. Denaturarea sau reprezentarea neautorizată referitoare la produsele sau serviciile Societății, oportunitatea sau potențialul de marketing sau programul de marketing al Societății;

e. Incapacitatea de a adera la o lege, reglementare, ordonanță federală, de stat sau locală și/sau orice ordin sau regulă dată de către o instanță competentă corespunzătoare;

f. Implicarea în orice acțiune care depășește domeniul de aplicare al autorității față de distribuitor așa cum se atribuie de către Societate.

g. Implicarea în orice activitate asupra căreia Societatea nu are control efectiv, cu privire la acțiunile distribuitorului.

53. Renunțarea. Societatea nu renunță niciodată la dreptul de a insista asupra respectării acestor reguli sau a legilor aplicabile care guvernează desfășurarea unei activități. Acest fapt este adevărat în toate cazurile, fie că se specifică în mod expres sau implicit, cu excepția cazului în care un membru al conducerii Societății, care este autorizat să implice Societatea în contracte și acorduri, specifică în scris că Societatea renunță la oricare dintre aceste prevederi. În plus, de fiecare dată când Societatea da permisiunea încălcării regulilor, această permisiune nu se extinde și la încălcările viitoare. Prevederea se ocupă cu conceptul de „renunțare”, iar partile sunt de acord cu faptul că Societatea nu renunță la niciunul dintre drepturile sale în nicio circumstanță, cu excepția confirmării scrise la care se face aluzie mai sus.

54. Legislația aplicabilă. Instanța competentă a societății are sediul în Düsseldorf, Germania, și va fi guvernată în toate privințele prin aceasta. Partile sunt de acord cu faptul că această competență materială și teritorială va depinde de locul acceptat în solicitarea distribuitorului.

55. Valabilitatea parțială. În cazul în care oricare parte din aceste Reguli și Reglementări, din solicitarea și acordul distribuitorului, sau din oricare alte instrumente la care se face referire în cele de față sau care sunt eliberate de către Enagic este declarată de către o instanță competentă ca fiind nulă și neavenită, echilibrul respectivelor reguli, solicitări sau instrumente va rămâne în vigoare.

### **Informatii de Contact ale Societatii**

Immermanstrasse 33 Düsseldorf, Germania

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

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

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

Manipularea produselor si responsabilitatea Distribuitorului:

1. Distribuitorul potential va indeplini cerintele volumului declarat de vanzari personale pentru a fi recunoscut si inregistrat ca si distribuitor activ al Enagic.
2. Planurile de plata favorabile si speciale sunt disponibile pentru distribuitorii care doresc sa achizitioneze produsele societatii.
3. Distribuitorul poate sa vanda produse prin societatile de creditare care semneaza un contract cu Enagic.
4. Distribuitorul isi va asuma intreaga raspundere pentru oricare dintre urmatoarele chestiuni care pot rezulta in legatura cu clientii sai.
  - (1) Distribuitorul va lua urmatoarele masuri fara intarziere, in caz de anulare a contractului de vanzare in timpul perioadei de reflectie.
    - (a) Va inapoiata catre Enagic comisionul si orice alte taxe/tarife aplicabile.
    - (b) Va inlocui contul anulat cu un alt cont.
    - (c) Va lua orice masuri, altele decat (a) si (b) de mai sus, dupa discutia dintre distribuitor, Enagic si persoana care face recomandarea.
  - (2) Va furniza informatii in functie de solicitarea Societatii in decursul timpului in legatura cu colectarea de catre Societate a sumelor care trebuie platite pentru produse.
  - (3) Va furniza informatii in functie de solicitarea Societatii in decursul timpului in legatura cu solutionarea de catre Societate a cererilor de despagubire referitoare la vanzari, altele decat cele de mai sus.

Comisionul de Vanzare se va plati printr-un cec eliberat cu promptitudine de catre Enagic in favoarea distribuitorului, dupa expirarea perioadei de reflectie, si pe baza instructiunilor distribuitorului.



**Profilul corporatiei:**

Nume comercial: Enagic Co., Ltd.

Sediu central: Echizenya Bldg., 7F

1-1-6 Kyobashi, Chuo-ku, Tokyo,

Japonia

Tel: 03-5205-6030

Fax: 03-5205-69035

Director Executiv: Hironari Ohshiro

Capital: 60,000,000.00 Yen

Data infiintarii: 21 iunie 1974

Obiectul de activitate al afacerii: 1. Producerea si vanzarea de generator de apa cu electroliti

2. Producerea si vanzarea de echipament medical si de infrumusetare

3. Producerea si vanzarea de alimente pentru sanatate

Uzina: 1-40-1 Hoshida Kita, Katano City, Osaka

Tel: 072-893-2290

Service: Enagic Services, Inc.

1-40-1 Hoshida-Kita, Katano City, Osaka,

Tel: 072-893-3306

Furnizor: Enagic Supply Center, Inc.

1-40-1 Hoshida-Kita, Katano City, Osaka,

Tel: 072-893-9027

Banca: UFJ Bank, Kyobashi Branch

Mizuho Bank, Tokyo Chuo Branch  
Risona Bank, Tokyo Chuo Branch  
Mitsui Sumitomo Bank, Filiala Nihonbashi Chuo

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

Afilianti: Enagic International, Inc.  
Enagic USA, Inc.  
Okinawa Kangen Ukon Co., Ltd.  
Enagic Travel Co., Ltd.  
Enagic Finance Co., Ltd.  
Enagic Trading Co., Ltd.

Filiale:

**Filiala germana**

Immermannstr 33 40210 Düsseldorf,  
Germania  
Tel +49-(0)211-936570-00  
Fax +49-(0)211-936570-27

**Filiala italiana Enagic**

**Italia**

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

**Filiala Statelor Unite**

**Filiala LA**, 4115 Spencer St, Torrance, CA  
90503

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

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

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

**Filiala New York**, 36-36 33rd Street et. 4

Camera 403, Long Island City, NY 11106

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

**Filiala Honolulu**, 1585 Kapiolani Blvd.

#1535, Honolulu, HI 96814

Tel: 808-949-5300 Fax: 808-949-5336

**Rockwall**

739 Justin Road

Rockwall, TX 75087

Tel: 972-722-7499

Fax: 972-722-7402

**Filiala Canada**

**Richmond Branch**, Van City Building

Suite 678, 5900 No. 3 Road Richmond,

British Columbia, Canada V6X3P7

Tel: 604-214-0065 Fax: 604-214-0067

Fax: 604-214-0067

**Filiala Mexico**

**Nuevo Leon Branch**, Commercial Plaza

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

**Filiala australiana**

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

**Filiala Taiwan**

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

**Filiala Hong Kong**

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