

Mellan sponsor:
zwischen Führungskraft:

Distributionspartner:
und Vertriebspartner:

| | | |
|--|-------------------------------------|---|
| Namn/underskrift/kundnummer <i>Name und Anschrift/Kundennummer</i> | | |
| Förnamn, Efternamn <i>Vorname, Nachname</i> | Adress <i>Straße, Nr.</i> | Postnummer, Ort <i>PLZ, Ort</i> |
| Födelsedagtum/personnummer <i>Geburtsdatum</i> | | |
| Telefonnummer | | |
| E-post <i>E-Mail</i> | | |

Vänligen fyll i försäljningsförfrågan i blockhuvudstäder

Följande avtal ingås mellan parterna:

proWIN nomis Sverige AB tillhandahåller kontraktet vilket beskriver förhållandet mellan parterna (verkställande sponsor, distributionspartnern och proWIN).

1. Distributionspartnern har möjlighet att beställa från alla proWINs produktserier tillgängliga på marknaden, i enlighet med proWINs allmänna försäljningsvillkor. Distributionspartnern tillåts sälja produkterna vidare till slutanvändaren i sitt eget namn som en del av nuvarande försäljningskoncept.
2. Distributionspartnern är skyldig att följa proWINs aktuella riktlinjer för försäljning. proWIN förbehåller sig att ändra försäljningskonceptet. Vid förändringar kommer en kopia av dessa att skickas ut till alla distributionspartners via e-post. Om ingen skriftlig invändning lämnas in inom fyra veckor efter mottagandet av det uppdaterade försäljningskonceptet, ska ändringarna anses vara accepterade.
3. Den bifogade försäljningstrappan är oföränderlig.
4. Varje distributionspartner har möjlighet att värva nya distributionspartners med stöd från sin distributör. Distributören får provision i enlighet med de aktuella riktlinjerna för försäljning samt i enlighet med försäljningstrappan. Provisionsutbetalningarna till sponsorn upphör vid avtalets avslutande.
5. Betalningar sker via fakturering från proWIN nomis AB. Utbetalning av provision sker till distributionspartnerns uppgivna konto.
6. Distributionspartnern är ansvarig för etablering av handel samt sina egna skattedeclarationer och försäkringar. proWIN rekommenderar att distributionspartnern kontaktar en skattekonsult för frågor gällande etablering av handel och redovisning. Genom att underteckna detta avtal accepterar distributionspartnern ansvar för korrekt deklARATION av skatt.
7. Distributionspartner är inte skyldig att utföra några minimiköp.

Genom att underteckna detta dokument, bekräftar jag att jag har läst och förstått de bifogade allmänna villkoren för försäljningskonceptet, inklusive försäljningstrappan och jag samtycker uttryckligen till dess giltighet och inkludering som en väsentlig del i detta avtal. Jag bifogar kontouppgifter för utbetalning av min provision.

| | |
|---------------------|---|
| Plats, datum | namn, kundnummer, sponsor <i>Name, Kundennummer, Förderer</i> |
| Plats, datum | Underskrift av ny distributionspartner <i>Unterschrift proWIN-Vertriebspartner</i> |

Ja, jag vill ha proWINs nyhetsbrev via e-post.

info@prowin-se.net

A. Beställning och återförsäljning

1. Att lägga en beställning hos proWIN och att sälja produkter i ett distributionsland
Rätten att beställa proWIN-produkter förbehålls personer som har ingått ett distributionsavtal med en distributör.

Distributionspartnern beställer vanligtvis sina varor online i respektive lands proWIN butik för distributörer. För detta ändamål får distributionspartnern egna konfidentiella åtkomstuppgifter för respektive onlinebutik. Beställningsdatumet är avgörande för fördelningen av omsättningen, vilken baseras på kalendermånaden då beställningen genomfördes, vilken ligger till grund för provisionsberäkningen. Tidpunkten för beställningens acceptans tas inte med i beräkningen. Allt annat är så som anges i sektion C i dessa villkor. Det är förbjudet att exportera produkter som är tillägnade ett land, till ett annat land. Utöver det är det förbjudet att exportera eller erbjuda försäljningen till en tredje part i ett land där hen inte har sin primära bostad. Den egna försäljningen kan alltså endast ske med produkter som har godkänts i det aktuella landet. En produkt blir godkänd för försäljning i det aktuella landet om den uppfyller det aktuella landets krav och är märkt på det officiella språket/språken. Eventuella brott mot detta förbud kan leda till skadeståndsanspråk eller i allvarliga fall uppsägning.

2. Tillstånd att hänvisa till premier, extra premier och gåstgåvor

Distributionspartners kan beställa premier, extra premier och gåstgåvor till subventionerade priser. Distributionspartnern får köpa subventionerade produkter för 10% av distributionspartners omsättning. Att 10% gränsen inte överskrids kontrolleras via omsättningen de tre senaste månaderna. Skulle gränsen på 10% överskridas kommer distributionspartnern att få en faktura på mellanskillnaden.

3. Klagomål

Alla klagomål ska ske inom senast tre (3) arbetsdagar och göras skriftligt genom e-post till proWIN. Vänligen beskriv klagomålet om det rör produkten eller leveransen. Transportskador skall reklameras direkt vid mottagande.

4. Förbud mot online-försäljning

Det är förbjudet att erbjuda och distribuera proWIN-produkter online, i onlinebutiker, internet-auktioner och internet-försäljningsplattformar till tredje part, eller via tredje part. Detta förbud gäller också erbjudande och försäljning av proWIN-produkter på mässor och i fysiska butiker. I fallet att en överträdelse begås, kan ett permanent leveransförbud eller uppsägning av distributionsavtal ske. Försäljningsförbud gäller även öppen annonsering på sociala nätverk såsom Facebook och Instagram. Att sälja via appar och sociala nätverk i slutna grupper så kallade online-partys är tillåtet.

Varje försäljningschef och distributör är skyldig att undersöka eventuella överträdelser av de nämnda förbuden. Vid misstanke om överträdelse, skall detta meddelas proWIN omedelbart. Mer information finns i försäljningskonceptet för distributörer.

5. Marknadsföring

Reklamaktiviteter såsom annonser i tidskrifter osv är endast tillåtet med skriftligt samtycke från proWIN. Att marknadsföra proWINs produkter på distributionspartners egen sociala medier sida är tillåtet.

B. Vidareutbildning och åtagande

1. Akademier/Seminarier/Möten

Distributionspartners för proWIN bör delta i viktiga utbildningsevenemang och möten. Det finns också vidare distributörswerkshops, till vilka man bjuds in

personligen baserat på olika kvalifikationer.

2. Information

All skriftlig information tillhandahålls av din sponsor. Försäljningsutveckling och produktinformation kan skickas via e-post från proWIN.

C. Provision

1. Beräkningsunderlag

I enlighet med detta koncept är proWIN skyldigt att betala ut provision till alla distributionspartners i enlighet med den tillämpade försäljningstrappan. Provision betyder i detta fall distributionspartnerns vinst. Ovanstående bestämmelser gäller såväl egen provision som differens-provision från rekryterade och subventionerade distributionspartners.

2. Faktureringsmetoder

Distributionspartnern mottar provision för den egna omsättningen samt eventuell strukturomsättning som uppnåtts under respektive kalendermånad under de första 15 dagarna i följande månad i enlighet med försäljningstrappan (se bilaga). Omsättningen beräknas per månad, inklusive den så kallade buffertdagen och med hänsyn till föreskrifterna nedan för avveckling i december. I december går proWIN igenom sitt lager och tillkännager den sista beställnings- och leveransdagen för leverans innan juluppehållet. Detta meddelas via e-post. En buffertdag kan meddelas med kort varsel genom e-post. Beställningar som placeras hos proWIN sådana dagar, som också kan vara i följd, läggs till den föregående månadens försäljning, vilket ger möjlighet att nå nästa provisions-nivå. Utbetalningar sker endast från och med ett utbetalningsbelopp som överstiger 50 Euro i respektive nationell valuta. Om provisionsbeloppet är lägre än 50 Euro i respektive nationell valuta, kommer betalningen endast att ske om provisionen sammanlagt överstiger 50 Euro i respektive nationell valuta. Momsen kan endast betalas ut i samband med provisionen. proWIN förbehåller sig rätten att kompensera förfallna fordringar med provisionskrav från distributionspartnern.

3. Viktning av artiklar

Artiklar viktas inledningsvis; dvs. en viss procentsats av en produkt ligger till grund för beräkning av provisionen. Om en produkt har viktning 0.8 betyder det att nettoförsäljningsbara intäkter kommer att uppgå till 80% av den totala intäkten och sedan avsätts enligt försäljningsstegen.

D. Andra distributionsregler

1. Tävlningar

Under de relevanta tävlingsperioderna gäller de aktuella anbud och riktlinjer. Information om dessa kan hämtas hos proWIN. I övrigt hänvisas till reglerna under C1.

2. Försäljningsstegen

Distributionspartnerns framgång i proWINs försäljningsorganisation ser i enlighet med försäljningsstegen som är en integrerad del av proWINs försäljningskoncept och partneravtal och vars innehåll hänvisas till här. Utgångspunkten för en distributionspartner hos proWIN är en procentsats på 30%. För en proWIN partner är det 20%. Minimi-provisionsatsen på 20% betalas ut halvårsvis den 17.1 samt den 1.7, och provisionsatsen justeras enligt den graderade försäljningsstegen för följande halvår. Exempel: Om en distributör har en genomsnittlig månatlig nettoinkomst på 1 000,00 euro under det första halvåret som betalas ut i respektive nationell valuta (se landets graderade plan för exakta försäljningssiffror), kommer distributionspartnern att få en lägsta provisionsats på 31 % för nästkommande halvår.

3. Om en distributionspartner värvat en annan distributionspartner som ingår ett distributionspartneravtal kommer dess totala omsättning (egen och strukturomsättning) beaktas i provisionsberäkningen. Om distributionspartnern å andra sidan värvat en ny distributionspartner och placerar den i en annan försäljningsstruktur, används den totala försäljning (egen och strukturomsättning) för att bestämma provisionen för den nya försäljningsstrukturen. Den ursprungliga distributören får alltid en särskild provision motsvarande 3 % av den personliga omsättningen för den person hen har värvat.

4. proWIN-presentationer

Varje proWIN distributör utför proWIN-presentationer (partyn) för vilka de kan ta emot gåvor till specialpriser inom ramen för vad som är godkänt.

5. Det nuvarande ersättningssystemet för värdar och kunder finns tillgängligt hos proWIN. Det kommer att tillhandahållas skriftligen via e-post.

E. Strukturförändring

Inskrivning av en uppsagd distributionspartner i en annan struktur eller sponsor accepteras inte. Varje distributionspartner skall informeras om detta av sin sponsor. En aktivering av den uppsagda distributionspartnern med ett nytt distributionspartneravtal kommer endast att göras exklusivt av den ursprungliga sponsor och ursprungliga strukturen. Om en ny distributionspartner inte haft någon egen försäljning inom 12 månader efter avtalets ingående kan hen integreras i en ny struktur av en ny distributör. Om en distributionspartner som haft försäljning tidigare inte haft någon försäljning på tre (3) år eller mer kan hen integreras i en ny struktur av en ny distributör med ett nytt distributionspartnerkontrakt.

F. Kreditkontroll/upphovsrätt/sekretesspolicy

proWIN förbehåller sig rätten att kontrollera en ny distributionspartners kreditvärdighet genom att begära en kreditvärdering från ett kreditvärderingsföretag som är beläget i respektive land där distributionspartnern finns, och vid behov, att inte utföra beställningar för personer med dålig kreditvärdighet eller endast mot betalning i förskott.

Genom att signera detta avtal godkänner distributionspartnern användning, duplicering, distribution, visning och offentlig reproduktion av media (bilder och/eller filmer) som producerats av distributionspartnern. proWIN innehar rättigheterna till sin egen bild inklusive rätten att använda dessa utan monetär kompensation. Godkännandet och rätten till användning gäller även efter uppsägning av distributionspartneravtalet. ProWIN tar sitt ansvar för att skydda en distributionspartners personuppgifter. Personuppgifterna som lämnas av en distributionspartner bearbetas endast i den mån detta är nödvändigt för genomförandet eller behandlingen av distributionspartneravtalet, en leverans, klagomål eller uttalande om provision. I övriga fall sker bearbetning endast med den berörda personens samtycke. Varje distributionspartner har rätten att när som be proWIN om information om de uppgifter som lagrats om hen. Under dessa förutsättningar har distributionspartnern rätt att när som kräva korrigerig, radering och blockering av individuella personuppgifter.

G. Hävningsklausul

Om någon bestämmelse i detta avtal skulle bli ogiltig, olaglig eller ineffektiv i ett land ska detta inte påverka giltigheten för de återstående bestämmelserna. Istället för den ineffektiva/ogiltiga bestämmelsen kommer proWIN att omformulera en sådan bestämmelse för att komma närmast det avsedda syftet med den ineffektiva/ogiltiga bestämmelsen. Detta gäller också eventuella kontraktssluckor.