



COLWAY Spółka Jawna

ANEKS Nr 2
do Umowy Dystrybucyjnej
zawartej pomiędzy COLWAY S.J. i Dystrybutorem

UMOWA MENEDŻERSKA

Zawarta w dniu 20..... r. w pomiędzy:
COLWAY Spółka Jawna z siedzibą w Koleczkowie k/Gdyni, ul. Hippična 19, wpisaną do KRS
prowadzonego przez Sąd Rejonowy w Gdyni pod nr 205763, Regon 193035023 i zwaną dalej COLWAY
a:, NIP
i zwaną(ym) dalej Menedżerem.

- §1. Menedżer nabywa w związku z współpracą handlową z COLWAY nieutralne prawa do:
1. Zakupywania produktów z rabatem 42%.
 2. Nominowania na Menedżera Dystrybutorów uczestniczących w sieci konsumenckiej, którzy zostali wprowadzeni przez niego, lub wprowadzone przez niego osoby.
 3. Prowizji od obrotu powstałej pod nim struktury, na zasadach określonych w §3 i §4 niniejszego Aneksu.
 4. Cesji w/w praw na rzecz dowolnej osoby, która to cesja jednak musi być zaakceptowana przez COLWAY, i której nie będzie już wolno mu cofnąć.
- §2. 1. Menedżer chcąc nominować na Menedżera innego Dystrybutora musi wykazać przed COLWAY, że jego kandydat do nominacji nabył w obojętnym czasie produkty COLWAY o wartości detalicznej 12001,00 zł.
2. Jeden, jedyny raz w dowolnym okresie współpracy z COLWAY Menedżer ma prawo nominować na Menedżera wybranego przez siebie Dystrybutora, bez obowiązku zakupu przez niego produktów za 12001,00 zł, jednakże tylko w pierwszej generacji swojego osobistego werbunku. Nominacja ta zatwierdzona zostanie przez COLWAY, po dokonaniu przez nominowanego w powyższym incydentalnym trybie Menedżera, zakupu hurtowego, już z rabatem 42%, produktów o wartości detalicznej 3000,00 zł.
- §3. 1. Prowizja opisana w §1 ust. 3 przysługuje Menedżerowi od obrotu Menedżerów nominowanych przez niego i Menedżerów nominowanych w kolejnych poziomach powstałej pod nim struktury, aż do siódmego pokolenia Menedżerów włącznie.
2. Przez obrót rozumie się realny, rozliczony zakup produktów COLWAY dokonany przez poszczególnych Menedżerów w okresie od pierwszego do ostatniego dnia każdego miesiąca kalendarzowego.
3. Wszelkie limity zakupowe, podstawy prowizji – liczone są w cenach detalicznych produktu brutto określonych w cenniku zawartym w Aneksie nr 1.
- §4. Prowizja za obrót struktury przysługuje Menedżerowi w następujących wysokościach:
- | | |
|------------------------------------|-------------------------|
| • za pierwsze pokolenie Menedżerów | 7% od sumy ich obrotów, |
| • za drugie pokolenie Menedżerów | 6% od sumy ich obrotów, |
| • za trzecie pokolenie Menedżerów | 4% od sumy ich obrotów, |
| • za czwarte pokolenie Menedżerów | 3% od sumy ich obrotów, |
| • za piąte pokolenie Menedżerów | 3% od sumy ich obrotów, |
| • za szóste pokolenie Menedżerów | 2% od sumy ich obrotów, |
| • za siódme pokolenie Menedżerów | 1% od sumy ich obrotów. |
- §5. 1. Menedżerowi przysługuje prowizja od obrotu:
- pierwszego i drugiego pokolenia Menedżerów, jeżeli w swoim bezpośrednim pierwszym pokoleniu posiada ich: jednego lub dwóch, a także dodatkowo od obrotu,
 - trzeciego, czwartego i piątego pokolenia Menedżerów, jeżeli w swoim bezpośrednim pierwszym pokoleniu posiada ich trzech lub czterech, a także dodatkowo od obrotu,
 - szóstego i siódmego pokolenia Menedżerów, jeżeli w swoim bezpośrednim pierwszym pokoleniu posiada ich pięciu.
2. Brak Menedżera nominowanego, w którymkolwiek pokoleniu zstępującym posiadanej struktury, nie odcina Menedżera od prowizji należnych od obrotu Menedżerów w dalszych pokoleniach.
3. Pokolenie w strukturze, w którym nie ma Menedżera nominowanego nie jest pokoleniem Menedżerów w rozumieniu §4, §5.1. niniejszego Aneksu.
- §6. Warunkiem wypłacenia Menedżerowi prowizji, jest dokonanie przez niego do końca miesiąca kalendarzowego, za który prowizja przysługuje, zakupu kwalifikującego produktów COLWAY za kwotę 3000,00 zł i wystawienie przez niego na odbieraną prowizję faktury VAT.
- §7. Kwalifikacja, o której mówi §6 dotyczy jedynie Menedżera, który odbiera prowizję za obrót swojej struktury. Nie dokonanie przez Menedżerów z jego struktury zakupów kwalifikujących, nie ma na wypłatę prowizji od ich obrotu żadnego wpływu.
- §8. Prowizja od obrotu struktury wypłacana będzie przez COLWAY Menedżerowi, najpóźniej piętnastego dnia miesiąca następującego po miesiącu kalendarzowym, za który mu ona przysługuje.
- §9. Umowa niniejsza wyklucza wszelkie wyjątki i odstępstwa od reguł naliczania i wypłacania prowizji, w niej zawartych.
- §10. 1. Jeżeli obrót struktury powstałej pod Menedżerem, przekroczy w miesiącu kalendarzowym 100.000,00 zł, wówczas niezależnie od prowizji określonych w §3 i §4 niniejszego Aneksu, Menedżerowi przysługuje nadprowizja dyrektorska w wysokości 1% tegoż obrotu.
2. Jeżeli w/w obrót przekroczy 200.000,00 zł, analogicznie Menedżerowi przysługuje nadprowizja w wysokości 2%.
3. Szczegółowe zasady naliczania i wypłacania nadprowizji określi osobny aneks.

- §11. Menedżer nabywa niniejszą Umową prawo do zaopatrywania się w produkty bezpośrednio w COLWAY. Może nabywać produkty od innych Menedżerów, jednakże wszelkie takie zakupy nie uzgodnione z COLWAY, nie dają mu podstaw do roszczenia jakichkolwiek należności wynikających z niniejszej umowy. W szczególności zapis ten dotyczy zakupów produktów zapewniających Menedżerowi kwalifikację do odbioru prowizji.
- §12. 1. Menedżer przyjmuje do wiadomości i wkalkulowuje w ryzyko własne, możliwość utraty przez produkty COLWAY niektórych ich właściwości podczas transportowania ich w okresie bardzo wysokich temperatur letnich, drogą pocztową lub spedycyjną.
2. COLWAY nie mając żadnej możliwości wiarygodnego sprawdzenia, gdzie nastąpiło przegrzanie produktu – nie będzie nigdy przyjmował żadnych reklamacji z faktem powyższym związanych.
3. COLWAY i Menedżer podejmują solidarne starania, aby możliwe, opisane wyżej przypadki wyeliminować.
- §13. 1. Menedżer ma obowiązek zaopatrywania wszystkich Dystrybutorów, uczestniczących w jego strukturze – w produkty, materiały informacyjne i reklamowe.
2. COLWAY, jako pierwsza w Polsce sieć sprzedaży bezpośredniej dąży do rozprowadzania materiałów szkoleniowych, informacyjnych i reklamowych w systemie *non profit* – to znaczy – nie czerpiąc zysków z nakładów poniesionych w trakcie budowy sieci.
- §14. Menedżerowi, który doprowadzi do zawarcia umowy handlowej pomiędzy COLWAY a nabywcą zagranicznym, przysługuje prowizja od kwoty zakupu takiego nabywcy. Prowizje przysługują również Menedżerom do szóstego pokolenia licząc wstępująco nad nim. Szczegóły określi Aneks nr 4 do niniejszej umowy, który może mieć treść negocjowalną w sposób indywidualny.
- §15. Menedżer organizuje samodzielnie spotkania i prezentacje, których celem jest rozbudowa jego struktury.
- §16. 1. Wszelkie spółki, fuzje, zakupy zbiorowe itp. akceptowane będą przez COLWAY z poszanowaniem praw wynikających z niniejszej Umowy, jedynie w przypadkach przyłączenia się Menedżera do innego Menedżera.
2. COLWAY zastrzega sobie prawo nie zaakceptowania w/w działań, jeżeli podejmują je Menedżerowie, którzy przystąpili do struktury w różnych liniach werbunku.
- §17. 1. Menedżerowi przysługuje bezwzględne i niezbywalne prawo wglądu do systemu marketingowego sieci COLWAY, w zakresie informacji o obrotach Menedżerów znajdujących się w strukturze pod nim, do siódmego pokolenia włącznie.
2. Zapis niniejszy obowiązuje z zachowaniem rygorów przepisów Ustawy o Ochronie Danych Osobowych.
3. Reklamacje dotyczące wysokości naliczania należnych Menedżerowi prowizji i nadprowizji uwzględniane będą przez COLWAY w terminie 40 dni od końca miesiąca, z którego prowizja się należy.
- §18. Zachowują ważność zapisy Umowy Dystrybucyjnej zawartej pomiędzy COLWAY a Menedżerem – wówczas jeszcze Dystrybutorem.
- §19. 1. Umowę sporządzono w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach, po jednym dla COLWAY i dla Menedżera.
2. Strony wyrażają zgodę na wydawanie odpisów, bądź kopii niniejszego Aneksu wszystkim Menedżerom w linii wstępującej werbunku, aż do szóstego pokolenia w górę struktury sieci Colway, czyli wszystkim osobom, które mogą być zainteresowane nominacją Menedżera, będącego stroną tego Aneksu – z uwagi na prawa do prowizji z jego obrotu.
- §20. 1. Wszelkie zmiany w zapisach §7 i §8 Umowy Dystrybucyjnej oraz §4, §5 i §10 Umowy Menedżerskiej nastąpić mogą jedynie na korzyść uczestników sieci.
2. Zmiany takie zatwierdzić musi protokołem pisemnym Walne Zgromadzenie co najmniej 50 Menedżerów, których obrót handlowy w strukturach łącznie stanowi co najmniej 3/4 obrotów sieci, większością co najmniej 3/4 głosów.

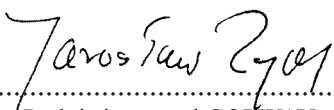
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Pesel osoby wprowadzającej Menedżera, będący jednocześnie numerem identyfikacyjnym w strukturze.
Na żądanie posiadacza, nr pesel – wpisany będzie jedynie do egzemplarza tego Aneksu pozostającego w siedzibie COLWAY.

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Pesel Menedżera Nominowanego

COLWAY Spółka Jawna
ul. Hippična 19
84-207 KOLECZKOWO
tel. (58) 677 87 59, tel./fax (58) 676 20 27
tel. kom. 0602 263 871, 0606 146 677


.....
Podpis i stempel COLWAY

.....
Podpis i ewentualnie stempel Menedżera