

**Podpis pomiędzy opiekunem:**

zwischen dem Förderer:

**a partnerem dystrybucyjnym:**

und Vertriebspartner:

**zostaje zawarta  
następująca umowa:**

Nazwisko	Imię	Data urodzenia
Ulica, nr domu i lokalu		Kod pocztowy / Miejscowość
Numer telefonu stacjonarnego		Numer telefonu komórkowego
E-mail		NIP
Nazwa Banku		
Numer Rachunku Bankowego		

Firma proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. (proWIN) udostępnia plan dystrybucyjny, w którym zostały opisane organizacja i podział zadań między stronami umowy (opiekunem, kierownikiem oraz proWIN). Mianem kierownika określany jest każdy partner dystrybucyjny proWIN, który uzyskał pozycję kierownika zespołu II (patrz plan kariery). Mianem opiekuna określany jest każdy partner dystrybucyjny proWIN, który pozyskuje dla proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. nowego partnera dystrybucyjnego.

Partner dystrybucyjny ma możliwość składania zamówień na produkty z różnych segmentów produktów proWIN zgodnie z ogólnymi warunkami składania zamówień oraz sprzedawania ich konsumentowi końcowemu we własnym imieniu i na własny rachunek w ramach danego aktualnego projektu dystrybucyjnego proWIN.

Partner dystrybucyjny ma obowiązek stosowania się do aktualnych wytycznych dystrybucyjnych proWIN. Firma proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. zastrzega sobie prawo do dokonywania zmian w planie dystrybucji. Aktualny plan dostępny jest w Intranecie i w przypadku wprowadzenia zmiany przesyłany jest przez proWIN każdemu aktywnemu partnerowi dystrybucyjnemu wraz z rozliczeniem prowizji. Jeżeli w ciągu 4 tygodni od momentu otrzymania zaktualizowanej wersji planu dystrybucji nie zostanie wniesiony sprzeciw w formie pisemnej, zmiany dokonane w planie dystrybucji uważa się za przyjęte. Natomiast załączony plan kariery pozostaje niezmienny.

Każdy partner dystrybucyjny ma możliwość pozyskiwania nowych partnerów dystrybucyjnych przy wsparciu swojego kierownika. Na cele

szkoleń i działań związanych z opiekowaniem się pozyskiwanymi partnerami dystrybucyjnymi opiekun otrzymuje prowizję zgodnie z aktualnymi wytycznymi dystrybucyjnymi i obowiązującym planem kariery proWIN. Począwszy od pozycji kierownika dystrybucyjnego proWIN, obowiązuje uzupełniający plan dystrybucyjny proWIN dla kierowników wraz z rozszerzonym planem kariery. Prowizja wypłacana jest opiekunowi tak długo, jak długo trwa jego stosunek umowny.

Płatności będą dokonywane w ramach standardowego polecenia zapłaty SEPA. Partner dystrybucyjny zobowiązuje się do przyznania proWIN niezbędnych do tego celu uprawnień.

Partner dystrybucyjny musi sam pozyskać zezwolenia urzędowe, które są niezbędne do samodzielnego prowadzenia działalności gospodarczej. Sam ponosi odpowiedzialność za swoje sprawy podatkowe i ubezpieczeniowe. W razie pytań dotyczących założenia działalności gospodarczej oraz aspektów związanych z księgowością proWIN zaleca skontaktowanie się z doradcą podatkowym. Partnerowi dystrybucyjnemu nie narzuca się zakupu minimalnej ilości towaru.

Data	Miejscowość	Numer opiekuna
Podpis opiekuna	Podpis partnera dystrybucyjnego proWIN	

 Tak, wyrażam zgodę na otrzymywanie **Newslettera** drogą e-mail.

info@proWIN-pl.net

## A. SKŁADANIE ZAMÓWIEŃ I DALSZY SPRZEDAŻ

### 1. Składanie zamówień w proWIN/ sprzedaż produktów w obrębie danego kraju dystrybucji

Uprawnienie do zamawiania towarów w firmie proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. z jej danego asortymentu produktów posiadają wyłącznie osoby, które zawarły z kierownikiem umowę dotyczącą współpracy jako partner dystrybucyjny (partnerzy dystrybucyjni) i wyraziły zgodę na obowiązywanie niniejszych postanowień, planu kariery proWIN oraz, w razie potrzeby, dalszych wytycznych dystrybucyjnych, takich jak rozszerzony projekt dystrybucyjny oraz projekt dotyczący emerytur. Partner dystrybucyjny proWIN zamawia swoje towary online w sklepie proWIN dla partnerów dystrybucyjnych w oparciu o zamieszczone tam ogólne warunki handlowe. W tym celu otrzymuje swoje ściśle poufne dane dostępne do danego sklepu. Alternatywnie może również złożyć zamówienie w firmie proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. poprzez wystanie pocztą kompletnie wypełnionego formularza zamówień. Na każdym zamówieniu należy umieścić datę. Data zamówienia jest ważna, aby można było przyporządkować wynikający z zamówienia obrót do danego miesiąca kalendarzowego, który zasadniczo jest okresem rozliczania prowizji. Moment przyjęcia zamówienia nie jest brany pod uwagę. Wszystkie pozostałe ustalenia zawarte są w punkcie C 1 niniejszych warunków.

Zasadniczo zabrania się partnerowi dystrybucyjnemu eksportowania samemu lub za pośrednictwem osób trzecich produktów proWIN, które nabył dzięki swojemu dostępowi w sklepie proWIN w Intrancie i które są dopuszczone przez proWIN dla określonego kraju, do innego kraju w celu zbytu lub udostępniania ich do sprzedaży osobom trzecim w kraju, gdzie partner dystrybucyjny nie ma swojego głównego miejsca zamieszkania. Innymi słowy, przychody własne można zdobywać tylko przez sprzedaż produktów, które są dopuszczone w danym kraju. Produkt jest dopuszczony do zbytu w danym kraju, jeśli spełnia obowiązujące w nim przepisy, w szczególności jeśli jest opatrzone etykietami w języku lub językach urzędowych danego kraju. Konsekwencjami naruszenia tego zakazu mogą być roszczenia o odszkodowanie lub, w poważnych przypadkach, nawet wypowiedzenie umowy.

### 2. Uprawnienia do nabywania produktów specjalnych jako podarunków za zorganizowanie imprez sprzedażowych, podarunków za specjalne osiągnięcia oraz podarunków dla gości.

a. Po uzyskaniu statusu osoby odpowiedzialnej za doradztwo w firmie proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. partnerzy dystrybucyjni mogą zamawiać dostępne w danym momencie podarunki za zorganizowanie imprez sprzedażowych, podarunki za specjalne osiągnięcia oraz podarunki dla gości. W zależności od wysokości uprawnienia do nabywania podarunków przez partnerów dystrybucyjnych w myśl niniejszego akapitu są ograniczone do 10% wartości zakupu netto dokonanego w danym kwartale przez partnera dystrybucyjnego. Przejstrzeżenie i kontrola granicy wynoszącej 10% jest zawsze obowiązkiem samego partnera dystrybucyjnego, jak również jego kierownika i generalnie powinna być przeprowadzana z końcem każdego kwartalu.

Wymagana przejrzystość zagwarantowana jest dzięki codziennemu informowaniu o obrocie, który jest osiągany dzięki dotowanym podarunkom, w Intrancie, na miesięcznym rozliczeniu prowizji samego partnera dystrybucyjnego, oraz przez przesyłanie potwierdzeń zorganizowanych imprez sprzedażowych do kierownika (od statusu kierownika dystrybucyjnego). Jeżeli po upływie danego kwartalu granica wynosząca 10% nie zostanie osiągnięta, partner dystrybucyjny ma w kolejnym kwartale czas na to, aby osiągnąć wymagany obrót netto. Jeżeli wartość objętego prowizją przeciętnego obrotu netto z obrotu kwartałów nadal znajduje się poniżej wartości wymaganej do zachowania 10-procentowej granicy, zostanie obliczona różnica pomiędzy dotowaną ceną a regularną ceną danego produktu.

b. Kierownik ma obowiązek poinformowania o tym partnera dystrybucyjnego oraz ustalenia z nim rodzaju i zakresu artykułów podlegających ponownemu przeliczeniu. Następnie powinien zawiadomić o tym fakcie firmę proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o., aby mogła dokonać ponownej kalkulacji.

### 3. Zakaz sprzedaży przez Internet

Oferowanie oraz dystrybucja produktów proWIN za pośrednictwem Internetu, sklepów internetowych, aukcji internetowych, internetowych platform sprzedażowych osób trzecich lub przez osoby trzecie są zabronione. Zakaz ten dotyczy również oferowania i sprzedaży produktów proWIN na targach i/lub w sklepach detalicznych.

W razie naruszenia tego zakazu grozi trwałe wstrzymanie dostaw lub wypowiedzenie danej umowy o współpracy jako partner dystrybucyjny. Jako uzupełnienie obowiązują wytyczne proWIN dotyczące korzystania z Facebooka i innych portali społecznościowych, jak również aplikacji. Wytyczne te można znaleźć w Intrancie. Każdy kierownik dystrybucyjny/dyrektor ma obowiązek ustalenia, czy popelniono wykroczenie przeciwko powyższemu zakazowi, jeżeli istnieje podejrzenie w tej sprawie, oraz poinformowania o tym firmę proWIN nomis Polska Sp. z o.o.. Więcej szczegółów można znaleźć w projekcie dystrybucyjnym dla kierowników.

### 4. Działania w zakresie marketingu

Wszystkie działania związane z marketingiem i reklamą podejmowane przez poszczególnych partnerów dystrybucyjnych przeprowadzane są wyłącznie z wykorzystaniem artykułów pozyskanych od firmy proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. w ramach pokazów sprzedażowych i sprzedaży detalicznej. Wykraczające poza ten zakres działania związane z reklamą (np. ogłoszenia w czasopiśmie itd.) są dozwolone wyłącznie po ot-

rzymaniu wcześniejszej pisemnej zgody firmy proWIN nomis Polska Sp. z o.o. Partnerowi handlowemu nie wolno również prowadzić własnych stron internetowych lub innych aplikacji (apps) w celu prezentacji produktów proWIN. Odnosi się to do możliwości korzystania ze sklepu partnera handlowego udostępnionego przez proWIN.

## B. OFERTA I OBOWIĄZEK DOSKONALENIA ZAWODOWEGO

### 1. Akademia/seminaria/spotkania

Osoby odpowiedzialne za doradztwo w firmie proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. powinny zawsze brać udział w istotnych dla nich szkoleniach i spotkaniach organizowanych przez swojego kierownika proWIN. Partner proWIN powinien co najmniej dwa razy w roku poprowadzić w roli gospodarza prezentację firmy proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o..

### 2. Informacje

Ważne, krótkie informacje są również przekazywane partnerom dystrybucyjnym wraz z dostawami. Można je znaleźć w Intrancie lub w newsletterze w ramach naszego serwisu informacyjnego proWIN. Ponadto najnowsze plany dystrybucyjne i informacje dotyczące produktów są podawane podczas regularnie odbywających się spotkań kierowników.

## C. ROZLICZENIE PROWIZJI

1. Rozliczenia i analizy; podstawy obliczania Zgodnie z niniejszym projektem firma proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. jest zobowiązana do przeprowadzania rozliczeń prowizji dla wszystkich partnerów dystrybucyjnych zgodnie z obowiązującymi planami kariery, jak również do sporządzania analiz rynku przy pomocy danych pobranych u partnera dystrybucyjnego w ramach procesu składania zamówień, do badania możliwości zbytu różnych produktów oraz zachowania zakupowego klientów końcowych w odniesieniu do poszczególnych produktów i w przyporządkowaniu do poszczególnych partnerów dystrybucyjnych. Celem jest, za pomocą zgromadzonych w ten sposób danych i informacji, zwiększenie zbytu oraz poprawienie możliwości sprzedaży produktów proWIN przez danych partnerów dystrybucyjnych, a także pozytywny wpływ na doskonalenie tych ostatnich.

Firma proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. może udostępnić opracowane raporty wyłącznie wszystkim partnerom dystrybucyjnym z wyższego szczebla.

Obroty, które zostały uzyskane w wyniku naruszenia lub nieprzeżyczenia niniejszych regulacji, nie są rozpatrywane nawet wtedy, gdy w przypadku danego partnera dystrybucyjnego chodzi o prowizję różnicową, tzn. on sam nie uzyskał bezpośrednio obrotów w sposób niezgodny z prawem, ale z takich obrotów korzysta. Nie jest ważne, czy posiadał on wiedzę na temat takich okoliczności. Jeżeli jednak takie obroty zostaną przez pomyłkę uwzględnione np. w konkursach, przy ustalaniu poziomu prowizji itd., może zostać dokonana korekta i może zostać zażądany zwrot wypłaconej zbył wysokiej prowizji. W poszczególnych przypadkach jest to więc również związane z tym, że zostaną skorygowane osiągnięte poziomy dystrybucji i prowizji lub wynik konkursu. Czas na dokonanie korekty lub domaganie się zwrotu w związku z wypłaconiem zbył wysokiej kwoty prowizji wynosi jeden rok, począwszy od momentu stwierdzenia wykroczenia i rozpoznania istotnego, podstawowego stanu faktycznego, w szczególności rozpoznania osób, których to dotyczy. Powyższe regulacje nie naruszają dalej idących roszczeń odszkodowawczych.

### 2. Zasady rozliczeń

Za uzyskany w danym miesiącu kalendarzowym obrót własny netto i obrót grupowy netto (= obrót prowizyjny) w ciągu pierwszych 15 dni następnego miesiąca firma proWIN nomis Polska Sp. z o.o. wypłaca partnerowi dystrybucyjnemu kwotę prowizji, którą zarobił, zgodnie z planem kariery (patrz załącznik). Zasadniczo uwzględnia się obrót w miesiącu kalendarzowym.

W grudniu firma proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. przeprowadza inwentaryzację i we właściwym czasie podaje do wiadomości datę ostatniego dnia składania zamówień i realizacji dostaw, zamieszczając informację na ten temat w Intrancie lub w newsletterze. Kwota zostanie wypłacona partnerowi dystrybucyjnemu online, jeżeli będzie ona wyższa niż 50 PLN. Jeżeli kwota prowizji jest niższa niż 50 PLN, wypłata nastąpi dopiero wtedy, gdy kwota z kilku prowizji wyniesie w sumie 50 PLN, przy następującym po tym rozliczeniu prowizji. Przy wypłaconiu prowizji podatek VAT może zostać wypłacony tylko wtedy, gdy przedłożony został wymagany numer identyfikacji podatkowej oraz odpowiednio pisemne potwierdzenia bycia podatnikiem VAT oraz tego, że podatek VAT odprowadzany jest we właściwym Urzędzie Skarbowym.

### 3. Ustalanie wagi artykułów

W przypadku artykułów oferowanych w ramach specjalnych promocji sprzedażowych najpierw ustalana jest ich waga, tzn. ustalona zostaje część osiągniętej ceny zakupu, która zostaje wykorzystana jako podstawa obliczania roszczenia prowizyjnego. Jeżeli np. zestaw artykułów ma ustaloną wagę 0,8 oznacza to, że obrót prowizyjny netto (sprzedana ilość \* cena specjalna) tego artykułu wpływa w 80% do obrotów łącznych i należy go poddać prowizji tak jak wszystkie inne artykuły, zgodnie z planem kariery.

Co miesiąc osobom, nad którymi sprawowana jest bezpośrednia opieka, przedkładane jest też rozliczenie prowizji z zakupów własnych i obrotów łącznych. Poza własną stawką prowizyjną i wynikającą z niej wysokością prowizji osobom, nad którymi sprawowana jest pośrednia opieka, wykazywane są stawki prowizji różnicowych oraz bezwzględne kwoty prowizji zgodnie z ogólnymi regulacjami prowizyjnymi (waga, plan kariery).

## D. POZOSTAŁE REGUŁY DYSTYBUCYJNE

### 1. Konkursy

W danych okresach konkursowych obowiązują aktualnie rozpisane konkursy i wytyczne, które można znaleźć w Intrancie. Obroty obciążone regresowo przypadają przy obliczeniu aktualnych, własnych stanów z konkursów. ProWIN również zapoznać się z regulaminem w punkcie C.1.

### 2. Plan kariery

Kariera w organizacji dystrybucyjnej proWIN przebiega zgodnie z planem kariery proWIN, do którego treści znajdują się tu odniesienia. Plan ten jest dla partnera dystrybucyjnego (załącznik) istotną częścią składową planu dystrybucyjnego proWIN oraz umowy dotyczącej współpracy jako partner dystrybucyjny. Doradca dystrybucyjny proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. rozpoczyna od 30% stawki prowizyjnej, a jako partner proWIN 20%. Te minimalne stawki prowizyjne są automatycznie sprawdzane w roku kalendarzowym co pół roku (1.1./1.7.) i odpowiednio ustawiane na kolejne półrocze jako nowa minimalna stawka prowizyjna w oparciu o plan kariery. Przykład: jeżeli osoba odpowiedzialna za doradztwo w firmie proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. uzyska w ciągu pół roku przeciętny miesięczny objęty prowizją obrót łączny netto w wys. 3.400 PLN, wówczas otrzyma na kolejne półrocze minimalną stawkę prowizyjną w wysokości 31%. Maksymalna wysokość stawki prowizyjnej aż do potwierdzenia pozycji kierownika dystrybucyjnego wynosi 43%.

Od pozycji kierownika dystrybucyjnego obowiązują uzupełniający projekt dystrybucyjny proWIN dla kierowników wraz z rozszerzonym planem kariery. Informuje o tym odpowiedzialny kierownik, od pozycji kierownika zespołu III.

3. Reklamacje; W przypadku reklamacji należy dokonać rozróżnienia między reklamacjami dotyczącymi dostarczonych produktów, np. ich jakości itp. (reklamacje dotyczące produktów), a reklamacjami dotyczącymi dostarczenia uszkodzonych lub nieprawidłowo dostarczonych paczek lub dostarczenia zbyt małej lub zbyt dużej liczby paczek (reklamacje logistyczne). Wszelkie reklamacje należy składać bezpośrednio do proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. - najpóźniej w ciągu 3 dni roboczych w formie pisemnej oraz w formie opisującej na adres e-mail: reklamacja@prowin-pl.net. Paczki dostarczone bezpośrednio i wykazujące uszkodzenia zewnętrzne mogą nie zostać przyjęte. W takim przypadku paczka zostanie zwrócona do proWIN z optymalnym transportem, a firma odpowiedzialna za ubezpieczenie transportu zostanie poinformowana o zdarzeniu.

## E. OŚWIADCZENIE O OCHRONIE DANYCH OSOBOWYCH/USTAWIE O PRAWACH AUTORSKICH

Podpisując umowę dystrybucyjną, partner umowy wyraża zgodę na wykorzystywanie, powielanie, rozpowszechnianie, wystawianie i publiczne odtwarzanie dokonanych przez niego nagrań (zdjęć lub filmów) oraz na wykorzystywanie tych danych osobowych w materiałach reklamowych/broszurach i materiałach drukowanych proWIN nomis Polska Sp. z o.o., w prasie i public relations, na stronach internetowych, w intrancie lub w mediach elektronicznych oraz nieodpłatnie przerosi na proWIN nomis Polska Sp. z o.o. prawa do własnego wizerunku, w tym prawo do wykorzystywania tych nagrań do wyżej wymienionych celów. Zgoda i prawo do wykorzystania obowiązują również po zakończeniu stosunku umowy. Wykorzystanie wizerunku i danych do celów innych niż opisane jest wykluczone. Zgoda i prawo do wykorzystania obowiązują również po zakończeniu stosunku umowy. Wykorzystanie wizerunku i danych do celów innych niż opisane jest wykluczone. proWIN nomis Polska Sp. z o.o. bardzo poważnie traktuje ochronę danych osobowych swoich partnerów dystrybucyjnych. Dane osobowe użytkownika, a mianowicie nazwisko, imię, adres e-mail, numer telefonu, adres lub, w stosownych przypadkach, dane bankowe, będą przechowywane i przetwarzane zgodnie z art. 6 ust. 1 zdanie 1 lit. b) RODO tylko wtedy, gdy jest to konieczne do wykonania lub przetworzenia umowy z partnerem handlowym, zamówienia, dostawy towarów, reklamacji, rozliczenia prowizji oraz do wykonywania obowiązków kierownika. Zgodnie z art. 15 RODO (ogólnego rozporządzenia o ochronie danych) użytkownik ma prawo w dowolnym momencie zażądać od firmy proWIN nomis Polska Sp. z o.o. wyczerpujących informacji na temat przechowywanych danych osobowych. Zgodnie z art. 16-18 RODO użytkownik może w dowolnym momencie zażądać poprawienia, usunięcia lub zablokowania poszczególnych danych osobowych. Dane osobowe użytkownika nie będą przekazywane stronom trzecim w celach innych niż wymienione powyżej. Przekazujemy dane osobowe użytkownika stronom trzecim tylko wtedy, gdy:

- \* użytkownik wyraził na to wyraźną zgodę zgodnie z art. 6 ust. 1 zdanie 1 lit. a) RODO, lub
  - \* ujawnienie zgodnie z art. 6 ust. 1 zdanie 1 lit. f) RODO jest niezbędne do dochodzenia, wykonywania lub obrony roszczeń prawnych i nie ma powodu, aby zakładać, że użytkownik ma nadrzędny interes zastępujący na ochronę w nieujawnianiu jego danych, lub
  - \* w przypadku, gdy istnieje prawny obowiązek ujawnienia danych zgodnie z art. 6 ust. 1 zdanie 1 lit. c) RODO.
- Więcej informacji na temat przetwarzania danych osobowych można znaleźć na stronie internetowej.