

A METABOND TERJESZTŐI HÁLÓZAT EGYÜTTMŰKÖDÉSI SZABÁLYZATA

(Partneri szerződés melléklete)

mely a METABOND Magyarország Kft., a Metabond Románia S.R.L., a Metabond Slovakia, s.r.o., a Metabond Italia S.R.L. mint a METABOND TERJESZTŐI HÁLÓZAT (alapítva: 1994.05.13. továbbiakban MTH) üzemeltetője (továbbiakban: Üzemeltető) és a hálózat tagjainak (továbbiakban Partner) üzletmenetét szabályozza.

Magyarországon a METABOND Magyarország Kft., Romániában a Metabond Románia S.R.L., Szlovákiában a Metabond Slovakia, s.r.o., Olaszországban a Metabond Italia S.R.L. mint a METABOND termékek kizárólagos forgalomba hozói, mindent megtesznek, hogy a lehető legjobban ellássák az MTH Partnereit METABOND és egyéb termékekkel, továbbá az MTH-t és azok vezetőit legjobb tudásuk szerint irányítsák.

1. Általános rész

1.1. Jogviszony létesítésének feltétele:

Az MTH tagja lehet minden 16. életévét betöltött természetes és jogi személy, és jogi személyiséggel nem rendelkező társaság, aki a Partneri vagy Törzsvásárlói Szerződést az Üzemeltetővel megkötöti.

Egy személy vagy vállalkozás csak egyszer csatlakozhat a Metabond Terjesztői Hálózathoz.

Törzsvásárló bármikor Partneri tagsági viszonyt létesíthet korábbi pontjainak megőrzésével, a szponzor megtartása mellett.

1.2. Együttműködés:

A Partner tevékenységét önállóan végzi forgalmazási és üzletépítési kötelezettségek nélkül, de tevékenységével nem sértheti az MTH, s az Üzemeltető érdekeit. A Partner tevékenységének nincsenek országon belüli területi korlátai, az Üzemeltető kizárólagosságát nem köt (országban belül).

A Partner jogosult független és önálló Partnerként saját nevében, saját költségére illetve saját kockázatára dolgozni. A Partneri Szerződés aláírásával a Partner kijelenti, hogy az ilyen tevékenységgel kapcsolatos pénzügyi illetve adózási kötelezettségeinek az adott ország hatályos jogszabályainak és törvényes előírásainak megfelelően eleget tesz és minden, a Metabond Terjesztői Hálózattal kapcsolatos tevékenységéért felelősséget vállal.

1.3. Az üzletépítés területei:

A Partner azokban az országokban építhet üzletet, amelyekben az MTH-nak MLM-es nemzetközi szerződése van (jelenleg /2015.01.01./ Magyarország, Románia, Szlovákia és Olaszország). Ezekben az országokban Partnereink nemzetközi hálózatot építhetnek és jutalékaikat a tagságuk országában érvényes jogszabályoknak megfelelően, az adott ország pénznemében, az adott ország Üzemeltetője számla ellenében fizeti ki. Így nem kell más országban vállalkozást indítani.

A Partner kizárólag saját tagságának országában értékesítheti az MTH termékeit. Partnereink termékeink legnagyobb részét - a törvényi előírások betartásával - csak „működési engedéllyel” rendelkező vállalkozásként forgalmazhatják belföldön. Működési engedéllyel rendelkező Partnerünk külföldi vásárlót csak és kizárólag ÁFÁT tartalmazó, ártáblázatunkban szereplő javasolt fogyasztói áron szolgálhat ki.

1.4. Jogi nyilatkozatok, képviseltek:

A közvetített forgalmazói és szállítási szerződések tekintetében a Partner, Törzsvásárló nem jogosult az MTH és az Üzemeltető nevében nyilatkozat tételére. Jogi nyilatkozatra csak az Üzemeltető jogosult vagy előzetes egyeztetés alapján az Üzemeltető megbízottja. Reklamáció esetében a már szerződéses országok élén lévő Üzemeltető jogosult dönteni.

Partneri és Törzsvásárlói szerződést kizárólag az Üzemeltető jogosult aláírni ill. megkötöni.

A Partner a Partneri Szerződés aláírásával vállalja, hogy a Metabond Terjesztői Hálózaton belül sem saját, sem más hálózatát semmilyen más termék értékesítésére illetve egyéb célra nem fogja felhasználni. Az MTH-tól kapott belső információkat bizalmasan kezeli és azt más cég és versenytárs részére nem adja ki, továbbá a Partner, Törzsvásárló névjegykártyáin, reklámjaiban, nem használhatja az alábbi kifejezéseket: Metabond képviselő, vezérképviselő, kihelyezett képviselő, területi felelős, stb. Kizárólag az MTH-n belül elért forgalmazói szint tüntethető fel (Forgalmazó, Hálózatvezető, Értékesítési Vezető, Értékesítési Igazgató stb.). Szakkiállításon, konferencián, vásáron való részvételi szándékot a szponzor vonalon keresztül be kell jelenteni az Üzemeltetőnek és egyeztetni kell teljesen függetlenül az esemény nagyságától. A helyi TV és rádióreklámok esetén is fennáll ugyanez a bejelentési és egyeztetési kötelezettség, kivétel az országos médiákat, ugyanis ott kizárólag csak az Üzemeltető hirdetheti és reklámozhatja a METABOND termékeket és a METABOND TERJESZTŐI HÁLÓZATOT. A Partner és Törzsvásárló bármely internetes megjelenése alakalmával nem sértheti az Üzemeltető érdekeit, árak tekintetében kizárólag a javasolt fogyasztói árat szerepeltetheti, és bármi érdeksértés esetén felszólításra azt módosítani illetve megszüntetni köteles.

1.5. A Partneri és Törzsvásárlói Szerződés létrejöttének feltételei:

Az MTH-hoz való Partneri és Törzsvásárlói csatlakozás történhet magánszemélyként és vállalkozásként. Magánszemély csatlakozása esetén az új Partner aláírásával vállalja, hogy a termékeket csak saját felhasználásra vásárolja és azokat tovább nem forgalmazza, de hálózati piacszervezést végezhet. Vállalkozás forgalmazást csak a mindenkor hatályos törvények betartásával végezhet.

A szerződés megkötésének feltételei a következők:

- Két példányos hiánytalanul kitöltött Partneri vagy Törzsvásárlói Szerződés aláírása és az Üzemeltetőhöz történő eljuttatása.
- Partneri szerződés esetén feltétel az egységcsomag megvásárlása, mely tartalmaz 1 db Metabond ECO 250ml-t, 1 db Partneri mappát. Az Üzemeltető által regisztrált és visszaküldött „Partneri szerződésen” szereplő H-xxxxxx szám lesz a Partner regisztrációs száma.
- Törzsvásárlói szerződés feltétele a mindenkor érvényes regisztrációs díj megfizetése. Az Üzemeltető által regisztrált és visszaküldött „Törzsvásárlói szerződésen” szereplő T-xxxxxx szám lesz a Törzsvásárló regisztrációs száma.
- Az MTH-ban már regisztrált Partner ajánlása a közvetlen szervező rovatban.
- Betöltött 16. életév (magánszemély esetén).
- Az MTH-ban meglévő tagság vagy egy éven belüli korábbi Partneri tagság kizáró ok az új szerződés létesítésekor, kivétel saját korábbi szponzorvonalon belüli nulláról történő újrakezdést, mert ott nem kell kivárni az egy évet.

1.6. A Partneri és Törzsvásárlói jog átruházása:

A vállalkozás elidegenítésével a tagság jogfolytonos. A Partneri és Törzsvásárlói tagság önmagában nem eladható. Mindkét tagság átruházható a Partner, vagy Törzsvásárló által alapított cégnek vagy házastársnak és egyenes ági rokonságnak. A Partneri vagy Törzsvásárlói jog átruházása esetén igény szerint termékfelelős is megjelölhető. A Partneri és Törzsvásárlói tagság örökölhető. Abban az esetben, ha az elhunyt Partnernek vagy Törzsvásárlónak nincs örököse, úgy a tagság megszűnik.

1.7. Szerződéses jogviszony megszűnése:

A szerződéses jogviszony felmondási ideje mindkét fél részéről egy hónap, melyet írásban kötelesek indokolni. Az Üzemeltető élhet azonnali felmondási jogával, ha a Partner, vagy Törzsvásárló jelen Együttműködési Szabályzatot súlyosan megsérti, illetve az MTH és/vagy Üzemeltető érdekeit bármely módon veszélyezteti, továbbá ha bármely MTH által forgalmazott terméket a mindenkor érvényben lévő egységártáblázatban megadott Partneri, Törzsvásárlói ár alatt hozza forgalomba, illetve az 1.8. pontban meghatározottak szerint.

1.8. Partneri és Törzsvásárlói szerződés időbeli hatálya:

A Partneri és Törzsvásárlói szerződés az aláírást követő üzleti év végéig érvényes. A tagság megújításának feltétele a szerződést követő évben (és minden további évben) - a mindenkor érvényben lévő Egységár Táblázat szerinti – évi minimum 260 pontérték megvásárlása. A 260 pontértékbe a saját vásárlásért és a csatlakoztatásért járó pont is beleszámít. A szerződés annak az évnek a végén megszűnik, amikor a Partner vagy Törzsvásárló nem teljesíti a 260 pontot.

Az MTH tagság megszűnése után újbóli tagság azonos szponzorvonalon - új Partneri, vagy Törzsvásárlói szerződés aláírásával - létesíthető. Ekkor a Partner, vagy Törzsvásárló új regisztrációs számot kap és előlről kezdheti a hálózatépítést, pontgyűjtést. A tagság megszűnését követően egy év eltelte után másik szponzorhoz is lehetséges a csatlakozás.

1.9. Az MTH által biztosított konferenciák, rendezvények:

- a) Tagság jogán: az MTH által minden Partner számára szervezett rendezvény vagy konferencia, függetlenül attól, hogy térítésmentes vagy önköltséges.
- b) Meghívás alapján:
 - Speciális konferenciák illetve rendezvények.
 - Kétnapos Hálózatvezetői Konferencia megfelelő létszám esetén igény szerint, önköltséges alapon, azok számára akik elérték a karriertábla szerinti „Hálózatvezető” szintet.
 - Háromnapos Értékesítési Vezetői Konferencia megfelelő létszám esetén igény szerint, önköltséges alapon, azok számára akik elérték a karriertábla szerinti „Értékesítési Vezető” szintet.

A konferenciákra történő utazás költségei, illetve az ott saját kérésére kihozott és elfogyasztott ételek, italok, vagy külön igénybe vett szolgáltatások a Partnert terhelik.

2. A karrier

2.1. Minősítés és díjazás:

A minősítés mértéke kizárólag a Partner és az általa csatlakoztatott közvetlen Partnerek és Törzsvásárlók teljesítményéhez igazodik. A minősítés időbeni kezdete a második szinttől kezdődően az elszámolási időszak első napján lehetséges, mivel az adatok feldolgozása havi gyakorisággal történik. Így szintemelkedés az elszámolási időszak közben nem lehetséges.

A Partner teljesítménye pontértékben fejezhető ki. Számítási módja: a közvetlen csatlakoztatott Partnereinek és Törzsvásárlóinak pontértéke, közvetlen csatlakoztatásért járó pontok és a saját vásárlásból adódó pontértékek összege. A termék pontértékét az Üzemeltető által kibocsátott mindenkor érvényes Egységár Táblázat tartalmazza. A pontértékek minden elszámolási időszak elején az előző elszámolási időszak végén meglévő pontértékhez adódnak és göngyölnönek, nullázódás nincs.

A Partner díjazása a mindenkor érvényes karriertábla alapján kerül kiszámításra.

2.2. Előmeneteli lehetőségek:

A mindenkor érvényben lévő Partneri Karriertáblázat alapján tizenkettő szint létezik. Ezek elérési feltételei:

I-V. szintek:

- Első szintű Partnerré válik automatikusan mindenki, amint Partneri (nem törzsvásárlói) MTH-s jogviszonyt létesít az Üzemeltetővel.
- Második szintű Partnerré válik, aki minimum 1.300 ponttal rendelkezik.
- Harmadik szintű Partner az lesz, aki eléri a minimum 9.100 pontot.
- Negyedik szinthez szükséges minimum 39.000 összpontérték és 3 fő harmadik szintű, különböző szponzorvonalon lévő üzlettárs. A negyedik szintű üzlettárs jogosult a Hálózatvezető megnevezésre, azt hivatalosan használhatja is (névjegykártya, bélyegző stb.).
- Az ötödik szint feltétele minimum 260.000 összpontérték és 3 fő, különböző szponzorvonalon lévő negyedik szintű üzlettárs. Az ötödik szinten lévő üzlettárs jogosult az Értékesítési Vezető megnevezésre, azt hivatalosan használhatja is (névjegykártya, bélyegző stb.).

Minősített szintek:

A minősített szint elérésének feltétele az adott elszámolási időszakban 1100 saját pont megszerzése, amely tartalmazza a közvetlen (direkt) csatlakoztatásért járó pontokat is.

- Az Értékesítési Igazgatói szint elérésének feltétele az adott elszámolási időszakban minimálisan 30.000 összpont forgalom és 2 különböző szponzorvonalon lévő aktív (2016.01.01-től adott havi 2.000 összpont teljesítménnyel rendelkező) Értékesítési Vezető megléte csoportjában.
- A Vas Értékesítési Igazgatói szint elérésének feltétele az adott elszámolási időszakban minimálisan 80.000 összpont forgalom és 3 különböző szponzorvonalon lévő aktív (2016.01.01-től adott havi 2.000 összpont teljesítménnyel rendelkező) Értékesítési Vezető megléte a csoportjában.
- A Bronz Értékesítési Igazgatói szint elérésének feltétele az adott elszámolási időszakban minimum 150.000 összpont forgalom és 5 különböző szponzorvonalon lévő aktív (2016.01.01-től adott havi 2.000 összpont teljesítménnyel rendelkező) Értékesítési Vezető megléte a csoportjában.
- Az Ezüst Értékesítési Igazgatói szint elérésének feltétele az adott elszámolási időszakban minimum 230.000 összpont forgalom és 8 különböző szponzorvonalon lévő aktív (2016.01.01-től adott havi 2.000 összpont teljesítménnyel rendelkező) Értékesítési Vezető megléte a csoportjában.
- Az Arany Értékesítési Igazgatói szint elérésének feltétele az adott elszámolási időszakban minimum 320.000 összpont forgalom és 10 különböző szponzorvonalon lévő aktív (2016.01.01-től adott havi 2.000 összpont teljesítménnyel rendelkező) Értékesítési Vezető megléte a csoportjában.
- A Titán Értékesítési Igazgatói szint elérésének feltétele az adott elszámolási időszakban minimum 430.000 összpont forgalom és 13 különböző szponzorvonalon lévő aktív (2016.01.01-től adott havi 2.000 összpont teljesítménnyel rendelkező) Értékesítési Vezető megléte a csoportjában.
- A Platina Értékesítési Igazgatói szint elérésének feltétele az adott elszámolási időszakban minimum 550.000 összpont forgalom és 15 különböző szponzorvonalon lévő aktív (2016.01.01-től adott havi 2.000 összpont teljesítménnyel rendelkező) Értékesítési Vezető megléte a csoportjában.

Minősítéshez, ahol szükség van bizonyos számú és szintű üzlettársra (Hálózatvezetők, Értékesítési Vezetők), nem kell a közvetlenül minősítendő Partnerhez tartozni, lehetnek mélységben is. Egy közvetlen partneri vonalról csak egy minősítés vehető figyelembe.

Megszerzett pontértéket mindenki (kivéve a minősített szintek, ahol már nincs jelentősége) az időszakos elszámolást követően is megtartja, hasonlóan az elért szinttel együtt, továbbá megőrzi a szintnek megfelelő saját vásárlási és visszatérítési kedvezményt is. Az új szintbe való besorolást az elszámolás tartalmazza. Az Értékesítési Vezetői szint fölött lévő (minősített szintek) Partnerek minősítése csak az adott elszámolási időszak teljesítményének függvénye, azt a korábban elért szintek nem befolyásolják.

További szintek létrehozási lehetőségét az Üzemeltető nem zárja ki a hálózat fejlődése érdekében.

2.3. A Partner jogosult:

- A Metabond Terjesztői Hálózat által forgalmazott termékek kedvezményes áron történő beszerzésére és azok tovább forgalmazására az 1.5. pont szerint, kivétel a 18 év alattiak, mivel ők szeszes italt nem vásárolhatnak, de természetesen a szeszes italon kívül a többi termék esetében rájuk is érvényes ez a szabály.
- Új Partnerek és Törzsvásárlók csatlakoztatására.
- Teljesítményértékelés alapján a pontértéket képviselő jutalékok számla ellenében történő felvételére.
- A jutalékok automatikus átutalás formájában való felvételére megbízás alapján.
- Az elért szintek által biztosított motivációs konferenciák önköltséges igénybevételére (lásd 2.6. pont).
- Az MTH által szervezett nyilvános képzéseken, nyilvános rendezvényeken való részvételre.
- Elért szinteknek megfelelő jutalmak átvételére (lásd 2.6. pont).
- Az aktív üzlettársak érdekeltek és jogosultak üzlettársaik gyakorlati és elméleti segítségnyújtásában és az információk gyors és pontos átadásában.

2.4. A Partneri jutalék az alábbiakból tevődik össze:

- a) Saját vásárlás esetén a kedvezményes egységár és a szint besorolása közötti különbségből.
- b) Partner csatlakoztatásáért a mindenkor érvényben lévő Karrier- és Egységártáblázat alapján.
- c) Forgalmi jutalék a csatlakoztatott Partnerek és Törzsvásárlók teljesítménye után a csatlakoztatott Partnerek szintkülönbségeiből (ha van ilyen) a mindenkor érvényben lévő Partneri Karriertáblázat szorzói alapján.
- d) Minősített forgalmi jutalék a kiépített minősített csoport havi teljesítménye alapján kerül kiszámításra a mindenkor érvényben lévő Karrier- és Egységártáblázat alapján. Minősített jutalék is természetesen csak szintkülönbség esetén keletkezik és mértékét a Partner és csoportjai legmagasabb minősítése közötti különbségéből számoljuk.
- e) Hűség bonusz mely, a minősített szinteken jár a mindenkor érvényben lévő Karriertábla alapján a 2.5. pont alatt felsorolt feltételek teljesítése mellett évente egy alkalommal.

Külföldön beszerezett Partnerek és csoportok után járó jutalékot a mindenkor érvényes Egységártáblázat, Karriertábla és a mindenkor hivatalos devizasorzó befolyásolja.

2.5. Szervezői jutalékok kifizetésének feltételei:

Az elszámolási időszakot követően értesítő alapján Partner jogosult a 3. pontban szabályozottak szerint az öt megillető jutalékok felvételére vállalkozói számla ellenében, ami történhet automatikus utalással is.

Minősített szinteken a mindenkor érvényes karriertábla szerint és a havi értesítőn feltüntetett hűség bonusz kerül kiszámításra. Hűség bonusz kifizetése évente egyszer Üzemeltető által küldött „Teljesítés Igazolás” alapján kiállított számla ellenében, kizárólag banki utalással történik december hónap folyamán. A bonusz időszak mindig januártól decemberig tart. Minden elszámolási időszakban kiszámításra kerül, de csak a decemberi feldolgozás után válik aktuálissá, ha az Üzemeltető „Teljesítés Igazolással” kifizethetőnek ítéli.

Bonusz kifizetés feltételei:

- a) Az aktuális évben (januártól - decemberig) az átlagpontszámoknak el kell érnie, vagy meg kell haladnia az előző év hasonló időszakának átlagpontszámát. Minősített szint elérésének évében (törtév) nincs előző évi viszonyítási alap így ezen feltételt teljesítettnek kell tekintetni.
- b) Minősített Igazgatónak hálózati aktivitást kell mutatnia, direkt partneri tagokat kell toborozzon és évente legalább 2 központi rendezvényen szerepelnie kell. Törtév esetén az Üzemeltető mérlegeli a Minősített Értékesítési Igazgató hálózati aktivitását.
- c) A minősített Igazgatónak saját csoportjában rendszeres, évi minimum 2 alkalommal nagy létszámú képzést (min. 30 fő) kell tartani, ahol ő maga személyes közreműködésével, szervezésével és előadásával segíti az új Partnerek fejlődését. Törtév esetén az Üzemeltető mérlegeli a Minősített Értékesítési Igazgató személyes közreműködését hálózatának képzésében.
- d) Vis maior esetén, az Üzemeltető mérlegeli a Minősített Igazgatótól független külső tényező(k) befolyásoló hatását és figyelembe veszi azt (azokat) a hűség bonusz kifizethetőségének és mértékének megállapításánál.

2.6. Jutalmak:

A Partnerek teljesítményük alapján különböző szintek elérésekor különböző jutalmakat kapnak:

- A 4. szint elérése esetén 1 db bélyegzős toll és 60 EUR, vagy Hálózatvezetői konferencia.
- Az 5. szint elérése esetén 1 db karóra és 120 EUR, vagy Értékesítési vezetői konferencia.
- Az Értékesítési Igazgató szint elérése esetén 300 EUR.
- Vas szint elérése esetén 1 db kitűző és 1.000 EUR.
- Bronz szint elérése esetén 1 db kitűző és 1.700 EUR.
- Ezüst szint elérése esetén 1 db kitűző és 3.000 EUR.
- Arany szint elérése esetén 1 db kitűző és 9.000 EUR.
- Titán szint elérése esetén 1 db kitűző és 12.000 EUR.
- Platina szint elérése esetén 1 db kitűző és 15.600 EUR.

A jutalmak inflációvédtettek, ezért a körülbelüli bruttó EURO érték került feltüntetésre.

A jutalmak átvétele rendezvény alkalmával személyesen történik. Igazolt távollét esetén mód van egy későbbi rendezvényen vagy képzésen az átvételre.

A szerződésen kívüli jutalmak lehetőségét az MTH és Üzemeltető fenntartja, a hálózat munkáját segítő, fejlesztő Partnerek díjazása folyamatos.

A jutalmak után adót kell fizetni, ezért az Üzemeltető a jutalmak megvásárlásához szükséges pénzüsszeget biztosítja vállalkozói számla ellenében. A jutalmak és jutalom konferenciák csak a jogosult számára hozzáférhetőek, így azok nem átruházhatók.

3. Értékelés, elszámolás és jutalék-felvételi lehetőségek

Elszámolási időszaknak a tárgyhoz első napjának 0. órája és a tárgyhoz utolsó napjának 24. órája közötti időszakot kell érteni. Kivétel ez alól a november és december hónap, amikor november 1-től december második hetének péntekén 12.00 óráig tart az elszámolási időszak. Szintváltás (kategóriaváltás) elszámolási időszak közben nem lehetséges. Az elszámolás alapját a mindenkor érvényes Karriertábla képezi.

A partneri jutalékok kifizetése vállalkozói számla vagy kedvezményes termékvásárlás ellenében történik, melynek összegéről minden Partner, akinek saját vásárlása van, tárgyhoz követő 20-ig teljesítés értesítést (elszámolást) kap postai úton és/vagy a Metabond honlapról letöltheti.

Számla elleni kifizetés esetén a nem ÁFA-körbe tartozó vállalkozóknak az elszámoláson szereplő nettó összeg kerül kifizetésre. Jutalékot csak az elszámolási lapon feltüntetett Partner nevében kiállított számla benyújtásával lehet felvenni.

A Metabond Magyarország Kft.-hez eljuttatott megbízás ellenében azon Partnereknek - akik vállalkozással és vállalkozói bankszámlával rendelkeznek – lehetőségük van kérni jutaléuk automatikus átutalását. A Partner által adott megbízás alapján a Partner nevében az Üzemeltető számlát állít ki és az azon szereplő jutalékot automatikusan a Partner bankszámlájára utalja. A kiállított és elpostázott számlát a Partner köteles könyvelésében feltüntetni! Megbízási formanyomtatvány a www.metabond.hu honlapról regisztráció után letölthető. Jutalék kifizetést postai készpénzfizetési utalványon nem teljesítünk.

A Karriertábla 1-5. szintjéig, kizárólag vállalkozással nem rendelkező Partnereink számára van lehetőség, hogy jutalékaikhoz kedvezményes termékvásárlás formában az alább részletezett módon hozzájussanak, maximum havi bruttó egyszázezer Forint jutalékhatárig. A jutalékot mindig az adott havi elszámolás tartalmazza. A levásárolni kívánt hónap vagy hónapok jutalékait beváltáskor el kell használni. A kedvezményes vásárláskor a beváltani kívánt jutalék összege (engedmény) a vásárolni kívánt termékek munkatársi árának 50%-a vagy annál alacsonyabb mértékű lehet. A termékek árait a mindenkor érvényes munkatársi Egységár Táblázat munkatársi ár oszlop tartalmazza. A jutalék beváltásakor vásárolt termékek után járó pontértékek is rögzítésre kerülnek. A kedvezményes vásárlás alkalmával vásárolható termékek a Metabond Terjesztői Hálózat által kibocsátott mindenkor érvényes Egységár Táblázatban szereplő termékek teljes köre. A teljesítményértékeléssel kapcsolatos mindennemű reklamációt az Üzemeltetőhöz írásban kell benyújtani a kézhezvételtől számított 1 héten belül. A reklamáció elbírálásáról az Üzemeltető választ küld. A jutalék kifizetése vagy levásárlása csak a tárgyévet követő év január 10-ig lehetséges (akár összevontan egy összegben is). A tárgyév pontokért járó jutalékai ezen időpont után elévülnek, nem vehetők fel. Partneri jutalék mindaddig fizetendő, amíg az Üzemeltetővel a szerződéses jogviszony fennáll.

4. Felelősség

Az Üzemeltetők a METABOND termékekre országokban termékfelelősség biztosítással rendelkeznek. Ennek feltétele az ügyfél pontos és korrekt tájékoztatása, amely magába foglalja minden egyes METABOND termékre ragasztott, az adott ország nyelvén íródott tájékoztatót is. Téves információ esetén az ebből adódó félreértések rossz használatból bekövetkező károkért sem a gyártó cég, sem az Üzemeltető, sem a biztosító felelősséget nem vállal. Ilyen esetben a jogos kárigény a Partnert terheli.

Az Együttműködési Szabályzat és annak kiegészítései minden Partneri Szerződés mellékletét képezik, és a Partneri Egységcsomag tartozékai.

A Metabond Magyarország Kft., az S.C. Noemi Impex S.R.L., a Metabond Slovakia, s.r.o., a Metabond Italia S.R.L. mint Üzemeltetők az Együttműködési Szabályzat változtatásának jogát fenntartják a METABOND TERJESZTŐI HÁLÓZAT jobbítása érdekében, és a gazdálkodási szabályok változása esetén.

METABOND Terjesztői Hálózat

Győr, 2015. január 01.

A METABOND Terjesztői Hálózat Etikai Kódexe

I. BEVEZETÉS

Jelen Etikai Kódex a METABOND Terjesztői Hálózattal szerződésben lévő Partnerekre és Törzsvásárlókra vonatkozó etikai szabályokat rögzíti, a kialakult szakmai szokások, az elfogadott gyakorlat, a kívánatos magatartásformák figyelembevételével.

Az Etikai Kódexet az MTH Együtműködési Szabályzatának mellékleteként kell kezelni, s ezzel összhangban készült. A Kódex nem tartalmazza az Együtműködési Szabályzatban, az Üzletviteli Szabályzatban, valamint a különböző szintű jogszabályokban előírt magatartási normákat. Azokat a vonatkozó törvénykönyvekben (Ptk., Btk., stb.) kell szükség esetén tanulmányozni.

1. A METABOND TERJESZTŐI HÁLÓZAT ETIKAI KÓDEXE azon irányelveket, tevékenységeket, viselkedésformákat tartalmazza, amelyeket az MTH Partnerei, terjesztői hálózat tagjai és vezetői magukra vállalnak annak érdekében, hogy az értékesítési rendszerben, a terjesztői hálózatban tevékenykedő személyek hosszú távú növekvő eredményeket érjenek el.
2. A METABOND TERJESZTŐI HÁLÓZAT /MTH/ ajánlatát csak az a Partner közvetítheti, aki elegendő tudással rendelkezik az értékesítési rendszerről.
3. Az üzleti megbeszélésre mindig felkészül és felelősséget vállal az érdeklődők valós céljának a megfogalmazásáért és a vásárlás-együtműködés feltételeinek pontos ismertetéséért.
4. A Partner erősíti az MTH és partnerei jó hírnevét, tartózkodik minden olyan ígérettől, amelynek tartalma nem egyeztethető össze az együtműködési szabállyal és a kapcsolt dokumentumokkal.
5. Az MTH Partnere tiszteletben tartja a leendő partner döntését a vásárlásról, az ajánló Partner személyéről és az együtműködésben való részvételről.
6. Saját, csoportja és jövődöbeli Partnerei érdekében folyamatosan megszerzi az összes lehetséges információt, útbaigazítást a tevékenységéhez.
7. Gondoskodik a tudomására jutó információk időbeni hiteles és teljes továbbításáról, vásárlói és Partnerei felé.
8. Ápolt megjelenésével, korrekt hozzáállásával, udvarias viselkedésével és pontosságával képviseli a céget, és megtiszteli a jelenlévőket.
9. A Partner az elért szintjének megfelelően maximális hatékonysággal, rendszeresen, hosszú távon teljesít.
10. A hálózati tevékenysége során erősíti Partnerei, vásárlói önbizalmát és legjobb tudása szerint felkészül és felkészíti a Partnereit a hálózati működésre.
11. Munkájával, tudásával és magatartásával példát mutat.
12. Az önmagára és csoportjára igényes Partner tudatában van annak, hogy minőségi munkát egy időben csak egy üzleti rendszerben végezhet.

A részletes ETIKAI KÓDEX a www.metabond.hu, a www.metabond.ro, a www.metabond-slovakia.sk és a www.metabond.it honlapon letölthető az adott ország nyelvén.