



**COLWAY**

COLWAY Spółka Jawna

**ANEKS Nr 2**

Do Umowy zawartej pomiędzy Wspólnikami Spółki Jawnej COLWAY,  
a Dystrybutorem lub Uczestnikiem zarejestrowanym na podstawie  
Deklaracji Członkowsko-Rabatowej.

## UMOWA MENEDŻERSKA

Zawarta w dniu ..... 20..... r. w ..... pomiędzy:  
wspólnikami COLWAY Spółka Jawna z siedzibą w Koleczkowie k/Gdyni, przy ul. Hippyckiej 2, wpisaną  
do KRS prowadzonego przez Sąd Rejonowy w Gdańsku pod nr 401587, Regon 221563060  
i zwaną dalej COLWAY a: .....  
NIP ..... i zwaną(y) dalej Menedżerem.

Zmiana wspólników w COLWAY a także zmiana formy prawnej prowadzonej działalności gospodarczej  
dokonana przez wspólników COLWAY albo przez Menedżera – nie zwalnia stron niniejszego Aneksu od  
zobowiązań w nim zawartych aż do ich całkowitego ustania.

- §1. Menedżer nabywa w związku z współpracą handlową z COLWAY nieutracalne prawa do:
1. Zakupywania produktów z rabatem 42% liczonym od sugerowanych cen detalicznych.
  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 umownej, sugerowanej wartości detalicznej netto 10400 pkt.
  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 10400 pkt, 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 umownej, sugerowanej wartości detalicznej netto 2600 pkt.
  3. O wartości punktów obrotowych (pkt) Colway powiadamia stronę umowy. Zmiana tej wartości wyrażona w realnej liczbie w złotych polskich nie może nastąpić częściej, niż raz w roku.
- §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. Wartość obrotu w Planie Finansowym COLWAY, to suma wartości produktów wyliczana wg ich sugerowanych cen katalogowych, a nie cen ich zakupu w COLWAY przez Menedżera.
  4. Wszelkie wymagane do kwalifikacji prowizyjnych limity zakupowe, progi awansów rabatowych i podstawy prowizji menedżerskich oraz nadprowizji liderek, a także odpisów na Fundusz Szkoleniowy – liczone są w wyrażanej w złotych polskich, na bazie aktualnej i co pewien czas indeksowanej wartości punktów systemowych.
- §4. Prowizja za obrót struktury przysługuje Menedżerowi w następujących wysokościach:
- za pierwsze pokolenie Menedżerów 7% od sumy ich obrotów, liczone od sugerowanych cen detalicznych netto,
  - za drugie pokolenie Menedżerów 6% od sumy ich obrotów, liczone od sugerowanych cen detalicznych netto,
  - za trzecie pokolenie Menedżerów 4% od sumy ich obrotów, liczone od sugerowanych cen detalicznych netto,
  - za czwarte pokolenie Menedżerów 3% od sumy ich obrotów, liczone od sugerowanych cen detalicznych netto,
  - za piąte pokolenie Menedżerów 3% od sumy ich obrotów, liczone od sugerowanych cen detalicznych netto,
  - za szóste pokolenie Menedżerów 2% od sumy ich obrotów, liczone od sugerowanych cen detalicznych netto,
  - za siódme pokolenie Menedżerów 1% od sumy ich obrotów, liczone od sugerowanych cen detalicznych netto.
- Określenie: „pokolenia” może być w materiałach COLWAY wymiennie nazywane także: poziomem lub generacją.
- §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 o wartości sugerowanej detalicznej netto 2600 pkt i wystawienie przez niego na odbieraną prowizję faktury VAT. Prowizje wypłacane będą za obrót dokonany w cenach detalicznych sugerowanych przez COLWAY.
- §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 pkt, wartości sugerowanej detalicznej netto, wówczas niezależnie od prowizji określonych w §3 i §4 niniejszego Aneksu, Menedżerowi przysługuje nadprowizja w wysokości 1% tegoż obrotu.  
2. Jeżeli w/w obrót przekroczy 200.000 pkt netto, 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, w swoim Planie Finansowym dąży do rozprowadzania materiałów szkoleniowych, informacyjnych i reklamowych w systemie *non profit* – to znaczy – nie czarpiąc zysków z nakładów poniesionych w trakcie budowy sieci.
- §14. Menedżerowi, który doprowadzi do zawarcia umowy handlowej pomiędzy COLWAY a nabywcą zagranicznym; nie budującym sieci w Planie Finansowym Colway; przysługują prowizje od kwoty zakupów takiego nabywcy. Prowizje przysługują również Menedżerom do szóstej generacji 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 siódmej generacji 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 szóstej generacji 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. Zmiany w zapisach §7 i §8 Umowy Dystrybucyjnej oraz §4, §5, §10 i §20 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 funkcjonujących w Planie Finansowym Colway łącznie stanowi co najmniej 3/4 obrotów sieci, większością co najmniej 3/4 głosów.  
3. Zmiany w Umowach, które wynikają z podporządkowania ich treści zmieniającym się przepisom lub wynikają z wytycznych upoważnionych organów lub instytucji nie wymagają zatwierdzenia przez Walne Zgromadzenie Menedżerów.
- §21. 1. Z Umowy niniejszej nie wynika stosunek podległości osoby ją zawierającej wobec COLWAY. Strony traktują się jako partnerzy handlowi.  
2. Równość traktowania wzajemnego oznacza także równość w obowiązku znajomości przepisów dla tej Umowy nadrzędnych. Strony Umowy zgadzają się więc na to, że każdy jej zapis, który okaże się niezgodny z przepisami zmieniającego się prawa, w tym przepisami sanitarnymi oraz o ochronie konkurencji i konsumentów traci moc wiążącą strony, a obowiązującym dla stron staje się każdorazowo nowy przepis. Każda klauzula umowna, która opublikowana zostałaby przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumenta jako zabroniona, przestaje obowiązywać strony ze skutkiem natychmiastowym.

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

Numer ID osoby wprowadzającej  
Menedżera do COLWAY.

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

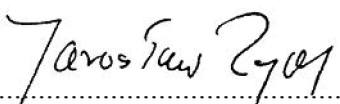
Numer ID Dystrybutora  
mianowanego na Menedżera.

**COLWAY Spółka Jawna**  
84-207 Koleczkowo, ul. Hippična 2  
tel. 58 676 20 27, 58 676 22 62, fax 58 676 04 78  
e-mail: colway@colway.pl

Nominacja na Menedżera wymaga podania dla celów fiskalnych,  
związanych z rozliczeniami prowizji, numeru PESEL lub NIP.

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

Numer PESEL lub NIP osoby / firmy nominowanej na Menedżera

  
.....  
Podpis i stempel COLWAY

.....  
Podpis Menedżera