

Regulamin Członka Klubu FM GROUP (obowiązujące od dnia 3 października 2009 r.)

1. Słowniczek

1.1. Cena Dystrybutora – jest to Cena katalogowa pomniejszona o ewentualne upusty ustalone i podane do wiadomości Dystrybutorów przez odpowiednio FM GROUP Polska albo Oddział FM GROUP; po jakiej Dystrybutor kupuje Produkty FM GROUP od FM GROUP Polska albo od Oddziału;

1.2. Cena katalogowa – ustalana i publikowana przez odpowiednio FM GROUP Polska albo Oddział FM GROUP w Katalogu FM GROUP, cena, po jakiej podmiot ten sprzedaje Produkty FM GROUP bez uwzględnienia ewentualnych promocji czy upustów udzielanych przez FM GROUP Polska albo Oddział kupujących;

1.3. Członek Klubu FM GROUP (Dystrybutor) – podmiot, który łączy z FM GROUP Polska albo Oddziałem umowa o uczestnictwo w Sieci Dystrybutorów FM GROUP (Umowa Dystrybutorska);

1.4. Dystrybutor FM GROUP Polska – podmiot, który łączy z FM GROUP Polska Umowa Dystrybutorska;

1.5. FM GROUP Polska – firma FM GROUP Polska Trawiński Artur z zakładem głównym we Wrocławiu przy ul. Zmigrodzkiej 247 (adres korespondencyjny: ul. Wrocławska 2A, Szewce, 55-114 Wisznia Mała), prowadząca działalność gospodarczą w zakresie sprzedaży bezpośredniej w systemie MLM Produktów FM GROUP oraz świadczenia usług reklamy na podstawie umowy franchisingowej zawartej z FM GROUP World; wpis do ewidencji działalności gospodarczej prowadzonej przez Prezydenta Wrocławia pod numerem 171159, NIP: 898-195-35-47, REGON: 933001508;

1.6. FM GROUP World – FM GROUP World Andrzej Trawiński Sp. k. z siedzibą we Wrocławiu przy ul. Zmigrodzkiej 247, wpisana do rejestru przedsiębiorców KRS prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu VI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS: 0000268185, NIP: 895-187-00-93, REGON: 020411302;

1.7. Grupa Członków Klubu FM GROUP – grupa Dystrybutorów tworzona przez ciąg rekomendacji w ten sposób, że dany Dystrybutor (Sponsor) rekomenduje (sponsore) na Członka Klubu FM GROUP kolejnego Dystrybutora, który rekomenduje na Członka Klubu FM GROUP następnego Dystrybutora, który rekomenduje kolejnych itd.

1.8. Katalog FM GROUP – przedstawienie Produktów FM GROUP wraz ze wskazaniem ich cen katalogowych, przy czym nie jest to oferta w rozumieniu przepisów Kodeksu Gwiny, a jedynie zaproszenie do składania ofert przez zainteresowanych zakupem Produktów FM GROUP;

1.9. Klub FM GROUP (Sieć Dystrybutorów FM GROUP, Sieć) – ogół Członków Klubu FM GROUP (Dystrybutorów);

1.10. Numer Dystrybutora – składający się z cyfr alfabetycznych i liter niepowtarzalny numer, jaki otrzymuje Dystrybutor przy zawarciu Umowy Dystrybutorskiej;

1.11. Oddział FM GROUP (Oddział) – inny niż FM GROUP Polska podmiot prowadzący działalność gospodarczą w zakresie sprzedaży bezpośredniej w systemie MLM Produktów FM GROUP oraz świadczenia usług na podstawie umowy franchisingowej zawartej z FM GROUP World;

1.12. Operator – FM GROUP Mobile Sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu (koi pocz. 51-129) przy ul. Zmigrodzkiej 247, wpisana do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu VI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 000285976, NIP: 895-188-78-63, kapitał zakładowy w wysokości 50.000 PLN opłacony w całości, oraz do rejestru przedsiębiorców telekomunikacyjnych prowadzonego przez UKE pod numerem 7323, uprawniona na terytorium Polski do korzystania ze Znaków FM GROUP w zakresie sprzedaży Towarów telefonii FM GROUP lub świadczenia Usług telefonii FM GROUP Dystrybutorom FM GROUP Polska;

1.13. Plan Marketingowy – zbiór zasad określających m.in. warunki konieczne do uzyskania przez Członków Klubu FM GROUP danego poziomu efektywności oraz obliczania Prowizji za uzyskanie danego poziomu efektywności;

1.14. Produkty FM GROUP – produkty występujące w obrocie gospodarczym pod Znakiem FM GROUP; w tym Towary telefonii FM GROUP;

1.15. Prowizja – kwota przysługująca Dystrybutorowi z tytułu uzyskania danego poziomu efektywności (rozumianego zgodnie z Planem Marketingowym), obliczona zgodnie z zasadami wskazanymi w Planie Marketingowym, która może przybrać postać rabatu bądź wynagrodzenia;

1.16. Punkt Dystrybucji – podmiot lub jednostka organizacyjna, od której Członek Klubu FM GROUP nabywa Towar telefonii FM GROUP; a Dystrybutor FM GROUP Polska dodatkowo Usługę telefonii FM GROUP albo określony sposób nabycia takich towarów lub usług. Lista Punktów Dystrybucji jest dostępna na stronie internetowej prowadzonej przez FM GROUP Polska;

1.17. Regulamin – niniejszy Regulamin Członka Klubu FM GROUP, stanowiący integralną część Umowy Dystrybutorskiej łączącej FM GROUP Polska z Dystrybutorem FM GROUP Polska;

1.18. Sponsor – Członek Klubu FM GROUP, który zarekomendował (zasponsorował) kandydata na przyszłego Członka Klubu FM GROUP, składając swój podpis pod Wniosem o przyjęcie do Klubu FM GROUP; jest on zarazem kierownikiem Grupy Członków Klubu FM GROUP powstałej na skutek rozpoczętego przez niego ciągu rekomendacji;

1.19. Towary telefonii FM GROUP – Produkty FM GROUP takie jak telefoniczne karty SIM, karty lub kod służące przeplacaniu usług telekomunikacyjnych, telefony, akcesoria telefoniczne i inne towary związane ze świadczeniem i korzystaniem z usług telekomunikacyjnych;

1.20. Usługi telefonii FM GROUP – usługi telekomunikacyjne występujące w obrocie gospodarczym pod Znakiem FM GROUP. Usługi telefonii FM GROUP świadczone są przez Operatora wskazanego Dystrybutorom FM GROUP Polska przez FM GROUP Polska. Wskazanie następuje przez umieszczenie odpowiedniej informacji w tym zakresie na stronie internetowej prowadzonej przez FM GROUP Polska;

1.21. Znak FM GROUP – stanowiące własność FM GROUP World prawa do znaku handlowego słownego i graficznego „FM GROUP” oraz „FM GROUP FOR HOME” oraz prawa ochronne do znaku towarowego słowno-graficznego „FM GROUP” zarejestrowanego przez FM GROUP World w Urzędzie Patentowym RP i znaku słowno-graficznego „FM GROUP FOR HOME” zgłoszonego przez FM GROUP World w Urzędzie Patentowym RP;

1.22. Zestaw Startowy – zestaw próbek wybranych Produktów FM GROUP opakowany w oryginalnej formie wraz z materiałami szkoleniowymi i reklamowymi, do wykorzystania ich przy sprzedaży bezpośredniej lub świadczeniu usług reklamowych Produktów FM GROUP, Sieci i Znaków FM GROUP, przy czym prawa autorskie do systemu prezentacji stanowią własność FM GROUP World.

2. Członkostwo w Klubie FM GROUP

2.1. Członkiem Klubu FM GROUP (Dystrybutorem) może zostać pełnoletnia osoba fizyczna, w tym prowadząca działalność gospodarczą, jak również osoba prawna, która zostanie zarekomendowana do Klubu FM GROUP przez jego uczestnika – Sponsora.

2.2. Osoba zainteresowana uzyskaniem statusu Dystrybutora (Kandydat):

- składa FM GROUP Polska albo Oddziałowi FM GROUP dwa podpisane własnoręcznie przez siebie oraz przez rekomendującego ją Sponsora egzemplarze Wniosku o przyjęcie do Klubu FM GROUP (Wniosek) na formularzu udostępnianym przez odpowiednio FM GROUP Polska albo Oddział oraz

- z zastrzeżeniem postanowień pkt. 3.2.8., dokonuje zakupu Zestawu startowego niezbędnego w prezentowaniu oferty Produktów FM GROUP, a dołączony do niego numer Zestawu Startowego wskazuje we Wniosku.

Kandydat staje się Członkiem Klubu FM GROUP po podpisaniu – odpowiednio – przez przedstawiciela FM GROUP Polska albo przez przedstawiciela Oddziału Wniosku (który z tą chwilą staje się Umową Dystrybutorską) i wprowadzenia danych Kandydata do informatycznego systemu ewidencji Dystrybutorów (Bazy Dystrybutorów).

2.3. Kandydat może także złożyć Wniosek o przyjęcie do Klubu FM GROUP za pomocą e-maila lub faksu poprzez przesłanie wypełnionego Wniosku podpisanego przez Kandydata i Sponsora na adres lub numer wskazany na stronie internetowej FM GROUP Polska albo Oddziału FM GROUP, zaś pełnoletnia osoba fizyczna nieprowadząca działalności gospodarczej – dodatkowo poprzez wypełnienie odpowiedniego formularza dostępnego na stronie internetowej odpowiednio FM GROUP Polska albo Oddziału. Z chwilą wprowadzenia Kandydata do informatycznego systemu ewidencji Dystrybutorów (Bazy Dystrybutorów), Kandydat staje się Warunkowym Członkiem Klubu FM GROUP (Warunkowym Dystrybutorem), nabywając uprawnienie do zamawiania Produktów FM GROUP oraz do rekomendowania (sponsorowania) nowych kandydatów na Członka Klubu FM GROUP, z zastrzeżeniem pkt. 3.2.10. poniżej. Warunkowy Dystrybutor nie może zostać Sprzedawcą, ani Reklamującym poprzez zawarcie umów, o których mowa w pkt. 3.2.2. i 3.2.5. poniżej. Warunkowemu Dystrybutorowi nie przysługują uprawnienie do Prowizji ani w postaci rabatu, ani wynagrodzenia.

2.4. Warunkowy Dystrybutor zobowiązany jest w terminie 30 dni od dnia wysłania Wniosku za pomocą formularza na stronie internetowej lub od dnia wysłania Wniosku e-mailem lub faksem doręczyć odpowiednio FM GROUP Polska albo Oddziałowi FM GROUP dwa podpisane własnoręcznie przez siebie oraz przez rekomendującego go Sponsora egzemplarze Wniosku

na formularzu udostępnianym przez FM GROUP Polska albo Oddział, z zastrzeżeniem, że w przypadku gdy:

a) rekomendujący Warunkowego Dystrybutora Sponsor ma miejsce zamieszkania lub siedzibę w innej miejscowości niż rekomendowany przez niego Warunkowy Dystrybutor, to w takiej sytuacji przewidywany powyżej termin 30-dniowy będzie zachowany, jeśli w tym terminie rekomendujący Sponsor doręczy odpowiednio FM GROUP Polska albo Oddziałowi FM GROUP dwa podpisane przez siebie oświadczenia rekomendujące Warunkowego Dystrybutora na Członka Klubu FM GROUP;

b) Warunkowy Dystrybutor nie jest rekomendowany przez żadnego Sponsora, wówczas złożenie przez niego dwóch podpisanych własnoręcznie egzemplarzy Wniosku o przyjęcie do Klubu FM GROUP na formularzu udostępnianym przez odpowiednio FM GROUP Polska albo Oddział w powyżej wskazanym 30-dniowym terminie uznaje się jednocześnie za wniosek o wyznaczenie Sponsora przez odpowiednio FM GROUP Polska albo Oddział.

Ponadto, jeżeli Warunkowy Dystrybutor prowadzi działalność gospodarczą, powinien doręczyć w powyższym 30-dniowym terminie także aktualny – wydany nie później niż na 3 miesiące przed doręczeniem – wypis z ewidencji działalności gospodarczej lub rejestru przedsiębiorców oraz decyzję o nadaniu Numeru Identyfikacji Podatkowej. Z chwilą podpisania przez odpowiednio przedstawiciela FM GROUP Polska albo przez przedstawiciela Oddziału Wniosku o przyjęcie do Klubu FM GROUP danego Warunkowego Dystrybutora, staje się on Umową Dystrybutorską, a wnioskodawca – pełnoprawnym Członkiem Klubu FM GROUP. W razie bezskutecznego upływu powyższego terminu 30-dniowego warunkowe członkostwo w Klubie FM GROUP ustaje.

2.5. Na potwierdzenie zawarcia umowy jeden egzemplarz Umowy Dystrybutorskiej, niezwłocznie po podpisaniu przez przedstawiciela odpowiednio FM GROUP Polska albo przez przedstawiciela Oddziału FM GROUP, jest wysyłany nowemu Członkowi Klubu FM GROUP na adres wskazany przez niego we Wniosku.

2.6. Każda osoba fizyczna i osoba prawna może ubiegać się o członkostwo w Klubie FM GROUP. Zarówno FM GROUP Polska, jak i Oddział FM GROUP może odmówić zawarcia Umowy Dystrybutorskiej z zarekomendowanym Kandydatem na Członka Klubu FM GROUP tylko wówczas, gdy:

a) nie upłynął jeszcze okres 6 miesięcy od ustania członkostwa, o którym mowa w postanowieniu pkt. 5.9. Regulaminu,

b) Kandydat na Członka Klubu FM GROUP był już związany Umową Dystrybutorską z FM GROUP Polska albo Oddziałem i Umowa Dystrybutorska została z nim rozwiązana na skutek naruszenia przez niego postanowień Regulaminu, Planu Marketingowego albo innych obowiązujących zasad działania w Sieci Dystrybutorów FM GROUP.

c) Kandydat na Członka Klubu FM GROUP jest już związany Umową Dystrybutorską z FM GROUP Polska albo Oddziałem.

2.7. Kandydat może być stroną Umowy Dystrybutorskiej tylko z FM GROUP Polska albo tylko z jednym Oddziałem FM GROUP w jednym czasie. Jednakże Członek Klubu FM GROUP, który chciałby podjąć współpracę i zawrzeć Umowę Dystrybutorską z innym Oddziałem niż ten, z którym aktualnie łączy go Umowa Dystrybutorska, może:

a) wypowiedzieć Umowę Dystrybutorską, zgodnie z pkt. 5.1., bez konsekwencji, o których mowa w pkt. 5.9. i ma możliwość kontynuowania działalności z wykorzystaniem swojego dotychczasowego Numeru Dystrybutora, pod warunkiem wskazania takiego zamieru w wypowiedzeniu i pod warunkiem złożenia wniosku o zawarcie Umowy Dystrybutorskiej takiemu innemu Oddziałowi oraz zawarcia z nim Umowy Dystrybutorskiej, zgodnie z regulami wskazanymi w punkcie 2.1.–2.6. powyżej, niezwłocznie po rozwiązaniu poprzednio obowiązującej Umowy Dystrybutorskiej, nie później jednak niż w terminie 14 dni od dnia jej rozwiązania,

b) wnioskować o przejście przez Oddział, z którym zamierza zawrzeć Umowę Dystrybutorską zobowiązań Oddziału, z którym dotychczas łączyła go Umowa Dystrybutorska, z tytułu należnej mu, a jeszcze nie wypłaconej Prowizji. Przejście takie nastąpi wyłącznie za zgodą obu takich Oddziałów.

2.8. Członek Klubu FM GROUP może posiadać tylko jeden Numer Dystrybutora w Bazie Dystrybutorów, z zastrzeżeniem pkt. 5.12. Regulaminu oraz przypadków określonych w Planie Marketingowym. W wypadku skutecznego przejścia praw i obowiązków danego Dystrybutora przez inną osobę (Nowego Dystrybutora), Nowemu Dystrybutorowi nadawany jest Numer Dystrybutora, pod którym działał Członek Klubu FM GROUP, od którego Nowy Dystrybutor przejął prawa i obowiązki.

2.9. Członkowie Klubu FM GROUP będący współwłaścicielami spółki osobowej prawa handlowego lub współwłaścicielami spółki cywilnej mogą złożyć pisemny wspólny wniosek o nadanie im jednego wspólnego Numeru Dystrybutora. W takim wypadku w systemie zamówień i rozliczeń osoby te traktowane są jak jeden Dystrybutor, co oznacza w szczególności, że w zakresie ich zobowiązań są dłużnikami solidarnymi, a w zakresie ich roszczeń są wierzycielami solidarnymi.

2.10. Prawa i obowiązki Członka Klubu FM GROUP nie mogą zostać przeniesione na inną osobę oraz nie przechodzą na osoby trzecie w innych wypadkach, z wyjątkiem sytuacji, gdy:

a) jeden ze współwłózków spółki osobowej prawa handlowego lub spółki cywilnej, którzy wystąpili o nadanie im jednego wspólnego Numeru Dystrybutora, o którym mowa w pkt. 2.9 powyżej, przestał być stroną Umowy Dystrybutorskiej lub przestał być współwłózkami takiej spółki. Wówczas pozostałi z takich współwłózków kontynuują działalność gospodarczą, o której mowa w pkt. 2.9 powyżej, z wykorzystaniem Numeru Dystrybutora przysługującego do tej pory wszystkim takim współwłózkom,

b) Członek Klubu FM GROUP, za przednią pisemną zgodą odpowiednio FM GROUP Polska albo Oddziału FM GROUP, wprowadzi na swoje miejsce jako Dystrybutora – strony Umowy Dystrybutorskiej – dowolną pełnoletnią osobę fizyczną albo osobę prawną, na podstawie pisemnej umowy o przejściu praw i obowiązków ustępującego Członka Klubu FM GROUP. Odmowa zgody nastąpi w szczególności w odniesieniu do osoby uprzednio pozbawionej członkostwa w Klubie FM GROUP za naruszenie zasad Regulaminu bądź innych przyjętych, ogłoszonych i znanych Członkowi Klubu FM GROUP zasad działania w Sieci Dystrybutorów FM GROUP albo w sytuacji, gdy nie upłynął jeszcze okres 6 miesięcy od ustania członkostwa, o którym mowa w postanowieniu pkt. 5.9. Regulaminu, bądź gdy Kandydat na Członka Klubu FM GROUP jest już związany Umową Dystrybutorską z FM GROUP Polska albo Oddziałem, jak również w sytuacji, gdy na miejsce ustępującego Dystrybutora miałyby zostać wprowadzona osoba fizyczna bądź prawna, która już kiedyś działała na Numerze Dystrybutora ustępującego Dystrybutora; w przypadku, gdy Członek Klubu FM GROUP działa na więcej niż jednym Numerze Dystrybutora, który został mu przyznany za osiągnięcie określonego poziomu efektywności, stosownie do postanowień Planu Marketingowego, wówczas umowa o przejściu praw i obowiązków ustępującego Dystrybutora musi dotyczyć wszystkich tych Numerów Dystrybutora,

c) w wyniku połączenia lub przekształcenia osoby prawnej będącej Członkiem Klubu FM GROUP bądź spółki osobowej, której wszystkim współwłózkom nadany został na ich wniosek jeden Numer Dystrybutora powstanie spółka kapitalowa, spółka ta wstępuje w prawa i obowiązki Dystrybutora (Dystrybutorów) podlegających łączeniu lub przekształceniu. W wypadku przekształcenia oraz połączenia spółek kapitalowych lub spółek osobowych, których wszystkim współwłózkom nadany został na ich wniosek jeden Numer Dystrybutora, z których więcej niż jedna jest Dystrybutorem, nowo powstała spółka kontynuuje działalność pod Numerem Dystrybutora nadanym Dystrybutorowi podlegającemu przekształceniu lub połączeniu. W wypadku połączenia spółek kapitalowych lub spółek osobowych, których wszystkim współwłózkom nadany został na ich wniosek jeden Numer Dystrybutora, z których więcej niż jedna jest Dystrybutorem, nowo powstała spółka kapitalowa, powstała na skutek połączenia ma prawo dokonania wyboru Numeru Dystrybutora, pod którym będzie kontynuowała swoją działalność. Spółka taka powinna, w terminie 14 dni, złożyć pisemne oświadczenie z jakiego Numeru Dystrybutora będzie korzystała kontynuując swoją działalność jako Członek Klubu FM GROUP. W razie bezskutecznego upływu wyżej wymienionego terminu wyboru Numeru Dystrybutora dokonuje wiążąco odpowiednio FM GROUP Polska albo Oddział, o czym informuje spółkę, d) spółka kapitalowa będąca Członkiem Klubu FM GROUP ulegnie podziałowi. Wówczas prawa i obowiązki takiego Dystrybutora przechodzą na te spółkę przejmującą lub nowo zwaną powstałą w wyniku podziału, która – z dniem podziału bądź z dniem wydzielenia – wstąpiła w prawa i obowiązki spółki będącej dotychczas Dystrybutorem związane z Członkostwem w Klubie FM GROUP zgodnie z planem podziału. Spółka ta zobowiązana jest poinformować odpowiednio FM GROUP Polska albo Oddział FM GROUP o powyższym wystąpieniu w prawa i obowiązki w terminie 14 dni. W razie przypisania przedmiotowych praw i obowiązków więcej niż jednej spółce lub nieprzypisania w planie podziału tych praw i obowiązków żadnej z spółek, spółki przejmujące lub nowo zwaną powstałe w wyniku podziału mają obowiązek wyznaczyć w powyższym terminie we wspólnym pisemnym oświadczeniu z nich do wykonywania praw i obowiązków Członka Klubu FM GROUP, pod rygorem uznania oświadczeń składanych przez którejkolwiek z nich FM GROUP Polska albo Oddziałowi za bezskuteczne na gruncie stosunków wynikających z Umowy Dystrybutorskiej oraz umowy, o której mowa w pkt. 3.2.2. poniżej. Bezskuteczny wpływ powyższych terminów stanowi podstawę wypowiedzenia Umowy Dystrybutorskiej przez odpowiednio FM GROUP Polska albo Oddział.

3. Zasady i warunki działalności w Klubie FM GROUP

3.1. Zasady ogólne

3.1.1. FM GROUP Polska lub Oddział FM GROUP prowadzi sprzedaż Produktów FM GROUP wyłącznie na rzecz Członków Klubu FM GROUP. FM GROUP Polska, zgodnie z zakresem upoważnienia uzyskanego od Operatora, prowadzi także na jego rzecz pośrednictwo w zawieraniu umów o świadczenie Usług telefonii FM GROUP oraz w sprzedaży Towarów telefonii FM GROUP, wyłącznie na rzecz Dystrybutorów FM GROUP Polska.

3.1.2. Dystrybutor kupuje Produkty FM GROUP od FM GROUP Polska oraz od Oddziału FM GROUP po Cenach Dystrybutora, przy czym wielkość ewentualnych aktualnych upustów od Cen katalogowych zostanie wskazana na stronie internetowej odpowiednio FM GROUP Polska albo Oddziału bądź podana do wiadomości Dystrybutorów w inny przyjęty sposób.

3.1.3. Jednakże w odniesieniu do Towarów telefonii FM GROUP Członek Klubu FM GROUP może kupować:

a) bezpośrednio od FM GROUP Polska;

b) bezpośrednio od Operatora lub Punktu Dystrybucji, wskazanego Dystrybutorem przez FM GROUP Polska;

c) od Operatora wskazanego Dystrybutorem przez FM GROUP Polska, za pośrednictwem FM GROUP Polska;

d) od Operatora wskazanego Dystrybutorem przez FM GROUP Polska, za pośrednictwem innych Punktów Dystrybucji.

3.1.4. Dystrybutor FM GROUP Polska, może także korzystać z Usług telefonii FM GROUP poprzez zawarcie – za pośrednictwem FM GROUP Polska – umowy o świadczenie Usług telefonii FM GROUP z Operatorem wskazanym przez FM GROUP Polska. W celu zawarcia umowy, o której mowa w zdaniu poprzedzającym, Dystrybutor FM GROUP Polska wysyła do FM GROUP Polska trzy podpisane przez siebie własnoręcznie egzemplarze wzoru umowy, udostępnianego do druku dla Dystrybutorów FM GROUP Polska w postaci elektronicznej przez odpowiednio FM GROUP Polska lub Operatora na swojej stronie internetowej. Umowę uznaje się za zawartą z chwilą podpisania umowy przez Operatora lub jego przedstawiciela.

3.1.5. Za zakup wskazanych Produktów FM GROUP odpowiednio od FM GROUP Polska albo od Oddziału FM GROUP, w zależności od tego czy Dystrybutor zawarł Umowę Dystrybutorską z FM GROUP Polska czy z Oddziałem, Dystrybutor otrzymuje punkty.

3.1.6. Jednakże z tytułu zakupu wskazanych Towarów telefonii FM GROUP w sposób, o którym mowa w ust. 3.1.3. powyżej oraz z tytułu korzystania ze wskazanych Usług telefonii FM GROUP na podstawie umowy zawartej za pośrednictwem FM GROUP Polska, o której mowa w ust. 3.1.4. powyżej, Dystrybutor otrzymuje punkty, o których mowa w ust. 3.1.5. powyżej, jeśli dojdzie do odpłatnego nabycia takich Towarów telefonii FM GROUP lub Usług telefonii FM GROUP. Przy odpłatne nabycie, o którym mowa w zdaniu powyżej rozumie się:

a) dokonanie zapłaty za kupowane towary telefonii FM GROUP, chyba że dostarczenie kupionego towaru ma nastąpić z wykorzystaniem przesyłki za pobraniem;

b) wysłanie zamówionego Towarów telefonii FM GROUP przesyłką za pobraniem. Punkt 3.1.18. niniejszego Regulaminu stosuje się odpowiednio;

c) dokonanie zapłaty za Usługi telefonii FM GROUP, z których Dystrybutor FM GROUP Polska korzystał, na podstawie faktury VAT wystawionej zgodnie z umową o świadczenie Usług telefonii FM GROUP, o której mowa w ust. 3.1.4. powyżej. Przy czym jeśli zapłata zostanie dokonana do 25. dnia miesiąca kalendarzowego, w którym przypadał termin wymagalności kwoty zapłaty, punkty zostaną naliczone za ten miesiąc kalendarzowy. Jeśli zapłata dokonana zostanie do 25. dnia miesiąca następującego po miesiącu kalendarzowym, w którym przypadał termin wymagalności kwoty do zapłaty, punkty zostaną naliczone za ten kolejny miesiąc. W razie braku zapłaty także w takim dodatkowym terminie Dystrybutor FM GROUP Polska nie otrzyma punktów w związku z odpłatnym nabyciem Usług telefonii FM GROUP.

Za dokonanie zapłaty rozumie się wpływ środków pieniężnych na rachunek bankowy odpowiednio FM GROUP Polska bądź Operatora wskazanego przez FM GROUP Polska.

3.1.7. Zgodnie z zakresem upoważnienia FM GROUP Polska do działania na rzecz Operatora, FM GROUP Polska może pośredniczyć w nabyciu Towarów telefonii FM GROUP lub zawarciu umów o świadczenie Usług telefonii FM GROUP wyłącznie przez Dystrybutorów FM GROUP Polska. W związku z tym, punkty z tytułu odpłatnego nabycia Towarów telefonii FM GROUP lub Usług telefonii FM GROUP za pośrednictwem FM GROUP Polska – czyli w wypadkach określonych w pkt. 3.1.3. lit b)-d) powyżej – otrzymać może wyłącznie Dystrybutor FM GROUP Polska.

3.1.8. Dystrybutor może otrzymać punkty, o których mowa w ust. 3.1.5. i 3.1.6. powyżej, wyłącznie w razie nabycia Towarów telefonii FM GROUP od FM GROUP Polska bądź od – wskazanego przez FM GROUP Polska – Operatora lub Punktu Dystrybucji oraz wyłącznie w razie korzystania z Usług telefonii FM GROUP na podstawie umowy o świadczenie takich usług zawartej z Operatorem za pośrednictwem FM GROUP Polska. Dystrybutor FM GROUP Polska może otrzymywać punkty z tytułu korzystania z Usług telefonii FM GROUP tak długo, jak długo podmiot świadczący te usługi pozostaje podmiotem wskazanym przez FM GROUP Polska. Wskazanie Operatora, Punktu Dystrybucji lub podmiotu, o których mowa w niniejszym ustępie powyżej, następuje poprzez ogłoszenie na stronie internetowej FM GROUP Polska i skutkuje od momentu zamieszczenia takiej informacji na stronie internetowej.

3.1.9. Listę punktowanych Produktów FM GROUP oraz liczbę punktów otrzymywanych za zakup od FM GROUP Polska, Oddziału FM GROUP albo od wskazanego przez FM GROUP Polska Operatora danego Produktu FM GROUP, FM GROUP Polska albo Oddział podaje do wiadomości Członków Klubu FM GROUP w taki sposób, aby przed każdorazowym złożeniem zamówienia dotyczącego zakupu Produktów FM GROUP mogli oni zapoznać się z liczbą punktów, otrzymywanych w danym czasie za ich zakup. W taki sam sposób FM GROUP Polska podaje do wiadomości Dystrybutorów FM GROUP Polska listę punktowanych Usług telefonii FM GROUP oraz liczbę punktów otrzymywanych za ich odpłatne nabycie od Operatora wskazanego przez FM GROUP Polska.

3.1.10. Jeżeli w ciągu 12-miesięcznego Okresu Rozrachunkowego Dystrybutor nie dokona zakupu Produktów FM GROUP, których zakup wiązałby się z otrzymaniem co najmniej 103,26 punktu, Umowa Dystrybutorska wygasa w dniu następującym po zakończeniu Okresu Rozrachunkowego. W przypadku Dystrybutora FM GROUP Polska wymagana liczba punktów może pochodzić również z odpłatnego nabycia przez niego Usług telefonii FM GROUP, jeżeli z ich nabyciem wiąże się uzyskanie punktów. Pierwszy 12-miesięczny Okres Rozrachunkowy liczony jest od dnia zawarcia Umowy Dystrybutorskiej, a każdy kolejny 12-miesięczny Okres Rozrachunkowy – od dnia rocznicy zawarcia Umowy Dystrybutorskiej.

3.1.11. Osiągnięcie jednego z określonych Planem Marketingowym poziomów efektywności powoduje powstanie po stronie Dystrybutora uprawnienia do Prowizji w postaci rabatu lub wynagrodzenia udzielanego (wypłaconego) przez – odpowiednio – FM GROUP Polska albo Oddział FM GROUP w zależności od tego czy Członek Klubu FM GROUP zawarł Umowę Dystrybutorską z FM GROUP Polska czy z Oddziałem, z zastrzeżeniem postanowień pkt. 3.1.12. poniżej.

3.1.12. Dystrybutor FM GROUP Polska może złożyć oświadczenie wyrażające wolę przekazania kwot Prowizji przypadającej mu w przyszłości na zapłatę należności przypadających od niego Operatorowi z tytułu nabycia Towarów telefonii FM GROUP lub świadczenia Usług telefonii FM GROUP. W takim wypadku należna Dystrybutorowi FM GROUP Polska, który złożył takie oświadczenie, Prowizja będzie przekazywana Operatorowi do czasu aż Dystrybutor FM GROUP Polska nie złoży oświadczenia wycofującego swoje przekazywania kwot Prowizji, o której mowa powyżej. Przekazanie kwot Prowizji, o którym mowa powyżej może pokrzy należności z tytułu nabycia Towarów telefonii FM GROUP lub korzystania z Usług telefonii FM GROUP, najwyżej do wysokości 90% (dziewięćdziesiąt procent) danej należności. W pozostałym zakresie Dystrybutor FM GROUP Polska zapłaci należność we własnym zakresie.

3.1.13. Oświadczenia powyższe mogą być złożone przez Dystrybutora FM GROUP Polska wraz z zawarciem umowy, o której mowa w pkt. 3.1.4. powyżej, a także w innym terminie w formie pisemnej na ręce FM GROUP Polska, ze skutkiem od początku miesiąca kalendarzowego następującego po miesiącu, w którym oświadczenie zostało złożone. Za równowazę ze złożeniem powyższego oświadczenia w formie pisemnej uznaje się złożenie go w formie elektronicznej przez osobę, która potwierdziła swoją tożsamość jako dany Dystrybutor FM GROUP Polska, przez zastosowanie w serwisie internetowym prowadzonym przez FM GROUP Polska loginu i hasła, w sposób przyjęty przez FM GROUP Polska przy prowadzeniu serwisu dla Dystrybutorów.

3.1.14. Wysokość przypadającej Członkowi Klubu FM GROUP Prowizji będzie każdorazowo pomniejszona o wysokość danin publicznych (w tym składek na ubezpieczenie społeczne, zdrowotne, zaliczki na podatek dochodowy), jeśli w związku z udzieleniem rabatu lub wynagrodzenia przepisy prawa przewidują obowiązek ich odprowadzenia.

3.1.15. Dystrybutor nabywa uprawnienie do Prowizji za dnia miesiąc kalendarzowy (Okres Rozliczeniowy) dokonując w tym miesiącu kalendarzowym zakupów Produktów FM GROUP punktowanych łącznie na co najmniej 34,42 punktu. W przypadku Dystrybutora FM GROUP Polska wymagana liczba punktów może pochodzić również z odpłatnego nabycia przez niego Usług telefonii FM GROUP, jeżeli z ich nabyciem wiąże się uzyskanie punktów.

3.1.16. Oddział FM GROUP (albo odpowiednio FM GROUP Polska, w zależności od tego z kim

Członek Klubu FM GROUP zawarł Umowę Dystrybutorską) może przyznać Dystrybutorowi Prowizję, o której mowa w zdaniu powyżej, także w wypadku zakupu Produktów FM GROUP od tego Oddziału (FM GROUP Polska) mimo, że Dystrybutor nie ma tym Oddziałem (FM GROUP Polska) zawartej Umowy Dystrybutorskiej, pod warunkiem równego traktowania wszystkich Członków Klubu FM GROUP przez taki Oddział (FM GROUP Polska).

3.1.17. Zasady ustalania osiągniętego przez Członka Klubu FM GROUP poziomu efektywności w związku z liczbą zgromadzonych punktów oraz zasady naliczania (wysokość) Prowizji przysługującej takiemu Dystrybutorowi z tytułu osiągniętego poziomu efektywności określa Plan Marketingowy.

3.1.18. Członek Klubu FM GROUP jest zobowiązany do terminowego odbierania przesyłek z zamówionymi przez siebie Produktami FM GROUP i regulowania należności za nie, a w przypadku nieodebrania zamówionych Produktów FM GROUP – do zwrotu nadawcy kosztów nadania oraz kosztów zwrotu przesyłki do nadawcy. Nieodebranie przesyłki zawierającej zamówione Produkty FM GROUP, a w konsekwencji jej zwrot do FM GROUP Polska, traktowane będzie na równi z odstąpieniem od umowy sprzedaży dotyczącej zwrotów Produktów FM GROUP. FM GROUP Polska albo Oddział FM GROUP ma prawo odmowy realizacji zamówienia Dystrybutora, który naruszył obowiązki określone w zdaniu pierwszym powyżej, jak również prawo potrącenia kosztów nadania oraz kosztów zwrotu przesyłki do nadawcy z należną temu Dystrybutorowi od FM GROUP Polska albo od Oddziału Prowizją.

3.1.19. Członek Klubu FM GROUP nie jest pracownikiem, agentem ani komisantem FM GROUP World, FM GROUP Polska, ani Oddziału FM GROUP, jak również nie jest, jako Dystrybutor, przedstawicielem tych podmiotów z innego tytułu, chyba że takie strony wyraźnie umówiłyby się inaczej na piśmie. W związku z tym nie ma prawa podejmować jakichkolwiek czynności, a w szczególności zadania jakichkolwiek zobowiązań, w imieniu i na rzecz FM GROUP World, FM GROUP Polska lub Oddziału.

3.1.20. Jednakże przy sprzedaży bezpośredniej Produktów FM GROUP, jak również przy świadczeniu usług reklamy Sieci i Znakui FM GROUP, a także przy promowaniu Produktów FM GROUP, Dystrybutor może posługiwać się Znakiem FM GROUP oraz materiałami reklamowymi, promocyjnymi, informacyjnymi wydanymi przez FM GROUP World lub odpowiednio FM GROUP Polska albo Oddział FM GROUP, a także przez Operatora. Posługiwanie się innymi materiałami, wyrażnie niezakończonymi przez FM GROUP World lub odpowiednio FM GROUP Polska albo Oddziału, jest dopuszczalne o ile nie narusza obowiązków Dystrybutora, w szczególności tych wskazanych w pkt. 3.1.21. oraz 3.1.22. poniżej. Dystrybutor ponosi samodzielnie wyłączną odpowiedzialność i całkowite ryzyko związane z posługiwaniem się takimi materiałami.

3.1.21. Dystrybutor zobowiązany jest przekazywać klientom informacje o Sieci Dystrybutorów FM GROUP oraz o dostępności, cenach, właściwościach Produktów FM GROUP oraz o Usługach telefonii FM GROUP w sposób rzetelny i zgodny z danymi otrzymanymi od odpowiednio FM GROUP Polska albo Oddziału bądź wskazanego przez FM GROUP Polska Operatora, zawartymi w aktualnych materiałach informacyjnych, reklamowych i promocyjnych przygotowanych przez odpowiednio FM GROUP Polska albo Oddziału bądź Operatora, mając na uwadze, że Produkty FM GROUP są oryginalnymi wytworami FM GROUP World, zaś Usługi telefonii FM GROUP są świadczone przez Operatora. Dystrybutor w żadnym wypadku nie może wprowadzać w błąd nabywców Produktów FM GROUP bądź Usług telefonii FM GROUP.

3.1.22. Dystrybutor zobowiązany jest powstrzymać się od działań, które mogłyby godzić w dobry wizerunek FM GROUP World, FM GROUP Polska, Oddziału FM GROUP lub wskazanego przez FM GROUP Polska Operatora albo Produktów FM GROUP bądź Usług telefonii FM GROUP, w szczególności – od rozpowszechniania informacji, które mogłyby wyrazić szkodę FM GROUP World, FM GROUP Polska, Oddziałowi bądź wskazanemu przez FM GROUP Polska Operatorowi, jak również innym podmiotom, w szczególności na skutek bezprawnego wykorzystania nazw ich produktów.

3.1.23. Dystrybutor prowadzący sprzedaż Produktów FM GROUP nie może prowadzić jej w sklepach, kioskach, na straganach ani w żadnych innych stacjach, zorganizowanych punktach sprzedaży detalicznej, a także za pośrednictwem innych aktywności, jak również w żaden inny sposób sprzeczny z istotą sprzedaży bezpośredniej.

3.1.24. Dystrybutor może prezentować Produkty FM GROUP na festynach, targach, jarmarkach, ale wyłącznie w celach reklamowych lub dla pozyskania nowych Dystrybutorów.

3.1.25. Dystrybutor jest zobowiązany do pisemnego informowania odpowiednio FM GROUP Polska albo Oddziału FM GROUP o każdej zmianie dotyczących o danych zawartych w Umowie Dystrybutorskiej lub innych umowach zawartych przez niego z FM GROUP World, FM GROUP Polska albo Oddziałem, a także innych danych podanych przez niego do wiadomości FM GROUP World, FM GROUP Polska albo Oddziału. W przypadku zaniedbania powyższego obowiązku wszelkie czynności dokonane przez FM GROUP World, FM GROUP Polska albo Oddział w oparciu o posiadane dane i informacje będą uważane za prawidłowo dokonane i prawie skuteczne.

3.2. Zasady dotyczące Członków Klubu FM GROUP o różnym statusie

3.2.1. Członek Klubu FM GROUP może działać w Sieci Dystrybutorów FM GROUP jako:

- Dystrybutor prowadzący działalność gospodarczą w zakresie sprzedaży bezpośredniej Produktów FM GROUP oraz usług reklamowych Sieci i Znakui FM GROUP (Sprzedawca),
- Dystrybutor będący osobą fizyczną nabywającą Produkty FM GROUP na własny użytek oraz świadczący usługi reklamowe Sieci i Znakui FM GROUP (Reklamujący), nieprowadzący w tym zakresie działalności gospodarczej,
- Dystrybutor nabywający Produkty FM GROUP na własny użytek i nieświadzący żadnych usług na rzecz FM GROUP Polska, Oddziału oraz FM GROUP World (Odbiorca),
- Dystrybutor będący osobą fizyczną nieprowadzącą działalności gospodarczej, nabywający Produkty FM GROUP na własne potrzeby dla siebie, a także członków rodziny oraz przyjaciół wyłącznie w celu reklamowania i promocji Produktów FM GROUP (Użytkownik).

3.2.2. Członek Klubu FM GROUP staje się Sprzedawcą w rozumieniu Regulaminu poprzez zawarcie odpowiednio z FM GROUP Polska albo z Oddziałem FM GROUP (w zależności od tego z kim zawarł Umowę Dystrybutorską) umowy o prowadzenie sprzedaży bezpośredniej Produktów FM GROUP oraz świadczenie usług reklamowych Sieci i Znakui FM GROUP. Umowa może być zawarta tylko z pełnoprawnym Dystrybutorem (nie może być zawarta z Warunkowym Dystrybutorem), z uwzględnieniem pkt. 3.2.7. i 3.2.11. poniżej.

3.2.3. Sprzedawca wykonuje działalność polegającą na sprzedaży bezpośredniej Produktów FM GROUP oraz świadczeniu usług reklamowych Sieci i Znakui FM GROUP we własnym imieniu i na własny rachunek jako niezależny przedsiębiorca. W związku z tym jest on zobowiązany do samodzielnego przestrzegania wszystkich wymogów przewidzianych przepisami prawa związanych z prowadzoną przez niego działalnością gospodarczą.

3.2.4. Sprzedawca na koniec każdego okresu sprawozdawczego obejmującego miesiąc kalendarzowy wystawia fakturę VAT albo rachunek (w wypadku, gdy Sprzedawca nie jest podatnikiem podatku VAT) za świadczone usługi reklamowe Sieci i Znakui FM GROUP (treść faktury albo rachunku: usługi reklamowe sieci i znaku FM GROUP). Termin płatności faktury VAT albo rachunku wynosi 14 dni od dnia ich wystawienia, pod warunkiem ich doręczenia do odpowiednio FM GROUP Polska albo Oddziału przed upływem wskazanego terminu płatności.

3.2.5. Członek Klubu FM GROUP niebędący Sprzedawcą staje się Reklamującym w rozumieniu Regulaminu poprzez zawarcie z FM GROUP Polska albo z Oddziałem umowy zlecenia w przedmiocie świadczenia usług reklamowych Sieci i Znakui FM GROUP. Przy zawarciu powyższej umowy Dystrybutor składa na piśmie oświadczenie, że nie prowadzi sprzedaży bezpośredniej Produktów FM GROUP oraz, że usługi reklamowe nie będą przez niego świadczone w ramach prowadzonej przez niego działalności gospodarczej. Umowa może być zawarta tylko z pełnoprawnym Dystrybutorem (nie może być zawarta z Warunkowym Dystrybutorem), z uwzględnieniem pkt. 3.2.7. i 3.2.11. poniżej.

3.2.6. Reklamujący wystawia rachunek za świadczone usługi reklamowe Sieci i Znakui FM GROUP (treść rachunku: usługi reklamowe sieci i znaku FM GROUP). Należna Reklamującemu Prowizja jest płatna na zasadach określonych w powyższej umowie oraz Planie marketingowym, z zastrzeżeniem, że wynagrodzenie przysługujące za dany rok kalendarzowy zostanie rozliczone i wypłacone najpóźniej do dnia 15 stycznia następnego roku kalendarzowego. Prowizja należna Reklamującemu przysługuje mu wyłącznie w postaci wynagrodzenia. Reklamujący nie ma prawa do rabatów.

3.2.7. Kandydat na Członka Klubu FM GROUP, który chce uzyskać status Odbiorcy, składa wraz z Wniosem o przyjęcie do Klubu FM GROUP własnoręcznie podpisane oświadczenie, iż będzie dokonywał zakupów Produktów FM GROUP wyłącznie na własne potrzeby (względnie osób bliskich), a także nie będzie prowadził działalności gospodarczej polegającej na sprzedaży bezpośredniej zakupionych Produktów FM GROUP oraz świadczeniu usług reklamy Sieci i Znakui FM GROUP, jak również nie będzie świadczył usług reklamowych Sieci i Znakui FM GROUP na podstawie umowy zlecenia. Zawarcie przez Odbiorcę, którejkolwiek z umów wskazanych w pkt. 3.2.2. i 3.2.5. powyżej albo złożenie oświadczenia, iż rezygnuje ze statusu Odbiorcy i chce uzyskać status Użytkownika, powoduje utratę statusu Odbiorcy i uzyskanie – odpowiednio – statusu Sprzedawcy, Reklamującego albo Użytkownika. Warunkiem koniecznym uzyskania statusu Sprzedawcy, Reklamującego bądź Użytkownika jest, co za warunek odpowiedzialny

umowy albo złożeniem odpowiedniego oświadczenia, dokonanie zakupu Zestawu Startowego.

3.2.8. Zakup Zestawu Startowego przez Kandydata na Dystrybutora chcącego uzyskać status Odbiorcy nie jest wymagany.

3.2.9. Odbiorca może kupować Produkty FM GROUP po Cenie Dystrybutora i uzyskuje za ich zakup punkty, o których mowa w pkt. 3.1.5. i 3.1.6. powyżej, zaś Odbiorca będący Dystrybutorem FM GROUP Polska może dodatkowo uzyskiwać punkty z tytułu odpłatnego nabycia Usług telefonii FM GROUP, stosownie do postanowień pkt. 3.1.5. i 3.1.6. Jednakże Prowizja udzielana jest Odbiorcy wyłącznie w formie rabatu na Produkty FM GROUP, z tym że rabat w odniesieniu do pojedynczego zamówienia nie może przekroczyć 90% wartości tego zamówienia. Roszczenie o udzielenie rabatu przy danym zamówieniu realizowane jest na żądanie Dystrybutora składane przy danym zamówieniu. W stosunku do Odbiorcy będącego Dystrybutorem FM GROUP Polska postanowienie pkt. 3.1.12. stosuje się odpowiednio.

3.2.10. Odbiorca nie może rekomendować (sponsorać) kandydatów na Dystrybutorów.

3.2.11. Kandydat na Członka Klubu FM GROUP uzyskuje status Użytkownika przez zawarcie Umowy Dystrybutorskiej. Oznacza to w szczególności, że Wniosek o przyjęcie do Klubu FM GROUP uznaje się jednocześnie za oświadczenie, iż Kandydat będzie dokonywał zakupów Produktów FM GROUP na własne potrzeby dla siebie, a także dla członków rodziny bądź przyjaciół wyłącznie w celu reklamowania oraz promocji Produktów FM GROUP, a także iż nie będzie prowadził działalności gospodarczej polegającej na sprzedaży bezpośredniej zakupionych Produktów FM GROUP. Zawarcie przez Użytkownika, którejkolwiek z umów wskazanych w pkt. 3.2.2. i 3.2.5. powyżej lub złożenie przy zawarciu Umowy Dystrybutorskiej oświadczenia, o którym mowa w pkt. 3.2.7. powyżej, powoduje utratę statusu Użytkownika i uzyskanie – odpowiednio – statusu Sprzedawcy, Reklamującego albo Odbiorcy.

3.2.12. Użytkownik za zakup Produktów FM GROUP uzyskuje punkty, o których mowa w pkt. 3.1.5. i 3.1.6. powyżej, zaś Użytkownik będący Dystrybutorem FM GROUP Polska może dodatkowo uzyskiwać punkty z tytułu odpłatnego nabycia Usług telefonii FM GROUP, stosownie do postanowień pkt. 3.1.5. i 3.1.6. Regulaminu. Jednakże Prowizja udzielana jest Użytkownikowi wyłącznie w formie rabatu na Produkty FM GROUP, z tym że rabat w odniesieniu do pojedynczego zamówienia nie może przekroczyć 90% wartości tego zamówienia. Roszczenie o udzielenie rabatu przy danym zamówieniu realizowane jest na żądanie Dystrybutora składane przy danym zamówieniu. W stosunku do Użytkownika będącego Dystrybutorem FM GROUP Polska postanowienie pkt. 3.1.12. stosuje się odpowiednio.

3.2.13. Dystrybutor będący osobą fizyczną, nieprowadzącą na własny rachunek działalności gospodarczej polegającej na sprzedaży bezpośredniej Produktów FM GROUP oraz świadczeniu usług reklamy Sieci i Znakui FM GROUP, dokonujący zakupu Produktów FM GROUP na odległość (za pośrednictwem Internetu, telefonu, faksu), może – w terminie 10 dni od dnia otrzymania od FM GROUP Polska przysługujących zamówionym Produktom FM GROUP, zestawami Startowymi lub innymi materiałami – odstąpić od umowy sprzedaży dotyczącej tej konkretnej zawartości przesyłki, pod warunkiem dokonania zwrotu nienaruszonego towaru na własny rachunek. Oświadczenie o odstąpieniu powinno mieć formę pisemną i zostać wysłane do FM GROUP Polska przed upływem 10-dniowego terminu, o którym mowa w zdaniu poprzednim. W przypadku odstąpienia od umowy zapłacona przez Dystrybutora kwota, pomniejszona o koszty wysyłki, podlega zwrotowi w terminie 7 dni od dnia otrzymania przez FM GROUP Polska towaru. Wszystkie punkty naliczone Dystrybutorowi z tytułu sprzedaży Produktów FM GROUP objętych odstąpieniem od umowy sprzedaży, o którym mowa w niniejszym punkcie powyżej, zostaną odliczone od zgromadzonej przez tego Dystrybutora liczby punktów, o których mowa w pkt. 3.1.5-3.1.6. powyżej. Przedmiotowe punkty zostaną odliczone także wszystkim pozostałym uczestnikom Sieci Dystrybutorów FM GROUP, którym te punkty zostały naliczone w związku z zakupem produktów przez Członka Klubu FM GROUP, który odstąpił od umowy sprzedaży. Korekta Prowizji tych Dystrybutorów w związku z odstąpieniem od umowy sprzedaży i zwrotem towaru przez Członka Klubu FM GROUP dokonywana będzie w miesiącu kalendarzowym, w którym nastąpiło odstąpienie od umowy sprzedaży, pod warunkiem otrzymania przez FM GROUP Polska oświadczenia o odstąpieniu od umowy sprzedaży najpóźniej do ostatniego dnia tego miesiąca kalendarzowego. Jeżeli FM GROUP Polska otrzyma oświadczenie o odstąpieniu od umowy sprzedaży w następnym miesiącu kalendarzowym, dokona odpowiedniej korekty punktów w miesiącu kalendarzowym, w którym otrzyma oświadczenie o odstąpieniu. Jeżeli na skutek korekty punktów Dystrybutorowi zostaną naliczone punkty ujemne, to w przypadku zakończenia obowiązywania Umowy Dystrybutorskiej i jakiegokolwiek przyczyny, Dystrybutor będzie zobowiązany do rozliczenia nienależnie naliczonej Prowizji, w tym w szczególności do dokonania zwrotu otrzymanego a nienależnego wynagrodzenia albo równowartości nienależnie udzielonego rabatu. Prawo odstąpienia od umowy, o którym mowa powyżej, dotyczy jedynie Produktów FM GROUP zakupionych przez Dystrybutora od FM GROUP Polska. W wypadku zakupu Produktów FM GROUP od Oddziału FM GROUP uprawnienie powyższe występuje w tych wypadkach, gdy przewiduje to prawo państwa siedziby Oddziału i w kształcie przewidzianym przez to prawo.

4. System środków związanych z naruszeniem obowiązków Członka Klubu FM GROUP

4.1. W stosunku do Członka Klubu FM GROUP, który narusza zasady Regulaminu, Planu Marketingowego lub inne obowiązujące zasady działania w Sieci Dystrybutorów FM GROUP, ustalone odpowiednio przez FM GROUP Polska albo Oddział FM GROUP ogłoszone i znane Dystrybutorom, którzy zawarli Umowę Dystrybutorską odpowiednio z FM GROUP Polska albo Oddziałem lub nie wywiązując się z przyjętych na siebie zobowiązań, odpowiednio FM GROUP Polska albo Oddziałowi przysługują następujące uprawnienia:

4.1.1. wypowiedzenie łączącego go z Dystrybutorem stosunku prawnego w zakresie uprawnienia Dystrybutora do rekomendowania (sponsorowania) nowych Członków Klubu FM GROUP. Wypowiedzenie powyższe skutkuje pozabawieniem Dystrybutora prawa do rekomendowania (sponsorowania) nowych Dystrybutorów definitywnie lub na czas oznaczony, co zostaje oznaczone w treści wypowiedzenia,

4.1.2. czasowe wypowiedzenie (zawieszenie) łączącego go z Dystrybutorem stosunku prawnego, na okres nie dłuższy niż 6 miesięcy. Wypowiedzenie powyższe skutkuje w szczególności pozabawieniem zawieszzonego Dystrybutora możliwości dokonywania zakupów w FM GROUP Polska albo w Oddziale w odniesieniu do Produktów FM GROUP sprzedawanych Członkom Klubu FM GROUP, a w przypadku Dystrybutora FM GROUP Polska również pozabawieniem możliwości uzyskiwania punktów z tytułu dokonywania zakupów Towarów telefonii FM GROUP oraz odpłatnego nabycia Usług telefonii FM GROUP od wskazanego przez FM GROUP Polska Operatora bądź Punktu Dystrybucji oraz zawieszeniem wykonywania świadczonych dotąd na rzecz FM GROUP Polska albo Oddziału usług reklamy Sieci i Znakui FM GROUP (na podstawie umowy o prowadzenie sprzedaży bezpośredniej i świadczenie usług reklamy albo umowy zlecenia, który przedmiotem jest świadczenie usług reklamy Sieci i Znakui FM GROUP) w związku z czym zawieszony Dystrybutor nie będzie mógł uzyskać uprawnienia do Prowizji w czasie zawieszenia,

4.1.3. rozwiązanie Umowy Dystrybutorskiej i innych umów łączących danego Dystrybutora z – odpowiednio – FM GROUP Polska albo Oddziałem bez zachowania okresu wypowiedzenia i wykreślenie Członka Klubu FM GROUP z Bazy Dystrybutorów.

4.2. Uprawnienia opisane w pkt. 4.1. powyżej mogą zostać wykonane również w stosunku do Członka Klubu FM GROUP, który:

4.2.1. podejmuje działania zmierzające do nakłonienia Dystrybutora do rozwiązania umowy łączącej go z FM GROUP Polska albo Oddziałem w celu przejścia do swojej Grupy Członków Klubu FM GROUP Dystrybutorów działających w innej Grupie Członków Klubu FM GROUP albo na skutek takich działań doprowadzi do takiego przejścia,

4.2.2. podejmuje działania zmierzające do nakłonienia Dystrybutora do rozwiązania umowy łączącej go z FM GROUP Polska albo Oddziałem w celu przeniesienia do swojej Grupy Członków Klubu FM GROUP całej Grupy Członków Klubu FM GROUP podlegającej pod innego Dystrybutora albo na skutek takich działań doprowadzi do takiego przeniesienia.

5. Ustanie Członkostwa w Klubie FM GROUP

5.1. Członek Klubu FM GROUP może w dowolnym czasie rozwiązać za tygodniowym wypowiedzeniem Umowę Dystrybutorską przez złożenie pisemnego wypowiedzenia na adres odpowiednio FM GROUP Polska albo Oddziału FM GROUP, ze skutkiem na koniec miesiąca kalendarzowego.

5.2. Odpowiednio FM GROUP Polska albo Oddział FM GROUP mogą rozwiązać z Członkiem Klubu FM GROUP Umowę Dystrybutorską z ważnych powodów za tygodniowym wypowiedzeniem ze skutkiem na koniec miesiąca kalendarzowego. Przez ważne powody rozumie się w szczególności istotną zmianę okoliczności faktycznych lub prawnych. W przypadku, gdy drugą stroną Umowy Dystrybutorskiej jest przedsiębiorca w rozumieniu przepisu art. 43(1) kodeksu cywilnego, wskazywanie ważnego powodu, o którym mowa powyżej, nie jest wymagane.

5.3. Umowa Dystrybutorska może zostać rozwiązana na mocy porozumienia stron ze skutkiem na koniec miesiąca kalendarzowego.

5.4. Członek Klubu FM GROUP, który zawarł Umowę Dystrybutorską z FM GROUP Polska, może w każdym czasie odstąpić od zawartej Umowy Dystrybutorskiej ze skutkiem natychmiastowym, składając na piśmie jednostronnie oświadczenie woli skierowane na adres FM GROUP Polska; w terminie 14 dni od dnia złożenia oświadczenia o odstąpieniu od umowy odstępujący może zawrzeć umowę o odsprzedaży na rzecz FM GROUP Polska za 90% ceny nabycia (ceny rzeczywiście zapłaconej przez Dystrybutora), nabyte przez siebie w okresie 6 miesięcy poprzedzających odstąpienie od Umowy Dystrybutorskiej; Produkty FM GROUP i Zestawy startowe oraz wszelkie inne materiały informacyjno-instruktażowe, reklamowe, próbki, zawieszki prezentacyjne i promocyjne, ale pod warunkiem ich zwrotu w stanie nadającym się do dalszej sprzedaży lub wykorzystania zgodnie z ich przeznaczeniem. Odstępujący od umowy jednocześnie zwróci Prowizję, uzyskaną w związku z nabyciem towarów zwracanych FM GROUP Polska na skutek odstąpienia. Jednocześnie zostaną odpowiednio skorygowane Prowizje lub punkty uzyskane przez uczestników Sieci Dystrybutorów FM GROUP w związku z nabyciem przez Dystrybutora towarów, objętych odstąpieniem. Prawo odstąpienia od Umowy Dystrybutorskiej i zawarcia umowy odsprzedaży, o którym mowa powyżej, dotyczy jedynie Produktów FM GROUP zakupionych przez Dystrybutora od FM GROUP Polska oraz Towarów telefonii FM GROUP zakupionych bezpośrednio lub za pośrednictwem FM GROUP Polska od Operatora lub Punktu Dystrybucji wskazanego przez FM GROUP Polska zgodnie z niniejszym Regulaminem. W wypadku zawarcia Umowy Dystrybutorskiej z Oddziałem FM GROUP uprawnienia powyższe występują w tych wypadkach, gdy przewiduje to prawo państwa siedziby Oddziału i w kształcie przewidzianym przez to prawo.

5.5. W przypadku wycofania przez Dystrybutora zgody na przetwarzanie jego danych osobowych, Umowa Dystrybutorska wygasa z dniem otrzymania przez odpowiednio FM GROUP Polska albo Oddział FM GROUP pisemnego oświadczenia od Dystrybutora w tym przedmiocie.

5.6. Umowa Dystrybutorska wygasa również w stosunku do wspólnika spółki osobowej albo spółki cywilnej, której wszyscy wspólnicy złożyli wniosek o nadanie im jednego Numeru Dystrybutora, z chwilą utraty przez niego statusu wspólnika takiej spółki osobowej albo spółki cywilnej.

5.7. Umowa Dystrybutorska wygasa z chwilą śmierci Dystrybutora będącego osobą fizyczną bądź z chwilą wykreślenia z odpowiedniego rejestru Dystrybutora będącego osobą prawną.

5.8. Ustanie Umowy Dystrybutorskiej powoduje automatyczne rozwiązanie wszelkich innych umów zawartych pomiędzy Członkiem Klubu FM GROUP, będącym jedną ze stron takiej umowy, a odpowiednio FM GROUP Polska albo Oddziałem FM GROUP, będącym drugą stroną takiej umowy.

5.9. Ponowne wstąpienie do Klubu FM GROUP przez osobę, która przestała być Członkiem Klubu FM GROUP w związku z ustaniem Umowy Dystrybutorskiej, w tym na skutek jej rozwiązania bądź to przez wypowiedzenie, bądź na mocy porozumienia stron, bądź na skutek odstąpienia od umowy, bądź na skutek wycofania zgody na przetwarzanie danych osobowych, bądź na skutek wypowiedzenia i wykreślenia Członka Klubu FM GROUP z Bazy Dystrybutorów z powodu naruszenia zasad niniejszego Regulaminu, Planu marketingowego lub innych obowiązujących zasad działania w Sieci Dystrybutorów FM GROUP, bądź zawarcia umowy o przejściu praw i obowiązków Członka Klubu FM GROUP, jest możliwe po upływie 6 miesięcy od dnia ustania członkostwa, z zastrzeżeniem pkt. 5.10. poniżej.

5.10. W wyjątkowych okolicznościach odpowiednio FM GROUP Polska albo Oddział może zawrzeć Umowę Dystrybutorską z osobą, z którą taka umowa ustala przed upływem 6 miesięcznego terminu, o którym mowa w punkcie poprzedzającym.

5.11. W wypadku ustania Umowy Dystrybutorskiej wynagrodzenie należne Dystrybutorowi, z którym umowa ustala, wypłacane jest mu za okres do dnia jej ustania. Jednocześnie Dystrybutor zobowiązany jest do rozliczenia się odpowiednio z FM GROUP Polska albo Oddziałem z nienależnie uzyskanych Prowizji, jeżeli także uzyskał. FM GROUP Polska albo Oddział zastrzega sobie w takiej sytuacji możliwość dokonania potrącenia swych wierzytelności wobec Dystrybutora z wierzytelnościami Dystrybutora wobec FM GROUP Polska albo wobec Oddziału do wysokości wierzytelności niższej.

5.12. Kierownictwo nad Grupą Dystrybutorów utworzoną przez Członka Klubu FM GROUP, który przestał być Członkiem Klubu FM GROUP na skutek ustania Umowy Dystrybutorskiej (w tym w związku z jego śmiercią i brakiem kontynuacji działalności przez pozostałych wspólników stosownie do pkt. 2.10. lit. a) powyżej) lub w związku z jego likwidacją, przechodzi na Sponsora bezpośrednio najbliższego Dystrybutorowi, którego członkostwo ustalo. W takim przypadku Sponsor jest uprawniony i zobowiązany do prowadzenia działalności z wykorzystaniem Numeru Dystrybutora Członka Klubu FM GROUP, którego członkostwo ustalo, chyba że Dystrybutor, z którym Umowa Dystrybutorska ustala nie uzyskał w żadnym z sześciu miesięcy poprzedzających jej ustanie poziomu efektywności – zgodnego z Planem Marketingowym – w wysokości co najmniej 12% (dwanaście procent). W tym ostatnim wypadku Sponsor nie jest uprawniony do prowadzenia działalności z wykorzystaniem Numeru Dystrybutora Członka Klubu FM GROUP, którego członkostwo ustalo. Sponsor nie jest uprawniony także do wykorzystania Numeru Dystrybutora Warunkowego Członka Klubu FM GROUP, którego członkostwo ustalo na skutek niedostarczenia w terminie dokumentów, o których mowa w pkt. 2.4. powyżej i nie zawarcia w związku z tym Umowy Dystrybutorskiej.

5.13. Jednakże w przypadku zawarcia umowy o przejściu praw i obowiązków Członka Klubu FM GROUP kierownictwo nad Grupą Dystrybutorów FM GROUP utworzoną przez ustępującego Dystrybutora przechodzi na Dystrybutora wstępującego zgodnie z umową o przejściu praw i obowiązków Członka Klubu FM GROUP, który działa jako Dystrybutor na Numerze Dystrybutora ustępującego Członka Klubu FM GROUP.

5.14. W razie wygaśnięcia umowy franchisingowej łączącej FM GROUP World odpowiednio z FM GROUP Polska bądź Oddziałem FM GROUP, w tym w szczególności na skutek likwidacji Oddziału, Dystrybutor, który miał zawartą z takim Oddziałem Umowę Dystrybutorską, może – w terminie 7 dni od dnia dowiedzenia się o fakcie wygaśnięcia umowy franchisingowej, nie później jednak niż w terminie jednego miesiąca od dnia wygaśnięcia tej umowy – zawrzeć Umowę Dystrybutorską z innym Oddziałem albo z FM GROUP Polska. Do zachowania powyższego terminu wystarczy złożenie w nim w wybranym przez Dystrybutora Oddziale albo w FM GROUP Polska własnoręcznie podpisanego wniosku o zawarcie Umowy Dystrybutorskiej, chyba że występują przesłanki, o których mowa w pkt. 2.6. powyżej i w związku z tym Oddział albo FM GROUP Polska odmówi zawarcia z takim Dystrybutorem umowy. W wypadku zachowania powyższego terminu i zawarcia umowy taki Członek Klubu FM GROUP zachowuje dotychczasowy Numer Dystrybutora, w przeciwnym wypadku członkostwo w Klubie FM GROUP ustaje. Oddział (FM GROUP Polska), z którym Dystrybutor zawarł nową Umowę Dystrybutorską z zachowaniem dotychczasowego Numeru Dystrybutora odpowiada za zobowiązania poprzedniego kontrahenta takiego Dystrybutora tylko wtedy, gdy oba Oddziały porozumiały się co do takiego przejścia zobowiązań. Postanowienia pkt. 5.9. powyżej nie mają zastosowania w wypadkach, o których mowa w niniejszym punkcie.

6. Postanowienia końcowe

6.1. Niniejszy Regulamin normuje stosunki prawne pomiędzy FM GROUP Polska a Dystrybutorem FM GROUP Polska. Postanowienia regulaminów innych Oddziałów FM GROUP mogą odmiennie normować niektóre kwestie uregulowane postanowieniami niniejszego Regulaminu ze względu na różnice w przepisach obowiązujących na terytorium różnych państw.

6.2. W sprawach nieuregulowanych postanowieniami niniejszego Regulaminu zastosowanie znajdują przepisy powszechnie obowiązującego prawa państwa, w tym Kodeksu cywilnego.

6.3. W przypadku stwierdzenia nieważności lub nieskuteczności którejkolwiek z postanowień Regulaminu pozostałe postanowienia są ważne i zachowują moc obowiązującą. Przyjmując się, że na miejsce postanowień nieważnych lub nieskutecznych wchodzi postanowienia ważne i skuteczne, które w możliwie największym stopniu realizują cele, wyrażone w postanowieniach, które okazały się nieważne lub nieskuteczne.

6.4. FM GROUP Polska może dokonać z ważnych przyczyn zmiany Regulaminu, o której każdy Dystrybutor FM GROUP Polska zostanie powiadomiony na piśmie. Za ważne przyczyny uważa się w szczególności: konieczność dostosowania postanowień Regulaminu do obowiązujących przepisów prawnych, istotną zmianę okoliczności faktycznych bądź prawnych.

6.5. W terminie 14 dni od dnia otrzymania powiadomienia Dystrybutor FM GROUP Polska będzie miał prawo odmowy wyrażenia zgody na proponowaną zmianę Regulaminu. Brak pisemnego oświadczenia w powyższym terminie odmawiającego wyrażenia zgody będzie równoznaczny z akceptacją proponowanej zmiany. Odmowa wyrażenia zgody na zaproponowaną zmianę Regulaminu złożoną w powyższym terminie będzie równoznaczna z wypowiedzeniem Umowy Dystrybutorskiej w trybie postanowienia pkt. 5.1. Regulaminu.