

1. WPROWADZENIE

Waterless Concepts Poland Sp. z o.o. (WCP) jest firmą, która zajmuje się sprzedażą bezpośrednią.

Główną ideą Firmy jest ochrona środowiska. WCP poprzez wsparcie niezależnych Dystrybutorów prowadzących sprzedaż detaliczną uczy wszystkich Klientów jak żyć nie niszcząc własnego środowiska naturalnego. Produkty są pochodzenia organicznego przez co ulegają biodegradacji a co za tym idzie są przyjazne dla środowiska.

WCP zapewnia swoim Dystrybutorom produkty najwyższej jakości oraz wsparcie poprzez organizowane szkolenia dotyczące produktów Firmy i sposobu ich dystrybucji, materiały reklamowe, promocyjne a także szkoleniowe. Plan Marketingowy jest przejrzysty i łatwy w zrozumieniu co daje możliwość samorealizacji.

Głównym celem każdego Dystrybutora jest tworzenie własnej struktury sprzedaży, a poprzez pozyskiwanie nowych klientów detalicznych promowanie zakupu i korzystanie z produktów Firmy.

WCP oferuje konsumentom oraz Dystrybutorom szansę na poprawę jakości życia i realizowania własnych marzeń. W odróżnieniu od tradycyjnych form biznesu, które niejednokrotnie wymagają dużych nakładów inwestycyjnych, tym samym niosąc za sobą ryzyko strat WCP gwarantuje bezpieczny biznes bez konieczności dużego zaangażowania finansowego oraz prowadzi politykę zwrotu pieniędzy dla Dystrybutorów rezygnujących z działalności.

Zasady Działalności wprowadzono, aby ustalić reguły, normy, postanowienia i ograniczenia zapewniające właściwe formy związane ze sprzedażą i marketingiem, również po to, aby zapobiegać wszelkiego rodzaju nadużyciom, niewłaściwym lub niezgodnym działaniom naruszającym normy prawa. Zasady Działalności będą na bieżąco aktualizowane, rozszerzane i modyfikowane.

2. PODSTAWOWE POJĘCIA

„**Konsument**” to osoba kupująca produkty dostarczane przez WCP za pośrednictwem Niezależnego Dystrybutora wyłącznie na użytek własny (nie do odsprzedaży).

„**Niezależny Dystrybutor**” to osoba pełnoletnia, której Umowa Niezależnego Dystrybutora została zatwierdzona przez WCP.

„**Sponsor**” to Niezależny Dystrybutor WCP za pośrednictwem którego Konsument podpisuje Umowę Niezależnego Dystrybutora z Waterless Concepts Poland Sp.z o.o.

„**PD – Punkt Dystrybutora**” to jednostka określająca wartość punktową każdego produktu, która jest podstawą do przyznawania Niezależnym Dystrybutorom awansów oraz premii zgodnie z Planem Marketingowym. Wartość „ 1 PD” wynosi 100 zł. netto (słownie: sto złotych netto), jednakże Waterless Concepts Poland Sp. z o.o. zastrzega sobie prawo zmiany wartości „1 PD”. Zmiany takie będą ogłaszane co najmniej 30 dni przed ich wprowadzeniem.

„**Materiały pomocnicze**” to wszelkiego rodzaju literatura firmowa, materiały szkoleniowe oraz produkty uzupełniające.

Wszystkie materiały pomocnicze posiadają wartość „0 PD” i nie są premiowane.

„**Aktywność osobista**” to realizacja comiesięcznego planu sprzedaży zgodnie z Planem Marketingowym.

3. GWARANCJA JAKOŚCI PRODUKTU

WCP gwarantuje swoim Dystrybutorom, że produkty dostarczane przez nią są najwyższej jakości, wolne od wad, a ich skład nie odbiega od deklarowanego. Produkty są przyjazne dla środowiska nie powodujące niepożądanych skutków ubocznych lub reakcji.

Każdy produkt posiada oryginalne zabezpieczenia w postaci plomby chroniące go przed niepożądanymi działaniami oraz ingerencją w jego skład. Produkty dostarczane są dla Dystrybutorów tylko i wyłącznie przez WCP bez jakichkolwiek pośredników co daje gwarancję oryginalności produktu.

Za wypełnienie gwarancji wobec Konsumenta odpowiada Niezależny Dystrybutor WCP, który sprzedał produkt. W jakimkolwiek przypadku sporów wynikłych na tym tle WCP ma niekwestionowane

prawo zapoznania się ze sprawą oraz interwencji. W przypadku stwierdzenia zasadności zastrzeżeń Konsumenta, WCP ma prawo obciążyć kosztami Niezależnego Dystrybutora, który dokonał sprzedaży produktu z naruszeniem zasad gwarancji.

4. ZASADA FAIR PLAY

Niezależny Dystrybutor działa tylko i wyłącznie na własny rachunek oraz we własnym imieniu prowadząc działalność z wykorzystaniem materiałów reklamowych, szkoleniowych oraz promocyjnych dostarczanych przez WCP. Wszelkie materiały tworzone przez Niezależnego Dystrybutora wymagają akceptacji WCP.

Plan Marketingowy jest przejrzysty i prosty w realizacji, nastawiony na generowanie zysku. Każdy kto zechce zostać Niezależnym Dystrybutorem WCP ma gwarancję bezpiecznego biznesu bez konieczności tworzenia wysokich kosztów z tytułu prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Ponadto WCP odkupi od Dystrybutora rezygnującego z działalności wszystkie niesprzedane, w stanie nienaruszonym, nadające się do dalszej odsprzedaży produkty dostarczane przez WCP, które zostały przez niego zakupione w okresie nie dłuższym niż 6 miesięcy od daty rezygnacji i udokumentowane fakturami zakupu wystawianymi przez WCP. Odkupienie produktów nastąpi w ciągu 7 dni od daty przyjęcia przez WCP pisemnego oświadczenia od Dystrybutora o rezygnacji z działalności. Dystrybutorowi zostanie wypłacona kwota stanowiąca równowartość produktów zgodnie z przedłożonymi fakturami zakupu pomniejszona o 10% tytułem kosztów manipulacyjnych. W przypadku zwrotu przez Dystrybutora produktów o łącznej wartości powyżej 20 PD, premie oraz PD przypisane Sponsorom Dystrybutora zgodnie z Planem Marketingowym z tytułu zakupu w/w produktów zostaną odliczone. Obowiązująca zasada przyjmowania zwrotów od Dystrybutorów rezygnujących ma na celu zapewnienie bezpieczeństwa dla każdego kto zechce prowadzić własną działalność gospodarczą bez ryzyka straty. Zasada ta ma również na celu namawianie Dystrybutorów do rozsądnych zakupów bez robienia niepotrzebnych zapasów.

5. PODSTAWOWY PLAN MARKETINGOWY

Klient Detaliczny	Przedstawiciel Handlowy	Kierownik Obszaru Sprzedaży	Zastępca Dyrektora	Dyrektor
10 % Upust od zakupów własnych liczony od sugerowanej ceny detalicznej	30 % Upust od zakupów własnych liczony od sugerowanej ceny detalicznej	34 % Upust od zakupów własnych liczony od sugerowanej ceny detalicznej	38 % Upust od zakupów własnych liczony od sugerowanej ceny detalicznej	42 % Upust od zakupów własnych liczony od sugerowanej ceny detalicznej
	20 % Prowizja od zakupów Klienta Detalicznego obliczana od sugerowanej ceny detalicznej	4 % Prowizja od zakupów całej grupy P H obliczana od sugerowanej ceny detalicznej	4 % Prowizja od zakupów całej grupy K O S obliczana od sugerowanej ceny detalicznej	4 % Prowizja od zakupów całej grupy Z D obliczana od sugerowanej ceny detalicznej
		24 % Prowizja od zakupów Klienta Detalicznego obliczana od sugerowanej ceny detalicznej	8 % Prowizja od zakupów całej grupy P H obliczana od sugerowanej ceny detalicznej	8 % Prowizja od zakupów całej grupy K O S obliczana od sugerowanej ceny detalicznej
			28 % Prowizja od zakupów Klienta Detalicznego obliczana od sugerowanej ceny detalicznej	12 % Prowizja od zakupów całej grupy P H obliczana od sugerowanej ceny detalicznej
				32 % Prowizja od zakupów Klienta Detalicznego obliczana od sugerowanej ceny detalicznej

Premia Osobista naliczana jest Dystrybutorowi od wszystkich zakupów dokonanych przez niego osobiście w postaci upustu udzielanego zgodnie z Planem Marketingowym.

Premia Grupowa wypłacana jest Dystrybutorowi od wszystkich zakupów dokonanych przez zasponsorowanych przez niego Klientów Detalicznych, Przedstawicieli Handlowych, Kierowników Obszaru Sprzedaży, Zastępców Dyrektora oraz ich grupy.

Klient Detaliczny

- Premia Osobista 10 % wartości zakupów dokonanych osobiście obliczanych od ceny detalicznej.

Przedstawiciel Handlowy

- Premia Osobista 30 % wartości zakupów dokonanych osobiście obliczana od ceny detalicznej.
- Premia Grupowa 20 % wartości zakupów dokonanych przez nowo zasponsorowanych Dystrybutorów (Klient Detaliczny) obliczana od ceny detalicznej.

Kierownik Obszaru Sprzedaży

- Premia Osobista 34 % wartości zakupów dokonanych osobiście obliczana od ceny detalicznej.
- Premia Grupowa 24 % wartości zakupów dokonanych przez nowo zasponsorowanych Dystrybutorów (Klient Detaliczny) obliczana od ceny detalicznej.
- Premia Grupowa 4 % wartości zakupów dokonanych przez bezpośrednio zasponsorowanych Przedstawicieli Handlowych i ich grupy obliczana od ceny detalicznej.

Zastępca Dyrektora

- Premia Osobista 38 % wartości zakupów dokonanych osobiście obliczana od ceny detalicznej.
- Premia Grupowa 28 % wartości zakupów dokonanych przez nowo zasponsorowanych Dystrybutorów (Klient Detaliczny) obliczana od ceny detalicznej.

- Premia Grupowa 8 % wartości zakupów dokonanych przez bezpośrednio zasponsorowanych Przedstawicieli Handlowych i ich grupy obliczana od ceny detalicznej.
- Premia Grupowa 4 % wartości zakupów dokonanych przez bezpośrednio zasponsorowanych Kierowników Obszaru Sprzedaży i ich grupy obliczana od ceny detalicznej.

Dyrektor

- Premia Osobista 42% wartości zakupów dokonanych osobiście obliczana od ceny detalicznej.
- Premia Grupowa 32 % wartości zakupów dokonanych przez nowo zasponsorowanych Dystrybutorów (Klient Detaliczny) obliczana od ceny detalicznej.
- Premia Grupowa 12 % wartości zakupów dokonanych przez bezpośrednio zasponsorowanych Przedstawicieli Handlowych i ich grupy obliczana od ceny detalicznej.
- Premia Grupowa 8 % wartości zakupów dokonanych przez bezpośrednio zasponsorowanych Kierowników Obszaru Sprzedaży i ich grupy obliczana od ceny detalicznej.
- Premia Grupowa 4 % wartości zakupów dokonanych przez bezpośrednio zasponsorowanych Zastępców Dyrektora i ich grupy obliczana od ceny detalicznej.

WAŻNA INFORMACJA !

Wszystkie premie obliczane są od sugerowanej ceny detalicznej netto.

6. AWANSE NA POSZCZEGÓLNE STANOWISKA

Klient Detaliczny

- Warunkiem korzystania z Planu Marketingowego konieczne jest podpisanie **Umowy Niezależnego Dystrybutora** ze swoim **Sponsorem** oraz dokonanie zakupu **Pakietu Startowego**.

Przedstawiciel Handlowy

- **Klient Detaliczny**, który w ciągu 3-ch kolejnych miesięcy dokona zakupu osobistego wraz ze swoją grupą w wysokości 20 PD otrzymuje awans na pozycję Przedstawiciela Handlowego.

Kierownik Obszaru Sprzedaży

- **Przedstawiciel Handlowy**, który w ciągu 3-ch kolejnych miesięcy dokona zakupu osobistego wraz ze swoją grupą w wysokości 100 PD otrzymuje awans na pozycję Kierownika Obszaru Sprzedaży. Warunkiem uzyskania awansu oraz **Prowizji Grupowej** wymagana jest comiesięczna aktywność osobista w wysokości 10 PD.

Zastępca Dyrektora

- **Kierownik Obszaru Sprzedaży**, który w ciągu 3-ch kolejnych miesięcy dokona zakupu osobistego wraz ze swoją grupą w wysokości 200 PD otrzymuje awans na pozycję Zastępcy Dyrektora. Warunkiem uzyskania awansu oraz **Prowizji Grupowej** wymagana jest comiesięczna aktywność osobista w wysokości 20 PD.

Dyrektor

- **Zastępca Dyrektora**, który w ciągu 3-ch kolejnych miesięcy dokona zakupu osobistego wraz ze swoją grupą w wysokości 300 PD otrzymuje awans na pozycję Dyrektora. Warunkiem uzyskania awansu oraz **Prowizji Grupowej** wymagana jest comiesięczna aktywność osobista w wysokości 20 PD.

WAŻNA INFORMACJA !

Do comiesięcznej **Aktywności Osobistej** zaliczane są **PD** nowo zasponsorowanych Dystrybutorów w danym miesiącu.

Wszystkie awanse przyznawane są od 1-go dnia kolejnego miesiąca po zakończeniu okresu kwalifikacji na dane stanowisko.

W przypadku braku aktywności osobistej przy uzyskiwaniu awansu, awans ten nie zostanie uznany oraz Prowizja Grupowa i wymagana jest ponowna kwalifikacja zgodnie z Planem Marketingowym.

7. „PREMIA PLUS” - ZAAWANSOWANY PLAN MARKETINGOWY DLA DYREKTORÓW

	I Generacja	II Generacja	III Generacja
Dyrektor Generalny min. 50 Dyrektorów	8 %	6 %	5 %
Z-ca Dyrektora Generalnego min. 25 Dyrektorów	8 %	6 %	5 %
Dyrektor Krajowy min. 18 Dyrektorów	7 %	5 %	4 %
Z-ca Dyrektora Krajowego min. 12 Dyrektorów	6 %	4 %	3 %
Dyrektor Regionalny min. 6 Dyrektorów	5 %	3 %	2 %
Dyrektor Obszaru min. 3 Dyrektorów	5 %	3 %	2 %
Dyrektor min. 1 Dyrektor	5 %	3 %	2 %

Dyrektor

Dyrektor, który wykreował co najmniej 1 Dyrektora I generacji otrzymuje przywilej korzystania z „Premii Plus” - Zaawansowanego Planu Marketingowego dla Dyrektorów pod warunkiem spełnienia wymogu comiesięcznej aktywności osobistej w wysokości 40 PD, ponadto ma prawo do uczestnictwa w Programie Motywacyjnym.

Premia Plus wynosi:

- 5% wartości zakupów Dyrektorów I generacji i ich grup.
- 3% wartości zakupów Dyrektorów II generacji i ich grup.
- 2% wartości zakupów Dyrektorów III generacji i ich grup.

Dyrektor Obszaru

Dyrektor, który wykreował co najmniej 3 Dyrektorów I generacji otrzymuje awans na pozycję Dyrektora Obszaru. Warunkiem korzystania z Premii Plus jest comiesięczna aktywność osobista w wysokości 40 PD.

Premia Plus wynosi:

- 5% wartości zakupów Dyrektorów I generacji i ich grup.
- 3% wartości zakupów Dyrektorów II generacji i ich grup.
- 2% wartości zakupów Dyrektorów III generacji i ich grup.

Dyrektor Regionalny

Dyrektor, który wykreował co najmniej 6 Dyrektorów I generacji otrzymuje awans na pozycję Dyrektora Obszaru. Warunkiem korzystania z Premii Plus jest comiesięczna aktywność osobista w wysokości 20 PD.

Premia Plus wynosi:

- 5% wartości zakupów Dyrektorów I generacji i ich grup.
- 3% wartości zakupów Dyrektorów II generacji i ich grup.
- 2% wartości zakupów Dyrektorów III generacji i ich grup.

Z-ca Dyrektora Krajowego

Dyrektor, który wykreował co najmniej 12 Dyrektorów I generacji otrzymuje awans na pozycję Z-cy Dyrektora Krajowego. Otrzymuje przywilej korzystania z Premii Plus bez wymogu comiesięcznej aktywności osobistej.

Premia Plus wynosi:

- 6% wartości zakupów Dyrektorów I generacji i ich grup.
- 4% wartości zakupów Dyrektorów II generacji i ich grup.
- 3% wartości zakupów Dyrektorów III generacji i ich grup.

Dyrektor Krajowy

Dyrektor, który wykreował co najmniej 18 Dyrektorów I generacji otrzymuje awans na pozycję Dyrektora Krajowego. Otrzymuje przywilej korzystania z Premii Plus bez wymogu comiesięcznej aktywność osobistej.

Premia Plus wynosi:

- 7% wartości zakupów Dyrektorów I generacji i ich grup.
- 5% wartości zakupów Dyrektorów II generacji i ich grup.
- 4% wartości zakupów Dyrektorów III generacji i ich grup.

Z-ca Dyrektora Generalnego

Dyrektor, który wykreował co najmniej 25 Dyrektorów I generacji otrzymuje awans na pozycję Z-cy Dyrektora Generalnego. Otrzymuje przywilej korzystania z Premii Plus bez wymogu comiesięcznej aktywność osobistej.

Premia Plus wynosi:

- 8% wartości zakupów Dyrektorów I generacji i ich grup.
- 6% wartości zakupów Dyrektorów II generacji i ich grup.
- 5% wartości zakupów Dyrektorów III generacji i ich grup.

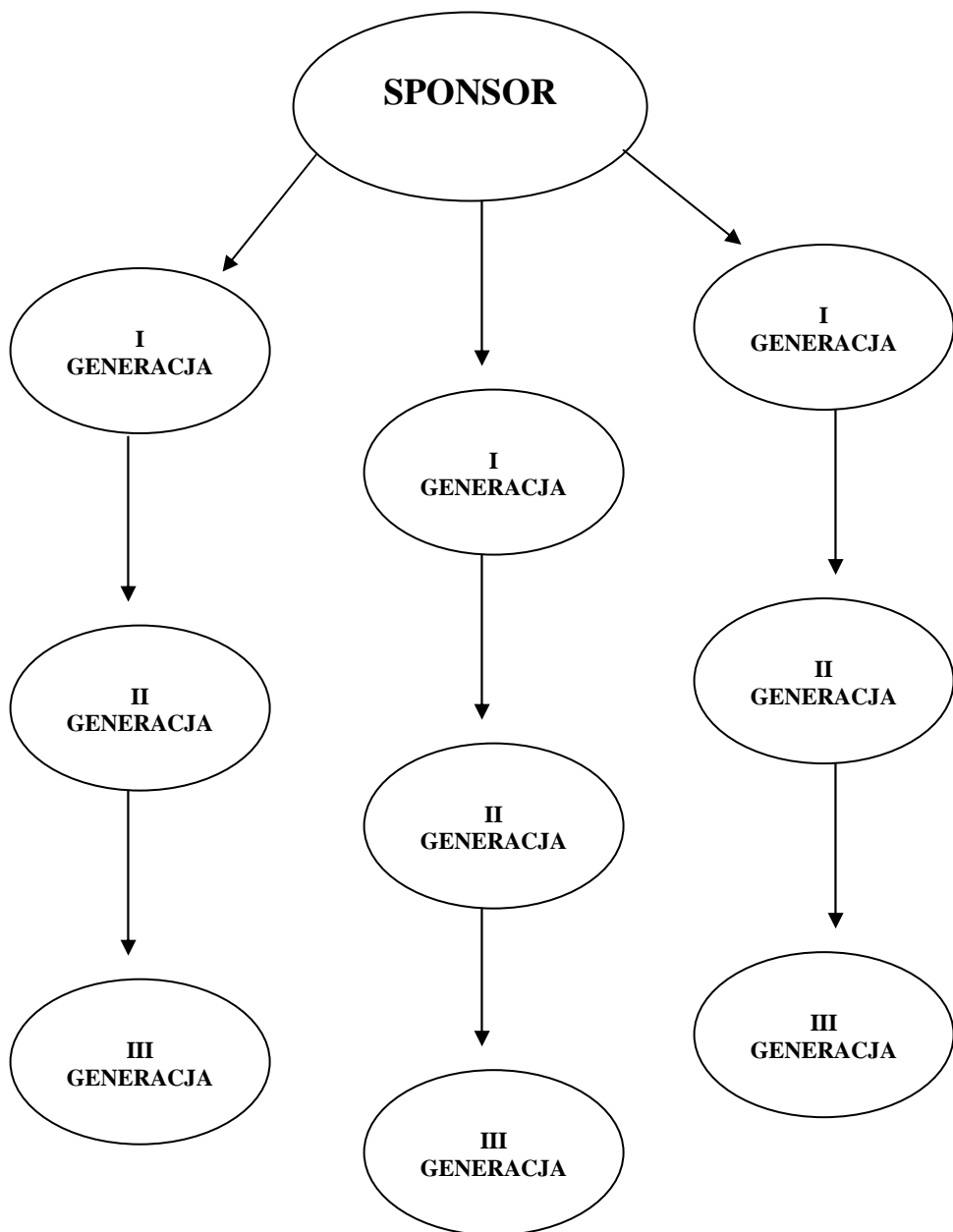
Dyrektor Generalny

Dyrektor, który wykreował co najmniej 50 Dyrektorów I generacji otrzymuje awans na pozycję Dyrektora Krajowego. Otrzymuje przywilej korzystania z Premii Plus bez wymogu comiesięcznej aktywność osobistej.

Premia Plus wynosi:

- 8% wartości zakupów Dyrektorów I generacji i ich grup.
- 6% wartości zakupów Dyrektorów II generacji i ich grup.
- 5% wartości zakupów Dyrektorów III generacji i ich grup.

8. SCHEMAT GENERACJI DYSTRYBUTORÓW



9. PROGRAM MOTYWACYJNY

Program Motywacyjny ma na celu motywowanie do aktywnego sponsorowania, kupowania i dalszej sprzedaży produktów dostarczanych przez Waterless Concepts Poland.

Uczestnik Programu Motywacyjnego otrzymuje od WCP dodatkową premię na sfinansowanie zakupu dowolnie przez niego wybranego środka trwałego.

Premia wynikająca z Programu Motywacyjnego wypłacana jest Dystrybutorowi figurującemu na oryginale zarejestrowanej przez WCP Umowie Niezależnego Dystrybutora, premia ta nie może być przekazywana innej osobie.

Dostępnych jest pięć poziomów Programu Motywacyjnego:

- **Poziom I:** WCP będzie wypłacać maksymalnie 1200 zł.
- **Poziom II:** WCP będzie wypłacać maksymalnie 1500 zł.
- **Poziom III:** WCP będzie wypłacać maksymalnie 1800 zł.
- **Poziom IV:** WCP będzie wypłacać maksymalnie 2100 zł.
- **Poziom V:** WCP będzie wypłacać maksymalnie 2400 zł.

Premia wynikająca z Programu Motywacyjnego wypłacana jest Dystrybutorowi przez okres 36 miesięcy od momentu zakwalifikowania się do Programu.

Kwalifikacja na określony poziom odbywa się w ciągu 3 kolejnych miesięcy i uzależniona jest ilości zgromadzonych PD osobistych oraz całej swojej grupy.

SCHEMAT KWALIFIKACJI

	I miesiąc	II miesiąc	III miesiąc
Poziom kwalifikacji	Ilość PD wymaganych do kwalifikacji		
Poziom I	500	750	1000
Poziom II	500	1000	1250
Poziom III	500	1000	1500
Poziom IV	750	1500	1750
Poziom V	750	1500	2000

Dystrybutor, który uzyskał kwalifikację na określony poziom Programu Motywacyjnego powinien utrzymywać comiesięczny obrót w czasie trwania Programu na poziomie wymaganym w trzecim miesiącu kwalifikacji. Jeżeli Dystrybutor nie dopełni tego wymogu, premia będzie naliczana od faktycznego obrotu w danym miesiącu i wyniesie 1,20 zł. za 1 PD, jednakże obrót miesięczny musi wynosić minimum 500 PD. W przypadku niedopełnienia tego wymogu, premia za dany miesiąc nie będzie wypłacona.

Jeżeli w następnym miesiącu obroty całej grupy Dystrybutora uczestniczącego w Programie uzyskają poziom minimum 500 PD, premia wynikająca z Programu Motywacyjnego zostanie mu wypłacona zgodnie z obowiązującymi zasadami.

PD grupowe Dyrektora uczestniczącego w Programie motywacyjnym naliczane są w sposób następujący:

- 100% PD osobistych oraz grupowych tych Dystrybutorów , którzy nie uzyskali jeszcze awansu na stanowisko Dyrektora.
- 30% PD Dyrektora I generacji i jego grupy.
- 20% PD Dyrektora II generacji i jego grupy.
- 10% PD Dyrektora III generacji i jego grupy.

Dystrybutor w ciągu trwania Programu Motywacyjnego może przekwalifikować się na wyższy poziom z zachowaniem zasad kwalifikacji do Programu.

WAŻNA INFORMACJA !

Dystrybutor, który zamierza wziąć udział w Programie Motywacyjnym, bądź bierze już w nim udział ale ma zamiar przekwalifikowania się na wyższy poziom Programu zobowiązany jest przed rozpoczęciem kwalifikacji powiadomić Biuro WCP o takim zamiarze w formie pisemnej, w przeciwnym razie kwalifikacja nie będzie uznana.

10. WYMOGI PRAWNE

Niezależny Dystrybutor działa tylko i wyłącznie na własny rachunek oraz we własnym imieniu. Każdy Dystrybutor od momentu podpisania Umowy Niezależnego Dystrybutora zobowiązany jest do prowadzenia swojej działalności zgodnie z Zasadami Działalności WCP oraz obowiązującymi przepisami prawa.

Niezależny Dystrybutor będzie prowadzić działalność z wykorzystaniem materiałów reklamowych, informacyjnych oraz promocyjnych dostarczanych przez W C P. Wszelkie inne materiały tworzone samodzielnie przez Niezależnego Dystrybutora wymagają akceptacji W C P.

Małżonkowie zamierzający podpisać Umowę Niezależnego Dystrybutora zobowiązani są do prowadzenia działalności wspólnie, więc muszą być wpisani razem na jednej Umowie i otrzymują jeden wspólny numer Dystrybutora WCP. W każdej chwili można dokonywać zmian w Umowie w postaci dopisania lub wykreślenia współmałżonka, jednakże taka zmiana wymaga formy pisemnej, opatrzonej podpisem obu stron, których zmiana dotyczy pod rygorem nieważności prośby o dokonanie takiej zmiany.

Niezależnym Dystrybutorem WCP może zostać tylko i wyłącznie pełnoletnia osoba fizyczna.

WCP wypłaca premie i przesyła korespondencję Dystrybutorowi wpisanemu na pierwszym miejscu Umowy Niezależnego Dystrybutora. Dystrybutorzy łącznie przyjmują wspólną odpowiedzialność prawną i działania jednego z nich są wiążące dla obydwójga.

Umowa Niezależnego Dystrybutora może zostać rozwiązana w każdej chwili przez obie strony niniejszej umowy czyli przez Dystrybutora i WCP. W każdym przypadku wymagana jest forma pisemna.

Rozwiązanie Umowy Niezależnego Dystrybutora przez Firmę oznacza zakończenie działalności jak również utratę w trybie natychmiastowym wszystkich praw Dystrybutora, przywilejów, możliwości dokonywania zakupów bezpośrednio od WCP, dystrybucji, sponsorowania oraz stanowiska osiągniętego zgodnie z Planem Marketingowym. Rozwiązanie Umowy Niezależnego

Dystrybutora może nastąpić z powodu działań niezgodnych z Zasadami Działalności. W przypadku stwierdzenia takich naruszeń, Dystrybutor otrzyma od WCP pisemne ostrzeżenie wzywające do natychmiastowego zaprzestania łamania Zasad Działalności. Firma zastrzega sobie prawo do rozwiązania Umowy Niezależnego Dystrybutora w trybie natychmiastowym w przypadku gdy Dystrybutor nie zaprzestanie takich działań.

Dystrybutor ma prawo do rozwiązania Umowy Niezależnego Dystrybutora w każdym momencie dostarczając do Biura WCP stosowne pismo. Z chwilą wprowadzenia rezygnacji przez WCP Umowę Niezależnego Dystrybutora uważa się za rozwiązana.

Dystrybutor nie jest zobowiązany do uzasadniania powodu rozwiązania w/w Umowy. Z chwilą rozwiązania Umowy Niezależnego Dystrybutora przez Dystrybutor oznacza zakończenie działalności jak również utratę w trybie natychmiastowym wszystkich praw Dystrybutora, przywilejów, możliwości dokonywania zakupów bezpośrednio od WCP, dystrybucji, sponsorowania oraz stanowiska osiągniętego zgodnie z Planem Marketingowym.

W przypadku śmierci Dystrybutora prawa i obowiązki Dystrybutora przejmuje prawowity spadkobierca po zmarłym. Spadkobierca musi być osobą pełnoletnią oraz przedstawić sądowy dokument poświadczający jego prawa jako spadkobiercy.

WAŻNA INFORMACJA !

W przypadku sporu dotyczącego jakiegokolwiek związku pomiędzy Waterless Concepts Poland Sp. z o.o., jej zarządem, pracownikami, dystrybutorami, kontrahentami lub dotyczącego któregośkolwiek produktu sprzedawanego przez WCP, oczekuje się od obydwu stron, że w drodze polubownej podejmą próby rozwiązania takiego sporu, tak aby było satysfakcjonujące obopólnie. W przypadku braku możliwości rozwiązania sporu w drodze polubownej, do ich rozstrzygnięcia właściwym miejscowo będzie Sąd siedziby Waterless Concepts Poland Sp. z o.o. w Zakopanem.