



Regulamin Klubu FM WORLD
(z dnia 01.10 2016 r.)

1. Słowniczek

1.1. **Partner Biznesowy (Dystrybutor)** – podmiot, który łączy z FM WORLD Distribution albo Oddziałem umowa o uczestnictwo w Klubie FM WORLD (Umowa, Umowa Partnerska);

1.2. **Partner Biznesowy (Dystrybutor) FM WORLD Distribution** – podmiot, który łączy z FM WORLD Distribution Umowa;

1.3. **Kodeks etyczny** – dokument, którego celem jest m.in. określenie standardów etycznych postępowania Partnerów Biznesowych;

1.4. **Klub FM WORLD (Sieć FM WORLD, Sieć)** – ogół Partnerów Biznesowych;

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

1.6. **Plan Marketingowy** – zbiór zasad określających m.in. warunki konieczne do uzyskania przez Partnerów Biznesowych danego Poziomu efektywności oraz obliczania Wynagrodzenia albo Rabatu handlowego za uzyskanie danego Poziomu efektywności;

1.7. **Produkty FM WORLD (Produkty)** – produkty występujące w obrocie gospodarczym pod Znakiem FM WORLD;

1.8. **Polecający** – Partner Biznesowy, który faktycznie polecił współpracę z FM WORLD Distribution, pomógł wstąpić do Klubu FM WORLD;

1.9. **Regulamin** – niniejszy Regulamin Klubu FM WORLD, stanowiący integralną część Umowy;

1.10. **Sponsor** – Partner Biznesowy, który znajduje się w Grupie bezpośrednio nad innym Partnerem Biznesowym, wskazany w Umowie Partnerskiej jako Sponsor;

1.11. **Znak FM WORLD** – stanowiące własność FM World wszelkie prawa do znaków: „FM GROUP”, „FM GROUP FOR HOME”, „FM GROUP MAKE UP”, „FM FEDERICO MAHORA”, „FEDERICO MAHORA”, „MAHORA”, „FM”, „FM GROUP World”, „FM WORLD” i wzoru „AURILE”, jak również wszelkie prawa autorskie do dzieł wykorzystanych w materiałach z użyciem Znak FM WORLD, rozpowszechnianych na wszystkich polach eksploatacji;

1.12. **Zestaw Startowy** – zestaw próbek wybranych Produktów FM WORLD wraz z materiałami szkoleniowymi i reklamowymi.

Pozostałe użyte w niniejszym Regulaminie pojęcia należy rozumieć zgodnie ze znaczeniem nadanym im w Planie Marketingowym lub w Kodeksie etycznym.

2. Członkostwo w Klubie FM WORLD

2.1. Partnerem Biznesowym może zostać pełnoletnia osoba fizyczna, jak również przedsiębiorca.

2.2. Kandydat zainteresowany przystąpieniem do Klubu FM WORLD (zawarciem Umowy) składa FM WORLD Distribution ofertę zawarcia Umowy poprzez wypełnienie formularza rejestracji on-line na

FM WORLD Club Regulations
(dated on 01.10.2016)

1. Glossary

1.1. **Business Partner (Distributor)** – entity bound with FM WORLD Distribution or a Branch by the Agreement for membership in the FM WORLD Club (Agreement, Business Partnership Agreement);

1.2. **FM WORLD Distribution Business Partner (Distributor)** – entity bound with FM WORLD Distribution by the Agreement;

1.3. **Ethical Code** – a document, whose aim is to define standards of Business Partners' ethical behaviour;

1.4. **FM WORLD Club (FM WORLD Network, Network)** – all Business Partners;

1.5. **FM WORLD Branch (Branch)** – an entity, other than FM WORLD Distribution, running economic activity in the scope of direct sales of FM WORLD Products in the MLM system and providing services pursuant to a distribution franchise agreement with FM World;

1.6. **Marketing Plan** – a set of principles defining, among others, conditions necessary to achieve an Effectiveness Level by Business Partners and to calculate Remuneration or Trade Discount for reaching a given Effectiveness Level;

1.7. **FM WORLD Products (Products)** – products present in business transactions under the FM WORLD Trademark;

1.8. **Referrer** – a Business Partner who actually recommended cooperation with FM WORLD Distribution, helped others join the FM WORLD Club;

1.9. **Regulations** – these FM WORLD Club Regulations, an integral part of the Agreement;

1.10. **Sponsor** – a Business Partner, located directly above another Business Partner in the Group, indicated on the Business Partnership Agreement as a Sponsor;

1.11. **FM WORLD Trademark** – all rights to the marks owned by FM World: “FM GROUP”, “FM GROUP FOR HOME”, “FM GROUP MAKE UP”, “FM FEDERICO MAHORA”, “FEDERICO MAHORA”, “MAHORA”, “FM”, “FM GROUP World”, “FM WORLD” and “AURILE” design, as well as all copyrights to the works used in materials with FM WORLD Trademark, distributed in all fields of operation;

1.12. **Starter Kit** – a set of samples of selected FM WORLD Products, training and advertising materials.

Other terms used in these Regulations shall have the meaning given to them in the Marketing Plan and the Ethical Code.

2. FM WORLD Club Membership

2.1. A Business Partner can be an adult person, as well as an entrepreneur.

2.2. A Candidate interested in joining the FM WORLD Club (the conclusion of the Agreement) submits to FM WORLD Distribution an offer for the conclusion of the Agreement by filling out an online



stronie internetowej pod adresem: www.register-global.fmworld.com oraz dokonuje zakupu Zestawu Startowego, a dołączony do niego numer Zestawu Startowego wskazuje w formularzu rejestracji on-line.

2.3. Zarówno FM WORLD Distribution, jak i Oddział, może odmówić zawarcia Umowy, gdy:

- a) nie upłynął jeszcze okres 6 miesięcy od ustania członkostwa, o którym mowa w postanowieniu pkt. 5.8. Regulaminu;
- b) kandydat na Partnera Biznesowego był już związany Umową z FM WORLD Distribution albo Oddziałem i została ona z nim rozwiązana na skutek naruszenia przez niego postanowień Regulaminu, Planu Marketingowego, Kodeksu etycznego albo innych obowiązujących zasad działania w Sieci;
- c) kandydat na Partnera Biznesowego jest już związany Umową z FM WORLD Distribution albo Oddziałem;
- d) kandydat na Partnera Biznesowego korzysta z nieprawdziwych danych.

2.4. Kandydat może być stroną Umowy tylko z FM WORLD Distribution albo tylko z jednym Oddziałem w jednym czasie. Jednakże Partner Biznesowy, który chciałby zawrzeć Umowę z innym Oddziałem, może wypowiedzieć Umowę i ma możliwość kontynuowania działalności z wykorzystaniem dotychczasowego Numeru Partnerskiego, pod warunkiem: a) wskazania takiego zamiaru w wypowiedzeniu, b) złożenia wniosku o zawarcie Umowy takiemu innemu Oddziałowi oraz zawarcia z nim Umowy, nie później niż w terminie 14 dni.

2.5. Partner Biznesowy może posiadać tylko jeden Numer Partnerski chyba, że co innego wynika z Regulaminu lub Planu Marketingowego.

2.6. Prawa i obowiązki Partnera Biznesowego nie mogą zostać przeniesione na inną osobę oraz nie przechodzą na osoby trzecie w innych wypadkach, z wyjątkiem sytuacji, gdy: a) przejście praw i obowiązków następuje z mocy prawa, b) strony postanowiły, że prawa i obowiązki wynikające z Umowy przechodzą na spadkobierców.

3. Zasady i warunki działalności w Klubie FM WORLD

3.1. Zasady ogólne:

3.1.1. FM WORLD Distribution lub Oddział prowadzi sprzedaż Produktów wyłącznie na rzecz Partnerów Biznesowych.

3.1.2. Partner Biznesowy kupuje Produkty od FM WORLD Distribution oraz od Oddziału po Cenach Partnerskich.

3.1.3. Za zakup wskazanych Produktów odpowiednio od FM WORLD Distribution albo od Oddziału, Partner Biznesowy otrzymuje Punkty.

3.1.4. W każdym roku bycia Partnerem Biznesowym FM WORLD Distribution (tj. kolejnych 12 miesięcy od daty zawarcia Umowy, a następnie każde kolejne 12 miesięcy od rocznicy jej zawarcia) należy dokonać jakiegokolwiek zakupu punktowanych Produktów. Brak jakiegokolwiek zakupu punktowanych Produktów w okresie wskazanym powyżej powoduje, że dostęp do tzw. „strefy partnera”

registration form on the website: www.register-global.fmworld.com and, purchases a Starter Kit, and indicates the attached Starter Kit's number in the online registration form.

2.3. Both FM WORLD Distribution, and the Branch, may refuse to conclude the Agreement if:

- a) the 6 month period from membership termination, referred to in the provisions of point 5.8., has not expired yet;
- b) the candidate for a Business Partner had already been bound to FM WORLD Distribution or a Branch by an Agreement which was terminated due to the violation of the provisions of Regulations, Marketing Plan, Ethical Code or other applicable rules of operation within the Network;
- c) the candidate for a Business Partner is already bound by an Agreement with FM WORLD Distribution or a Branch;
- d) the candidate for a Business Partner uses false data.

2.4. The candidate may be a party to the Agreement only with FM WORLD Distribution or only with one Branch at a time. However, the Business Partner who would like to conclude an Agreement with another Branch, may terminate the Agreement and is able to continue their operations using the existing Business Partner's Number, provided: a) the indication of such intention was made in the notification, b) application for the conclusion of the Agreement to another Branch and the conclusion of the Agreement not later than within 14 days.

2.5. A Business Partner may have only one Business Partner's Number unless stated otherwise in the Regulations or the Marketing Plan.

2.6. The rights and obligations of a Business Partner cannot be assigned to any other person and they will not be assigned to third parties in other cases, except for the situation when: a) the transmission of rights and obligations occurs by operation of law, b) the Parties agreed that the rights and obligations shall be transferred to the heirs.

3. Principles and conditions of operation in the FM WORLD Club

3.1. General conditions:

3.1.1. FM WORLD Distribution or a Branch sells FM WORLD Products exclusively to the Business Partners.

3.1.2. Business Partner purchases FM WORLD Products from FM WORLD Distribution or from a Branch at the Business Partner's Prices.

3.1.3. The Business Partner receives Points for the purchase of indicated FM WORLD Products made directly from FM WORLD Distribution or Branch.

3.1.4. Each year of being a FM WORLD Distribution Business Partner (i.e. the following 12 months from the date of the Agreement, and each 12 months from the anniversary of its conclusion) one should make a purchase of any Products with point value assigned. The lack of purchase of any Products, with point value assigned, during the period mentioned above results in the access to the so called



na stronie internetowej FM WORLD Distribution zostanie ograniczony, a możliwość sponsorowania i polecenia nowych Partnerów Biznesowych zostanie zablokowana; ponadto FM WORLD Distribution jest uprawniona do wypowiedzenia Umowy. Dokonanie jakiegokolwiek zakupu punktowanych Produktów spowoduje odblokowanie dostępu do tzw. „strefy partnera” na stronie internetowej FM WORLD Distribution, jak również możliwości sponsorowania i polecenia nowych Partnerów Biznesowych.

3.1.5. Osiągnięcie jednego z określonych Planem Marketingowym Poziomów efektywności powoduje powstanie po stronie Partnera Biznesowego FM WORLD Distribution uprawnienia do Rabatu handlowego (Użytkownik) albo Wynagrodzenia (Sprzedawca) udzielanego (wypłacanego) przez FM WORLD Distribution.

3.1.6. Partner Biznesowy FM WORLD Distribution nabywa, w zależności od statusu, uprawnienie do Rabatu handlowego albo Wynagrodzenia, związane z danym Numerem Partnerskim za dany Miesiąc, dokonując w tym Miesiącu zakupów punktowanych Produktów w liczbie określonej w obowiązującym Planie Marketingowym.

3.1.7. Jeżeli Oddział przyzna Partnerowi Biznesowemu FM WORLD Distribution Punkty, zgodnie z zasadami uzgodnionymi pomiędzy FM World a Oddziałem, będą one stanowiły – w liczbie nieprzekraczającej 550,80 punktu w Miesiącu – podstawę do naliczania dla Partnera Biznesowego FM WORLD Distribution Rabatu handlowego albo Wynagrodzenia przez FM WORLD Distribution tak, jakby zostały przyznane przez FM WORLD Distribution. W przypadku przyznania przez Oddział Punktów niezgodnie z zasadami, o których mowa w zdaniu poprzedzającym, odpowiedzialnym za przyznanie Rabatu handlowego albo Wynagrodzenia jest wyłącznie Oddział, który Punkty przyznał.

3.1.8. Partner Biznesowy jest zobowiązany do terminowego odbierania przesyłek z zamówionymi przez siebie Produktami i regulowania należności za nie, a w przypadku nieodebrania zamówionych Produktów – do zwrócenia rzeczywistych kosztów poniesionych przez FM WORLD Distribution w związku z nieodebranymi a zamówionymi Produktami, a w przypadku konsumenta do poniesienia bezpośrednich kosztów zwrotu Produktów. FM WORLD Distribution ma prawo potrącenia powyższych kosztów z należnym temu Partnerowi Biznesowemu od FM WORLD Distribution Wynagrodzeniem lub pomniejszenia Rabatu handlowego. Nieodebranie przesyłki zawierającej zamówione Produkty, a w konsekwencji jej zwrot do FM WORLD Distribution, traktowane będzie na równi z odstąpieniem od umowy sprzedaży dotyczącej zwróconych Produktów. FM WORLD Distribution albo Oddział ma prawo odmowy realizacji zamówienia Partnera Biznesowego, który naruszył obowiązki określone w zdaniu pierwszym powyżej.

3.1.9. Partner Biznesowy nie jest pracownikiem, agentem ani komisantem FM World, FM WORLD Distribution, ani Oddziału, jak również nie jest 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 zaciągania jakichkolwiek zobowiązań, w imieniu i na rzecz FM World, FM WORLD Distribution lub Oddziału. Partner Biznesowy nie może używać określeń bądź nazw wskazujących albo sugerujących, że jest on pracownikiem,

“Partner Zone” on the FM WORLD Distribution website being limited and the possibility to sponsor and recommend new Business Partners will be blocked; moreover, FM WORLD Distribution is entitled to terminate the Agreement. Making any purchase of Products with point value assigned, will unlock access to the so called “Partner Zone” on the FM WORLD Distribution website as well as the possibility to sponsor and recommend new Business Partners.

3.1.5. Reaching one of the effectiveness level determined by the Marketing Plan entitles the FM WORLD Distribution Business Partner to a Trade Discount (User) or Remuneration (Seller) granted (paid) by FM WORLD Distribution.

3.1.6. The FM WORLD Distribution Business Partner, depending on the status, becomes eligible for the Trade Discount or Remuneration on a given Number for a given Month, by making the purchase of Products granted with points in the amount specified in the Marketing Plan.

3.1.7. If the Branch grants Points to the FM WORLD Distribution Business Partner, within the principles agreed between FM World and the Branch, these will (at amount not exceeding 550,80 points a Month) provide the basis for calculating the Trade Discount or Remuneration to the FM WORLD Distribution Business Partner by FM WORLD Distribution, as if they were granted by FM WORLD Distribution. If the Points were granted by the Branch against the principles referred to in the preceding sentence, it is exclusively the Branch which awarded the points that is responsible for granting the Trade Discount or Remuneration.

3.1.8. The Business Partner is obliged to collect timely delivery of the Products ordered by them and pay the amount due for same, and, in case the delivery is not collected, to reimburse the real costs to FM WORLD Distribution which have arisen due to the ordered and uncollected Products, and in the case of a Consumer they are obliged to bear the direct cost of returning the Products. FM WORLD Distribution has the right to deduct the above mentioned costs with the Remuneration due to the Business Partner from FM WORLD Distribution or to reduce the Trade Discount. Failure to collect the package containing the ordered Products, and as a consequence their returning to FM WORLD Distribution, shall be treated as a withdrawal from the Sales Agreement with regard to the returned Products. FM WORLD Distribution or a Branch has the right to refuse to complete the order of a Business Partner, who breached the obligations described in the first sentence above.

3.1.9. The Business Partner is not an employee, agent or commission agent of FM World, FM WORLD Distribution or a Branch; they are neither the representative of these parties by any other virtue, unless these parties have explicitly stated otherwise in writing. Therefore, the Business Partner has no right to undertake any activities, in particular to incur any obligations, on behalf of and for FM World, FM WORLD Distribution or the Branch. The Business Partners cannot use the terms or names indicating or implying that they are an employee, attorney, managing person or



pełnomocnikiem, osobą zarządzającą lub osobą działającą w imieniu lub na rzecz FM WORLD Distribution, FM World lub Oddziału.

3.1.10. Przy sprzedaży bezpośredniej Produktów, jak również przy świadczeniu usług reklamy Sieci i Produktów FM WORLD, a także przy promowaniu Produktów, Partner Biznesowy może posługiwać się Znakiem FM WORLD jedynie na zasadach uzgodnionych z FM WORLD Distribution.

3.1.11. Partner Biznesowy zobowiązany jest przekazywać klientom informacje o Sieci FM WORLD oraz o dostępności, cenach, właściwościach Produktów FM WORLD w sposób rzetelny i zgodny z danymi otrzymanymi od, odpowiednio, FM WORLD Distribution albo Oddziału, zawartymi w aktualnych materiałach informacyjnych, reklamowych i promocyjnych przygotowanych przez, odpowiednio, FM WORLD Distribution albo Oddział, mając na uwadze, że Produkty są oryginalnymi wytworami FM World. Partner Biznesowy nie może wprowadzać w błąd nabywców Produktów.

3.1.12. Partner Biznesowy zobowiązany jest powstrzymać się od działań, które mogłyby godzić w dobry wizerunek FM World, FM WORLD Distribution, Oddziału albo Produktów, w szczególności – od rozpowszechniania informacji, które mogłyby wyrządzić szkodę FM World, FM WORLD Distribution, Oddziałowi, jak również innym podmiotom, w szczególności na skutek bezprawnego wykorzystania nazw ich produktów. Partner Biznesowy nie może wykorzystywać Sieci oraz działalności i uczestnictwa w Klubie FM WORLD do promocji, marketingu, reklamy, sprzedaży jakichkolwiek innych produktów lub usług osób trzecich, jak również jakichkolwiek innych podmiotów, organizacji (niezależnie od tego, czy działają w sposób sformalizowany, czy niesformalizowany).

3.1.13. Partner Biznesowy prowadzący sprzedaż Produktów FM WORLD nie może prowadzić jej w sklepach, kioskach, na straganach ani w żadnych innych stałych, zorganizowanych punktach sprzedaży detalicznej, jak również w sposób sprzeczny z istotą sprzedaży bezpośredniej.

3.2. Zasady dotyczące Partnerów Biznesowych o różnym statusie:

3.2.1. Partner Biznesowy może działać w Sieci FM WORLD jako:

a) **Sprzedawca**, tj. Partner Biznesowy FM WORLD Distribution prowadzący działalność gospodarczą w zakresie sprzedaży bezpośredniej Produktów oraz świadczenia usług reklamowych Sieci i Produktów FM WORLD; Sprzedawca z tytułu świadczonych usług reklamowych Sieci i Produktów FM WORLD jest uprawniony do Wynagrodzenia;

b) **Użytkownik**, tj. Partner Biznesowy będący osobą fizyczną nieprowadzącą działalności gospodarczej, który zawiera Umowę. Oznacza to w szczególności, że Wniosek, w którym kandydat nie wskazał, iż będzie działał na statusie Sprzedawcy, uznaje się jednocześnie za oświadczenie kandydata, iż będzie dokonywał zakupów Produktów na własne potrzeby, a także dla członków rodziny bądź przyjaciół. Użytkownik uprawniony jest do Rabatu handlowego.

3.2.2. Partner Biznesowy będący osobą fizyczną, dokonujący zakupu Produktów na odległość, niezwiązanego bezpośrednio z jego

a person acting on behalf of or for the benefit of FM WORLD Distribution, FM World or Branch.

3.1.10. In case of direct sales of Products, and providing advertising services of FM WORLD Network and Products, a Business Partner can use the FM WORLD Trademark only in accordance with the rules agreed with FM WORLD Distribution.

3.1.11. The Business Partner is required to give to the clients information about the FM WORLD Network, as well as about availability, prices and properties of FM WORLD Products in a reliable way and in concordance with the data received from FM WORLD Distribution or a Branch, respectively, which are included in the current information, advertising and promotional materials prepared by FM WORLD Distribution or a Branch, bearing in mind that FM WORLD Products are original products of FM World. Under no circumstances the Business Partner can mislead the purchasers of FM WORLD Products.

3.1.12. The Business Partner is obliged to refrain from actions which may harm the reputation of FM World, FM WORLD Distribution or a Branch as well as the Products, in particular from disseminating information which might be harmful for FM World, FM WORLD Distribution or FM WORLD Branch as well as other entities, in particular as a result of illegal use of the names of their products. The Business Partner may not use the Network and the business as well as the participation in FM WORLD Club to promote, market, advertise, sell any other third parties products or services of, as well as any other entities, organisations (regardless whether they operate in a formalized or non-formalized way).

3.1.13. The Business Partner who sells FM WORLD Products cannot do it in shops, newsstands, stalls, or any other fixed, organized points of retail sale, or any other way that is against the rules of direct selling.

3.2. Principles applicable to the FM WORLD Club Members of a different status:

3.2.1. The Business Partner may operate in the FM WORLD Network as:

a) **Seller**, i.e. a FM WORLD Distribution Business Partner running economic activity in the scope of direct sale of Products and provision of advertising services of the FM WORLD Network and Products; a Seller, due to the provided services of advertising FM WORLD Network and Products is eligible solely for Remuneration;

b) **User**, i.e. a Business Partner being a physical entity, who concludes an Agreement and does not run economic activity. This means in particular that the Application in which the candidate has not indicated that he will act as a Seller, is simultaneously a declaration that the candidate will purchase Products for their own needs or the needs of their friends and family. A User is entitled solely to the Trade Discount.

3.2.2. A Business Partner being a physical entity, who at distance purchases Products non-related to their economic or professional



działalnością gospodarczą lub zawodową, może – w terminie 14 dni od dnia otrzymania przesyłki z zamówionymi Produktami, Zestawami Startowymi lub innymi materiałami – odstąpić od umowy sprzedaży. Oświadczenie o odstąpieniu powinno mieć formę pisemną i zostać wysłane przed upływem 14-dniowego terminu, o którym mowa w zdaniu poprzednim. Partner Biznesowy zwraca FM WORLD Distribution towary objęte odstąpieniem w terminie 14 dni oraz ponosi bezpośrednie koszty zwrotu rzeczy. Wszystkie Punkty naliczone Partnerowi Biznesowemu oraz wszystkim pozostałym uczestnikom Sieci FM WORLD z tytułu sprzedaży Produktów objętych odstąpieniem od umowy sprzedaży, o którym mowa w niniejszym punkcie powyżej, zostaną odliczone od zgromadzonej przez nich liczby Punktów. Korekta Wynagrodzenia albo Rabatu handlowego tych Partnerów Biznesowych w związku z odstąpieniem od umowy sprzedaży i zwrotem towaru przez Partnera Biznesowego dokonywana będzie w Miesiącu, w którym FM WORLD Distribution otrzyma oświadczenie o odstąpieniu od umowy sprzedaży. Jeżeli na skutek korekty Punktów Partnerowi Biznesowemu zostaną naliczone punkty ujemne, to FM WORLD Distribution będzie uprawniona do rozliczenia nienależnie naliczonego Wynagrodzenia albo Rabatu handlowego. Prawo odstąpienia od umowy, o którym mowa powyżej, dotyczy jedynie Produktów zakupionych przez Partnera Biznesowego od FM WORLD Distribution.

3.2.3. Partner Biznesowy FM WORLD Distribution działający na statusie Sprzedawcy zobowiązuje się w zakresie prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej zamawiać i kupować od FM WORLD Distribution Produkty FM WORLD oraz sprzedawać je we własnym imieniu, na własny rachunek i ryzyko osobom trzecim w systemie sprzedaży bezpośredniej, a FM WORLD Distribution zobowiązuje się sprzedawać i dostarczać Partnerowi Biznesowemu Produkty FM WORLD w ilości przez niego zamówionej i za cenę określoną w cenniku dostępnym na stronie internetowej FM WORLD Distribution pod adresem: www.distribution.fmworld.com

3.2.4. Cena sprzedaży będzie płatna przez Partnera Biznesowego na podstawie faktury VAT wystawionej przez FM WORLD Distribution.

3.2.5. W zakresie prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej Partner Biznesowy FM WORLD Distribution na statusie Sprzedawcy zobowiązuje się nadto świadczyć usługi reklamy Sieci i Produktów FM WORLD, zgodnie z postanowieniami obowiązującego Regulaminu Klubu FM WORLD, Planu Marketingowego oraz Kodeksu Etycznego Klubu FM WORLD, w szczególności poprzez:

- a) prezentowanie Produktów FM WORLD i usług występujących w obrocie gospodarczym pod Znakiem FM WORLD,
- b) polecanie Produktów FM WORLD i usług występujących w obrocie gospodarczym pod Znakiem FM WORLD.

3.2.6. Z tytułu świadczenia usług reklamy Sieci i Produktów FM WORLD, Sprzedawca otrzyma od FM WORLD Distribution Wynagrodzenie w wysokości i na zasadach określonych w obowiązującym Planie Marketingowym oraz Regulaminie Klubu FM WORLD. Wynagrodzenie należne Partnerowi Biznesowemu za poprzedni miesiąc kalendarzowy zostanie mu wypłacone w terminie 14 dni od dnia dostarczenia oryginału faktury VAT/rachunku FM WORLD Distribution przez Partnera Biznesowego, w formie

activity, may – within 14 days from the date of receipt of shipment with the ordered Products, Starter Kits and other materials – withdraw from the sales agreement. The notice of withdrawal must be made in writing and sent before the 14-day period referred to in the preceding sentence. The Business Partner returns to the FM WORLD Distribution goods covered by the withdrawal within 14 days and bears the direct cost of returning. All Points accrued to the Business Partner and to all other participants of the FM WORLD Network due to the sale of the Products covered by withdrawal from the sales agreement referred to in this paragraph, will be deducted from their accumulated number of Points. The revision of these Business Partners' Remuneration or Trade Discount with regard to the withdrawal from the sales agreement and the return of the products by the Business Partner, shall be made in the Month in which FM WORLD Distribution receives the declaration of withdrawal from the sales agreement. If, as a result of the revision of Points, the Business Partner shall have negative Points calculated, FM WORLD Distribution will be entitled to settle the incorrectly calculated Remuneration or Trade Discount. The aforementioned right of withdrawal is applicable only to the products purchased by the Business Partner from FM WORLD Distribution.

3.2.3. A Business Partner of FM WORLD Distribution with a Seller status agrees that in the scope of its business it will order and buy FM WORLD Products from FM WORLD Distribution and sell them via direct sales to third parties in its own name, for its own account and at its own risk, and FM WORLD Distribution agrees to sell and deliver FM WORLD Products to the Business Partner in the quantities ordered and for the prices specified in the price list available on the FM WORLD Distribution website at: www.distribution.fmworld.com

3.2.4. The sale price shall be paid by the Business Partner based on a VAT invoice issued by FM WORLD Distribution.

3.2.5. As part of its business activity the Business Partner of FM WORLD Distribution with a Seller status also agrees to provide advertising services for the FM WORLD Network and Products in accordance with the provisions of the existing FM WORLD Club Regulations, Marketing Plan and the FM WORLD Club Code of Ethics, in particular by:

- a) presenting FM WORLD Products and services that are in market circulation under the FM WORLD Brand;
- b) recommending FM WORLD Products and services that are in market circulation under the FM WORLD Brand.

3.2.6. Against the provision of advertising services for the FM WORLD Network and Products, the Seller shall receive Remuneration from FM WORLD Distribution, in the amount and on the conditions specified in the current Marketing Plan and the FM WORLD Club Regulations. The Business Partner's due remuneration for a previous calendar month shall be paid within 14 days from receipt by FM WORLD Distribution of an original VAT invoice/bill of the Business Partner in paper form or receipt of an



papierowej albo przesłania faktury VAT/rachunku w formie elektronicznej na adres e-mail: efaktury@distribution.fmworld.com

3.2.7. Wystawienie przez Partnera Biznesowego faktury VAT będzie traktowane przez FM WORLD Distribution na równi ze złożeniem oświadczenia, iż jest on płatnikiem VAT.

3.2.8. Usługi świadczone przez Sprzedawcę na rzecz FM WORLD Distribution w oparciu o postanowienia Umowy i Regulaminu, podlegają opodatkowaniu w Polsce na podstawie przepisu art. 21 ust. 1 pkt 2a Ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (tekst jednolity: Dz. U. z 2014 r., poz. 851, ze zm.) bądź na podstawie przepisu art. 29 ust. 1 pkt 5) Ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (tekst jednolity: Dz. U. z 2012 r., poz. 361, ze zm.), z zastrzeżeniem pkt. 3.2.9. i 3.2.10. poniżej.

3.2.9. W dniu zawarcia Umowy wysokość podatku, o którym mowa w pkt. 3.2.8. powyżej wynosi 20% (dwadzieścia procent).

3.2.10. FM WORLD Distribution nie jest zobowiązane do pobierania podatku, o którym mowa w pkt. 3.2.8. i 3.2.9. powyżej, tylko na podstawie właściwej umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania i tylko pod warunkiem otrzymania od Sprzedawcy zaświadczenia (certyfikatu rezydencji) wydanego przez właściwy organ administracji podatkowej kraju jego rezydencji. Obowiązek dostarczenia zaświadczenia (certyfikatu rezydencji) ciąży na Sprzedawcy, przy czym Sprzedawca zobowiązuje się dostarczyć pierwszy certyfikat rezydencji w terminie 30 dni od dnia podpisania niniejszej Umowy, a każdy kolejny (tj. za każdy kolejny rok kalendarzowy) w terminie do dnia 15 marca następnego roku kalendarzowego. W przypadku rozwiązania bądź wygaśnięcia Umowy, niezależnie od przyczyny, Sprzedawca zobowiązany jest w terminie 10 dni od dnia jej rozwiązania bądź wygaśnięcia, dostarczyć FM WORLD Distribution certyfikat rezydencji za miniony okres, nieobjęty uprzednio dostarczonymi certyfikatami.

3.2.11. Przy prowadzeniu sprzedaży bezpośredniej Produktów FM WORLD na rzecz konsumentów Partner Biznesowy zobowiązuje się stosować przepisy powszechnie obowiązującego właściwego prawa i ponosi w tym względzie w pełni samodzielną odpowiedzialność.

3.2.12. Partner Biznesowy wprowadza Produkty na dany rynek na własną odpowiedzialność. W związku z powyższym Partner Biznesowy zobowiązuje się do odpowiedniego przygotowania Produktów FM WORLD przed ich wprowadzeniem na rynek (w szczególności do sprawdzenia czy dany Produkt może zostać wprowadzony na rynek i po spełnieniu jakich warunków, dostosowania etykiet Produktów do wymogów wynikających z powszechnie obowiązujących na danym rynku przepisów prawa), jak również do przestrzegania przepisów powszechnie obowiązującego prawa odnośnie Produktów w trakcie ich wprowadzania na dany rynek. Partner Biznesowy ponosi pełną i wyłączną odpowiedzialność za Produkty wprowadzone przez siebie na dany rynek. W przypadku powstania w związku z wprowadzaniem na dany rynek przez Partnera Biznesowego Produktów jakichkolwiek roszczeń podmiotów trzecich, Partner Biznesowy zobowiązuje się zaspokoić je samodzielnie w pełnym zakresie, a w szczególności zwolnić FM WORLD Distribution, jak również FM World, od ewentualnego obowiązku świadczenia

electronic VAT invoice/bill sent to the e-mail address efaktury@distribution.fmworld.com

3.2.7. If the Business Partner issues a VAT invoice, this shall be treated by FM WORLD Distribution as tantamount to a declaration that the Partner is a VAT payer.

3.2.8. Services rendered by the Seller for FM WORLD Distribution pursuant to the provisions of the Agreement and Regulations are subject to taxation in Poland in compliance with § 21 sect. 1 sub. 2a of the Act on Corporate Income Tax of 15th February 1992 (consolidated text: Dz. U. (Journal of Laws) of 2014., item 851, as amended) or on the basis of § 29 sect. 1 sub. 5) of the Income Taxes on Natural Persons Act of 26th July 1991 (consolidated text: Dz. U. (Journal of Laws) of 2012, item 361, as amended) subject to paragraph 3.2.9. and 3.2.10. below.

3.2.9. As at the date of this Agreement the rate of tax referred to in paragraph 3.2.8. above is 20% (twenty per cent).

3.2.10. FM WORLD Distribution shall not be obliged to collect the tax referred to in paragraphs 3.2.8. and 3.2.9. above, only pursuant to a relevant agreement for the avoidance of double taxation and only under the condition that FM WORLD Distribution shall receive the certificate of residence from the Seller issued by a competent tax administration authority of the respective country. The Seller shall be required to deliver the certificate of residence, whereas the Seller undertakes to submit the first certificate of residence within 30 days from the date of this Agreement and every subsequent certificate (that is, a certificate pertaining to every subsequent calendar year) not later than by 15th March of the following calendar year. If this Agreement is terminated or if it expires, regardless of the reason, the Seller shall be required to submit to FM World the certificate of residence pertaining to the past period which was not included in the previously submitted certificates within 10 days.

3.2.11. While handling direct sales of FM WORLD Products to consumers the Business Partner undertakes to comply with generally applicable laws, and so is fully and independently liable therefor.

3.2.12. The Business Partner introduces Products to its relevant market as its own responsibility. Therefore, the Business Partner undertakes to appropriately prepare FM WORLD Products prior to their marketing (in particular by checking whether the Product may be marketed at all, and if yes, under what conditions, and by customising Product labels according to the requirements of generally applicable laws specific to that market). The Business Partner also undertakes to comply with generally applicable laws regarding the Products while these are marketed. The Business Partner is fully and exclusively liable for the Products that it has introduced to a specific market. If any third party claims arise in connection with the Business Partner's marketing of Products, the Business Partner agrees to satisfy such claims fully on its own, and specifically indemnify FM WORLD Distribution and FM World from any obligation to perform under such claims. Any breach of this obligation shall result in particular in the Business Partner's obligation to bear all costs thereof incurred by FM WORLD



w wykonaniu takich rozszczeń. Naruszenie tego zobowiązania skutkowało będzie w szczególności koniecznością poniesienia przez Partnera Biznesowego wszelkich wynikłych z tego po stronie FM WORLD Distribution bądź FM World kosztów.

3.2.13. Partner Biznesowy FM WORLD Distribution jest zobowiązany do powiadamiania FM WORLD Distribution o każdej zmianie swoich danych wskazanych w Umowie.

3.2.14. Z zastrzeżeniem bezwzględnie obowiązujących przepisów prawa i postanowień Umowy oraz Regulaminu, FM WORLD Distribution ponosi odpowiedzialność tylko za szkody rzeczywiste poniesione przez Partnera Biznesowego i nie odpowiada za utracone korzyści (*lucrum cessans*).

3.2.15. Partner Biznesowy zobowiązuje się do nie ujawniania informacji stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa FM WORLD Distribution.

4. System środków związanych z naruszeniem obowiązków Partnera Biznesowego

4.1. W stosunku do Partnera Biznesowego FM WORLD Distribution, który narusza zasady Regulaminu, Planu Marketingowego, Kodeksu etycznego lub inne obowiązujące zasady działania w Sieci, ustalone przez FM WORLD Distribution, ogłoszone i znane Partnerom Biznesowym, lub nie wywiązuje się z przyjętych na siebie zobowiązań, FM WORLD Distribution przysługują następujące uprawnienia:

4.1.1. pozbawienie Partnera Biznesowego prawa do sponsorowania i polecenia nowych Partnerów Biznesowych definitywnie lub na czas oznaczony, co zostaje oznaczone w treści wypowiedzenia;

4.1.2. czasowe wypowiedzenie (zawieszenie) łączącego go z Partnerem Biznesowym stosunku prawnego na okres nie dłuższy niż 6 miesięcy. Wypowiedzenie powyższe skutkuje w szczególności pozbawieniem możliwości dokonywania zakupów w FM WORLD Distribution albo w Oddziale, oraz zawieszeniem wykonywania świadczonych dotąd na rzecz FM WORLD Distribution albo Oddziału usług reklamy Sieci i Produktów FM WORLD, w związku z czym zawieszony Partner Biznesowy nie będzie mógł uzyskać uprawnienia do Wynagrodzenia albo Rabatu handlowego w czasie zawieszenia;

4.1.3. rozwiązanie Umowy i innych umów łączących danego Partnera Biznesowego z FM WORLD Distribution bez zachowania okresu wypowiedzenia i wykreślenie Partnera Biznesowego z Bazy, jeżeli Partner Biznesowy naruszył postanowienia pkt. 3.1.8.-3.1.13., 3.2.2.-3.2.5., 3.2.13.-3.2.13., 3.2.15. Regulaminu, 4.2. Regulaminu oraz postanowienia pkt. II-IV Kodeksu etycznego;

4.1.4. pozbawienie prawa uczestniczenia w szkoleniach, kursach i spotkaniach organizowanych przez FM WORLD Distribution, Oddział, bądź FM World oraz pozbawienie prawa uczestniczenia w programach motywacyjnych ogłaszanych przez FM WORLD Distribution, Oddział lub FM World.

4.2. Uprawnienia opisane w pkt. 4.1. powyżej mogą zostać wykonane również w stosunku do Partnera Biznesowego, który podejmuje działania zmierzające do nakłonienia innego Partnera Biznesowego do rozwiązania umowy łączącej go z FM WORLD Distribution albo Oddziałem, do zaprzestania działania w swojej dotychczasowej Grupie lub do podjęcia działania w innej Grupie.

Distribution or FM World.

3.2.13. The Business Partner of FM WORLD Distribution is obliged to notify FM WORLD Distribution of any change in its data specified in the Agreement.

3.2.14. Subject to the mandatory provisions of law and the provisions of both the Agreement and the Regulations, FM WORLD Distribution shall be liable only for actual damage suffered by the Business Partner, and shall not be liable for lost profits (*lucrum cessans*).

3.2.15. The Business Partner undertakes not to disclose any information that is a trade secret of FM WORLD Distribution.

4. Measures applicable in case of breach of the obligations of the Business Partner

4.1. If FM WORLD Distribution Business Partner infringes the principles of the Regulations, Marketing Plan, Ethical Code or other operation principles binding in the Network, set by FM WORLD Distribution, announced and known to Business Partners, or the Business Partner does not fulfil their obligations, FM WORLD Distribution is entitled to:

4.1.1. deprive the Business Partner of the right to sponsor and recommend new Business Partners definitively or temporarily, which shall be determined in the termination document;

4.1.2. terminate temporarily (suspend) the legal relations with the Business Partner for the period not longer than 6 months. The termination results, in particular, the deprivation the suspended Business Partner of the possibility to purchase at FM WORLD Distribution or the Branch, as well as the suspension of advertising services of the FM WORLD Network and Products rendered in favour of FM WORLD Distribution or the Branch, therefore the suspended Business Partner shall not be entitled to the Remuneration of Trade Discount while they are suspended;

4.1.3. terminate the Agreement and other contracts binding a given Business Partner with FM WORLD Distribution without notice and remove the Business Partner from the Database, if the Business Partner violates the provisions of points 3.1.8.-3.1.13., 3.2.2.-3.2.5., 3.2.13.-3.2.13., 3.2.15. of the Regulations, 4.2. of the Regulations and the provisions of points II-IV of the Ethical Code;

4.1.4. deprive the Business Partner of the right to participate in trainings, courses and meetings organized by FM WORLD Distribution, Branch or FM World, as well as of the right to participate in the Incentive Programs announced by FM WORLD Distribution, Branch or FM World.

4.2. The rights described in the point 4.1. above may also be executed with regard to the Business Partner who takes actions leading to persuade a Business Partner to terminate the agreement binding them with FM WORLD Distribution or Branch, to cease operation in its current WORLD or to acting any other WORLD.



5. Ustanie członkostwa w Klubie FM WORLD

5.1. Partner Biznesowy może rozwiązać za tygodniowym wypowiedzeniem Umowę przez złożenie wypowiedzenia w przewidzianej przepisami prawa formie, ze skutkiem na koniec miesiąca kalendarzowego.

5.2. FM WORLD Distribution może rozwiązać z Partnerem Biznesowym Umowę z ważnych powodów za tygodniowym wypowiedzeniem ze skutkiem na koniec miesiąca. Przez ważne powody rozumie się naruszenie przez Partnera Biznesowego zasad wskazanych w pkt. 3.1.8.-3.1.13, 3.2.1.-3.2.5., 3.2.11.-3.2.13., 3.2.15. Regulaminu, 4.2. Regulaminu oraz postanowień pkt. II-IV Kodeksu etycznego. W przypadku, gdy drugą stroną Umowy jest przedsiębiorca wskazywanie ważnego powodu, o którym mowa powyżej, nie jest wymagane.

5.3. Partner Biznesowy, który zawarł Umowę z FM WORLD Distribution, może w każdym czasie od niej odstąpić ze skutkiem natychmiastowym, składając na piśmie jednostronne oświadczenie woli; w terminie 14 dni od dnia złożenia oświadczenia o odstąpieniu od Umowy odstępujący może zawrzeć umowę o odsprzedaży na rzecz FM WORLD Distribution za 90% ceny nabycia nabyte przez siebie w okresie 6 miesięcy poprzedzających odstąpienie od Umowy: Produkty i Zestawy Startowe oraz wszelkie inne materiały informacyjno-instruktażowe, reklamowe, próbki, zestawy prezentacyjne i promocyjne, ale pod warunkiem ich zwrócenia w stanie nadającym się do dalszej sprzedaży lub wykorzystania zgodnie z ich przeznaczeniem. Odstępujący od Umowy jednocześnie zwróci równowartość Rabatu handlowego albo Wynagrodzenia, uzyskanego w związku z nabyciem towarów zwracanych FM WORLD Distribution na skutek odstąpienia. Jednocześnie zostaną odpowiednio skorygowane Rabaty handlowe albo Wynagrodzenia lub Punkty uzyskane przez uczestników Sieci FM WORLD w związku z nabyciem przez Partnera Biznesowego towarów, objętych odstąpieniem. W wypadku zawarcia Umowy z Oddziałem FM WORLD uprawnienia powyższe występują w tych wypadkach, gdy przewiduje prawo państwa siedziby Oddziału.

5.4. W przypadku wycofania przez Partnera Biznesowego zgody na przetwarzanie jego danych osobowych, Umowa wygasa.

5.5. Umowa wygasa z chwilą wykreślenia z rejestru Partnera Biznesowego będącego osobą prawną bądź jednostką organizacyjną posiadającą zdolność prawną. Umowa wygasa z chwilą śmierci Partnera Biznesowego, chyba że strony Umowy przewidziały, że uprawnienia i obowiązki wynikające z Umowy przechodzą na spadkobierców.

5.6. Ustanie Umowy powoduje automatyczne rozwiązanie wszelkich innych umów zawartych pomiędzy Partnerem Biznesowym, a FM WORLD Distribution albo Oddziałem.

5.7. Ponowne wstąpienie do Klubu FM WORLD przez osobę, która przestała być Partnerem Biznesowym w związku z ustaniem Umowy, jest możliwe po upływie 6 miesięcy od dnia ustania członkostwa, z zastrzeżeniem pkt. 5.8. poniżej.

5.8. W wyjątkowych okolicznościach, odpowiednio, FM WORLD Distribution albo Oddział może zawrzeć Umowę z osobą, z którą

5. Termination of FM WORLD CLUB Membership

5.1. The Business Partner may terminate the Agreement within a week notice by submitting a notice in the form prescribed by the provisions of law, with effect at the end of a calendar month.

5.2. FM WORLD Distribution may terminate the Agreement with the Business Partner for material reasons with a week notice with the effect at the end of the month. Essential reasons include the breach by Business Partner of the provisions specified in points 3.1.8.-3.1.13., 3.2.1.-3.2.5., 3.2.11.-3.2.13., 3.2.15. of the Regulations, 4.2. of the Regulations and provisions of points II-IV of the Ethical Code. If the other party to the Agreement is an entrepreneur, indication of a material reason referred to above is not required.

5.3. The Business Partner who concluded the Agreement with FM WORLD Distribution, may withdraw from the Agreement at any time with an immediate effect by submission of the unilateral declaration of will; within 14 days from the date of submitting the declaration on the withdrawal from the Agreement, the withdrawing party may conclude an Agreement for resale to FM WORLD Distribution for 90% of the purchase price: the Products and Starter Kits and any other informative-instructional and advertising materials, samples, demonstration and promotion sets, purchased within 6 months preceding the withdrawal from the Agreement, provided that they are in the condition which makes it possible to sell them or use them in line with their purpose. The withdrawing party shall also return the equivalent of the Trade Discount or Remuneration that they have received with regard to the purchase of the Products they return to FM WORLD Distribution as result of the withdrawal. At the same time the Trade Discounts or Remuneration or Points obtained by the members of the FM WORLD Network shall be respectively corrected according to the purchase of the Products subject to the withdrawal. In case the Agreement is concluded with FM WORLD Branch, the right described above, is applicable if it is provided for by the legal regulations binding in the country of the registered office of the FM WORLD Branch.

5.4. In case the Business Partner withdraws their consent to processing of their personal data, the Agreement expires.

5.5. The Agreement shall expire upon the removal from the register, of the Business Partner being a legal person or an organizational unit with the legal capacity. The Agreement shall expire upon the death of the Business Partner, unless the parties of the Agreement provided that the rights and obligations under the Distribution Agreement transmit to the heirs of the deceased Business Partner.

5.6. Termination of the Agreement automatically results in the termination of other agreements concluded between the Business Partner and FM WORLD Distribution or the Branch.

5.7. Re-entering the FM WORLD Club by a person who has ceased to be a Business Partner due to the termination of the Agreement, is possible after 6 months from the date of termination of membership, subject to point 5.8 below.

5.8. In exceptional circumstances respectively FM WORLD Distribution or Branch may conclude an Agreement with the person



taka umowa ustała, przed upływem 6 miesięcznego terminu, o którym mowa w punkcie poprzedzającym.

5.9. Kierownictwo nad Grupą Partnerów Biznesowych utworzoną przez Partnera Biznesowego, którego Umowa wygaśa, przechodzi na Sponsora bezpośrednio najbliższemu Partnerowi Biznesowemu, którego członkostwo ustało, z tym zastrzeżeniem, iż w wyjątkowych okolicznościach FM WORLD Distribution może przyznać kierownictwo nad Grupą innemu podmiotowi niż bezpośredni Sponsor. Sponsor jest uprawniony i zobowiązany do prowadzenia działalności z wykorzystaniem Numeru Partnera Biznesowego, którego członkostwo ustało, chyba że nie uzyskał on w żadnym z 6 miesięcy poprzedzających jej ustanie Poziomu efektywności – zgodnego z Planem Marketingowym – w wysokości co najmniej 12%. W tym ostatnim wypadku Sponsor nie jest uprawniony do prowadzenia działalności z wykorzystaniem Numeru Partnera Biznesowego, którego członkostwo ustało.

5.10. Partner Biznesowy wyraża zgodę na przeniesienie praw i obowiązków wynikających z niniejszej Umowy na Oddział FM WORLD na wypadek wygaśnięcia umowy franchisingowej łączącej FM World z FM WORLD Distribution. Oświadczenie w przedmiocie przeniesienia praw i obowiązków na Oddział FM WORLD w imieniu FM WORLD Distribution może złożyć także FM World. W wypadku przeniesienia praw i obowiązków wynikających z niniejszej Umowy na Oddział Partner Biznesowy zachowuje dotychczasowy Numer. Postanowienia pkt. 5.7. powyżej nie mają zastosowania w wypadkach, o których mowa w niniejszym punkcie.

6. Postanowienia końcowe

6.1. Niniejszy Regulamin normuje stosunki prawne pomiędzy FM WORLD Distribution a Partnerem Biznesowym FM WORLD Distribution.

6.2. W swojej działalności FM WORLD Distribution posługuje się Kodeksem etycznym, który jest dostępny po zalogowaniu na stronie internetowej www.registrer-global.fmworld.com, jak również w FM WORLD Distribution pod adresem: ul. Żmigrodzka 247, 51-129 Wrocław.

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

6.4. FM WORLD Distribution może dokonać z ważnych przyczyn zmiany Regulaminu, Planu Marketingowego, Kodeksu etycznego, a także innych dokumentów określających wzajemne stosunki pomiędzy Partnerem Biznesowym a FM WORLD Distribution. Za ważne przyczyny uważa się wprowadzenie odmiennego od obecnych Poziomu, wprowadzenie nowych Produktów do sprzedaży w Sieci, nabycie uprawnień do korzystania ze Znaku FM WORLD, konieczność wprowadzenia zmian w zasadach naliczania Rabatu handlowego albo Wynagrodzenia, konieczność dostosowania postanowień Regulaminu do obowiązujących przepisów prawnych, konieczność uregulowania zasad dotyczących członkostwa w Klubie FM WORLD nieobjętych dotychczas Regulaminem, a budzących spory lub wątpliwości w stosowaniu przez Partnerów Biznesowych, wprowadzenie przez FM WORLD Distribution nowych rozwiązań funkcjonalnych, organizacyjnych lub technicznych, modyfikacja bądź zmiana systemu informatycznego, przy pomocy którego FM WORLD

with whom such contract has ceased, before the 6 month period referred to in the preceding paragraph.

5.9. Management over the WORLD of Business Partners created by a Business Partner, whose Agreement expired, passes to the Sponsor directly next to the Business Partner, whose membership terminated, with the provision that, in exceptional circumstances, FM WORLD Distribution may grant the management over the WORLD to another entity than the direct Sponsor. The Sponsor is entitled and obliged to conduct business using the Number of the Business Partner, whose membership was terminated, unless they have not reached an Effectiveness Level of minimum 12%, in accordance with the Marketing Plan, within the six months preceding the termination of the Agreement. In the latter case, The Sponsor is not authorized to conduct business using the Business Partner's Number, whose membership ceased.

5.10. Business Partner agrees to transfer rights and obligations under this Agreement to a FM WORLD Branch in the event of the expiry of the franchise agreement binding FM World with FM WORLD Distribution. Statement on the transfer of rights and obligations to the FM WORLD Branch on behalf of FM WORLD Distribution may be also submitted by FM World. Business Partner, in the case of transfer of rights and obligations under this Agreement to the Branch, retains the existing Number. The provision of the point 5.8. above is not applicable in cases described in this paragraph.

6. Final provisions

6.1. These Regulations govern the legal relationship between FM WORLD Distribution and the FM WORLD Distribution Business Partner.

6.2. In its activity FM WORLD Distribution uses the Ethical Code, which is available after logging in on the website www.registrer-global.fmworld.com, as well as at FM WORLD Distribution at: 247 Żmigrodzka Street, 51-129 Wrocław.

6.3. In cases not provided for by provisions of these Regulations, the provisions of applicable law binding in Poland shall apply, including the Civil Code.

6.4. FM WORLD Distribution may, due to material reasons, change the Regulations, Marketing Plan, Ethical Code, as well as other documents determining the relations between a Business Partner and FM WORLD Distribution. The material reasons include the introduction of a different Level, introduction of new Products to the sales in the Network, the acquisition of rights to use the FM WORLD Trademark, the need for changes in the rules for calculating Trade Discount or Remuneration, the need to adapt the provisions of the Regulations to the existing legislation, the need to regulate the rules regarding membership in the FM WORLD Club hitherto not covered by the Regulations and raising dispute or doubt as to the application of the Business Partners, the introduction of the FM WORLD Distribution new functional, organizational or technical solutions, modification or change of the IT system by which the FM WORLD Distribution performs its



Distribution wykonuje swoje zobowiązania względem Partnerów Biznesowych.

6.5. W terminie 14 dni od dnia otrzymania powiadomienia Partner Biznesowy FM WORLD Distribution będzie miał prawo odmowy wyrażenia zgody na proponowaną zmianę Regulaminu. Brak oświadczenia złożonego w przewidzianej przepisami formie w powyższym terminie będzie równoznaczny z akceptacją proponowanej zmiany. Odmowa wyrażenia zgody na zaproponowaną zmianę Regulaminu złożona w powyższym terminie będzie równoznaczna z wypowiedzeniem Umowy.

obligations to its Business Partners.

6.5. The Business Partner FM WORLD Distribution shall have the right to refuse the acceptance of the proposed change of Regulations within 14 days from the day they receive the notification about the change of the Regulations. Failure to submit the declaration, in the form prescribed by the provisions of law, shall be regarded as an acceptance of the proposed change. The refusal to accept the proposed change of the Regulations submitted in the aforementioned time limit shall be equivalent to the termination of the Agreement.