

Neways
Direttive
aziendali



1. Definizioni
2. La consulenza
3. Codice di comportamento per consulenti
4. Sponsorizzazione
5. Neways a altre aziende
6. Presentazione in pubblico, protezione del nome, logo del consulente
7. Informazioni sui prodotti, materiale di vendita e promozionale
8. Siti Web e negozi online
9. Consulenza di coniugi e conviventi
10. Regolamentazione delle restituzioni
11. Cessione e caso di successione

Direttive aziendali della Neways GmbH

1. Definizioni

1.1. „Neways“ sta per Neways GmbH, Konrad-Adenauer-Ring 13, 65197 Wiesbaden (Pretura di Wiesbaden, pag. reg. impr. 20683)

1.2. “Consulente“ sta per chi esercita una professione autonoma e opera per la Neways sulla base di un contratto di consulenza.

1.3. “Downline“ indica una linea di altri consulenti che vengono associati a un consulente e comprende tutti gli altri consulenti che sono stati personalmente da lui sponsorizzati, tutti gli altri consulenti sponsorizzati a loro volta da consulenti sponsorizzati personalmente nonché tutti gli altri consulenti che, in ordine decrescente, sono stati sponsorizzati secondo questi principi, fino e inclusi quei consulenti che finora non hanno sponsorizzato nessun consulente.

1.4. “Upline“ indica una linea di consulenti e comprende tutti i consulenti alla cui Downline si deve ascrivere un consulente.

1.5. “Sponsorizzare“ significa ottenere attraverso un’attività di intermediazione autonoma che una persona stipuli un contratto di consulenza con la Neways. Chi fornisce per prima questa prestazione è “Sponsor“ del consulente se e nella misura in cui è indicato come tale nella domanda di consulenza accettata dalla Neways.

1.6. Il “Contratto di consulenza“ è il contratto stipulato per iscritto tra il consulente e la Neways.

1.7. La “direttive aziendali“ sono le disposizioni aziendali della Neways nella loro versione di volta in volta in vigore.

1.8. Il “Piano di marketing“ è il programma di marketing della Neways nel quale vengono stabilite le condizioni

che danno diritto a un consulente di avere un bonus e il relativo ammontare.

1.9. Il “Bonus“ è il compenso che un consulente riceve dalla Neways per la sua attività.

1.10. “Prodotti Neways“ sono tutti i prodotti offerti dalla Neways o da un’azienda a lei collegata.

2. La consulenza

2.1 Possono diventare consulenti solo:

- persone fisiche che hanno compiuto il 18o anno di età e che risiedono in Germania o in Austria;
- società di capitale o società di persone (p. es. Srl oppure Snc);
- altre società di capitale (p. es. la Ltd. britannica), se sono iscritte nel registro delle imprese con sede o filiale in Italia, Spagna, Germania o in Austria.

2.2 Non possono diventare consulenti:

- collaboratori della Neways e loro familiari nonché altre persone che vivono in un nucleo familiare con un collaboratore della Neways;
- il coniuge di un consulente come anche tutte le altre persone che vivono con un consulente in un nucleo familiare, specialmente conviventi e figli;
- tutte le società alle quali partecipa direttamente o indirettamente una delle suddette persone.

2.3 Al termine di una consulenza è possibile ripresentare una domanda di consulenza solo dopo la scadenza di un anno.

2.4 Il presupposto per una consulenza è una relativa domanda debitamente compilata; le società devono allegarvi una copia dell’estratto del registro delle imprese tedesco italiano, spagnolo o austriaco.

2.5 La Neways può, a sua discrezione, accettare o respingere una domanda di consulenza; la Neways non è tenuta a motivare la sua decisione.

3. Codice di comportamento per consulenti

3.1 Per un’attività presso la Neways, ogni consulente deve attenersi assolutamente alle regole derivanti dal contratto di consulenza, dalle direttive aziendali e dal piano di marketing e adempiere scrupolosamente e responsabilmente agli obblighi da ciò risultanti.

3.2 Se la Neways è socia di associazioni nazionali o internazionali per la vendita diretta, per l’esercizio della sua attività il consulente deve rispettare rigorosamente gli standard comportamentali stabiliti da queste associazioni per i soci e i loro rappresentanti addetti alla vendita. La Neways comunicherà al consulente i relativi standard comportamentali da rispettare.

3.3 Un consulente non si esprimerà mai in modo negativo o sprezzante sulla Neways, sui collaboratori della Neways o su altri consulenti o prodotti Neways.

3.4 Tutte le dichiarazioni di un consulente relative a prodotti Neways devono concordare con le indicazioni della Neways, specialmente con il catalogo dei prodotti, le etichette e altre informazioni sui prodotti. Ai prodotti Neways non deve in nessun caso essere attribuito un effetto terapeutico o curativo.

3.5 Un consulente non può modificare i prodotti Neways o la loro confezione

e nemmeno consentire che tali modifiche vengano eseguite.

3.6 Un consulente non può passare alla Neways ordini in nome di un altro consulente.

4. Sponsorizzazione

4.1 Ogni consulente può sponsorizzare altre persone conformemente alle norme delle regolamentazioni del contratto di consulenza, delle direttive aziendali e del piano di marketing.

4.2 Ogni persona può scegliere liberamente il suo sponsor fino all'accettazione della domanda di consulenza. Ciascun consulente può avere solo uno sponsor.

4.3 Ogni sponsor ha l'obbligo di aiutare al meglio il nuovo consulente acquisito nella creazione di un'attività propria.

4.4 Un consulente non deve cercare di prendere a sua volta come nuovo consulente una persona che un altro consulente si è già accaparrato per una consulenza. Se nascono discrepanze tra consulenti, la Neways non è obbligata a decidere in merito ed è autorizzata ad accettare la domanda pervenuta per prima.

4.5 Un cambio dello sponsor in linea di principio non è contemplato, a eccezione del seguente caso: un consulente può cambiare lo sponsor entro i primi 14 giorni della consulenza, se è in possesso di un permesso scritto dello sponsor originale.

4.6 Qualsiasi forma di accaparramento per la propria downline di un consulente sponsorizzato da un altro consulente, specialmente la presa di contatto con un consulente con l'obiettivo di indurlo indirettamente o direttamente a cambiare sponsor, è vietata.

4.7 Durante l'acquisizione di nuovi consulenti, un consulente non deve descrivere le opportunità del modello commerciale, specialmente i possibili introiti, in modo esagerato. Ha l'obbligo di spiegare a chi è interessato

alla consulenza il modello commerciale e soprattutto il piano di marketing in modo esauriente e appropriato, evidenziando quando segue:

- un consulente non è obbligato all'acquisto di prodotti e, all'infuori della commissione amministrativa conf. n. 3.4 del contratto di consulenza, non deve versare altri diritti;
- il successo di un consulente dipende dall'idoneità personale per il lavoro e dall'impegno personale;
- un consulente non riceve alcuna retribuzione per il solo fatto di avere sponsorizzato un nuovo consulente.

4.8 Un consulente non deve asserire, né attraverso un esempio specifico né in qualsiasi altra forma, che un consulente ha ottenuto o può raggiungere un determinato reddito se contemporaneamente non dichiara quanto segue: "Questo esempio di introito non rappresenta alcun reddito tipico e medio, poiché gli introiti di un consulente possono oscillare fortemente a seconda della personalità individuale, dell'impegno personale e da molti altri fattori."

4.9 In caso di inviti di interessati alla partecipazione a manifestazioni, il consulente deve sempre assicurare che lo scopo della manifestazione sia chiaramente riconoscibile.

5. Neways a altre aziende

5.1 Un consulente non deve mai esprimersi in modo negativo o sprezzante su altre aziende e i loro prodotti, questo dicasi specialmente per aziende in concorrenza con la Neways.

5.2 Ai sensi del comma 4.2 del contratto di consulenza, se un consulente, oltre alla sua attività per la Neways, offre lecitamente merce o servizi di un'altra azienda, deve tenere rigorosamente e completamente separata questa attività da quella che svolge per la Neways. A un consulente è quindi vietato in modo particolare offrire o pubblicizzare altre merci o servizi insieme con prodotti Neways o nell'ambito delle medesime attività di vendita e promozionali nonché fare riferimento in qualsiasi forma

durante la vendita di altre merci o servizi alla Neways e al suo stato di consulente.

5.3 In conformità con il n. 4.3 del contratto di consulenza, un consulente non deve invitare altri consulenti a offrire merci o servizi di un'altra azienda oltre o al posto della sua attività presso la Neways oppure a incentivarne le vendite in qualsiasi modo. Al consulente è quindi vietato contattare altri consulenti con l'obiettivo di interessarli ad altre attività se non a quella per la Neways, e questo anche se l'altra azienda non è in rapporti concorrenziali diretti con la Neways.

6. Presentazione in pubblico, protezione del nome, logo del consulente

6.1 Durante la sua attività, il consulente deve sempre presentarsi come titolare di un'attività produttiva indipendente e responsabile in proprio e non destare mai l'impressione di essere un collaboratore dipendente della Neways oppure di essere autorizzato a rilasciare dichiarazioni a nome della Neways.

6.2 Il nome "Neways" e le denominazioni dei singoli prodotti Neways sono ampiamente protetti legalmente. Al consulente è proibito utilizzare letteralmente o in forma simile o modificata la denominazione di un prodotto Neways per indicare o richiamare l'attenzione sulla sua attività. A un consulente non è soprattutto permesso utilizzare il nome "Neways" o la denominazione di un prodotto Neways letteralmente o in forma simile o modificata come parte costitutiva della sua ditta, per il suo indirizzo e-mail o per registrazioni in elenchi telefonici o settoriali, lo stesso dicasi per l'URL (Universal Resource Locator = indirizzo Web) e i nomi del dominio o subdominio di un sito Web.

6.3 Il consulente è autorizzato ad usare il logo realizzato dalla Neways espressamente per i consulenti aggiungendo sempre “consulente autonomo” oppure “consulente autonomo per prodotti Neways.

7. Informazioni sui prodotti, materiale di vendita e promozionale

7.1 La Neways consiglia che il consulente usi esclusivamente le informazioni sui prodotti, i materiali di vendita e promozionali messi da lei a disposizione. Se il consulente li acquista, i relativi fatturati non vengono conteggiati sul fatturato personale mensile o su quello del gruppo e questi acquisti non danno diritti a bonus.

7.2 Tutte le informazioni sui prodotti, i materiali di vendita e promozionali messi a disposizione dalla Neways sono protetti da copyright. Il consulente può riprodurli solo previa autorizzazione scritta della Neways.

7.3 Se il consulente crea materiale pubblicitario proprio, per il suo uso deve rispettare le regole dei prossimi comma da 7.4. a 7.5.

7.4 Nei mezzi pubblicitari, il consulente deve indicare esplicitamente la sua persona come editore e responsabile con l'aggiunta “consulente autonomo” oppure “consulente autonomo per prodotti Neways e non destare l'impressione che i mezzi pubblicitari possano essere della Neways. Il consulente deve evitare qualsiasi somiglianza con informazioni sui prodotti, materiali di vendita e promozionali e altri mezzi pubblicitari della Neways come anche tralasciare qualsiasi riferimento diretto alla Neways, specialmente l'indicazione dell'indirizzo della ditta o del sito Web della Neways.

7.5 Prima di utilizzare i mezzi pubblicitari creati in proprio, il consu-

lente ha l'obbligo di fare verificare l'ammissibilità giuridica del contenuto e specialmente le dichiarazioni fatte da un avvocato competente e di seguire tutte le indicazioni e considerazioni.

7.6 Il periodico Neways “Primetime”, come rivista aziendale interna serve esclusivamente all'informazione dei consulenti. Il consulente non può fotocopiarlo o riprodurlo in altro modo, non importa se interamente o parzialmente. Non può usare la rivista nemmeno per pubblicizzare prodotti.

8. Siti Web e negozi online

8.1 Ogni consulente può crearsi un sito Web proprio. Se in questo sito pubblica prodotti Neways o fa presente il suo stato di consulente, deve rispettare le regole dei prossimi comma da 8.2. a 8.5.

8.2 Il consulente deve indicare esplicitamente la sua persona come editore e responsabile del sito Web con l'aggiunta “consulente autonomo” oppure “consulente autonomo per prodotti Neways e non destare l'impressione che il sito Web possa essere un sito Web della Neways. Il consulente deve evitare qualsiasi somiglianza con siti Web della Neways come anche tralasciare qualsiasi riferimento diretto alla Neways, specialmente l'indicazione dell'indirizzo della ditta o di un link al sito Web della Neways.

8.3 Sul sito Web possono essere pubblicati e commercializzati esclusivamente prodotti Neways. Pubblicizzare oppure offrire altri prodotti o servizi non è consentito. Il sito Web non deve aver connessioni con altri siti Web.

8.4 Se il consulente offre prodotti Neways in un negozio online, deve allestire un'area clienti protetta.

8.5 Prima di mettere online il sito Web, il consulente ha l'obbligo di fare verificare l'ammissibilità giuridica del contenuto e specialmente le dichiarazioni fatte da un avvocato competente e di seguire tutte le indicazioni e considerazioni.

9. Consulenza di coniugi e conviventi

9.1 Ai sensi del comma 2.2 delle direttive aziendali, il coniuge o il convivente di un consulente non può diventare egli stesso consulente; il coniuge o il convivente può tuttavia partecipare alla consulenza. In questo caso la domanda di consulenza deve essere firmata da entrambi, consulente e coniuge o convivente.

9.2 Se un consulente contrae matrimonio con un altro consulente, inizia una convivenza registrata oppure se due consulenti vivono permanentemente in un'altra forma in un nucleo familiare comune, una delle consulenze in essere deve essere disdetta e l'altra può continuare come consulenza comune.

9.3 In caso di separazione o divorzio di consulenti che hanno una consulenza comune, la Neways tratterà tale consulenza come comune fino a quando

- alla Neways viene presentato un accordo giuridicamente valido secondo il quale uno dei due consulenti prosegue la consulenza da solo e l'altro si dimette oppure
- i consulenti presentano di comune accordo e congiuntamente una proposta scritta per la separazione della consulenza, che la Neways approva.

10. Regolamentazione delle restituzioni

10.1 Il consulente ha la possibilità di restituire alla Neways i prodotti Neways entro due mesi dal ricevimento della fornitura a condizione che siano intatti, sigillati (solo gli imballaggi esterni possono essere aperti) e rivendibili. I mezzi promozionali e i documenti di vendita sono esclusi dal diritto di restituzione. Set e pacchetti offerti nell'ambito di campagne speciali non-

ché pacchetti offerti regolarmente possono essere ritirati solo se integri.

10.2 Ogni rispedizione deve essere precedentemente comunicata all'assistenza clienti Neways al numero +49 (0)611 – 8804-03 oppure all'indirizzo di posta elettronica service@newaysonline.de. Le spese e il rischio della rispedizione alla Neways sono a carico del consulente. La Neways rifiuterà l'accettazione di pacchi spediti "non affrancati".

10.3 Per la restituzione, il consulente deve usare la bolla di resa allegata alla fornitura. Tale bolla deve essere debitamente compilata e devono essere indicati specialmente il numero dell'articolo, la quantità dei prodotti rispediti e il motivo della resa del prodotto. Le restituzioni vengono evase solo se la bolla di resa è allegata debitamente compilata. Diversamente, dopo una settimana la Neways rispedisce la merce al consulente addebitandogli le relative spese.

10.4 Se il consulente fa uso della possibilità di restituzione, gli viene rimborsato il prezzo d'acquisto da lui versato meno diritti fissi pari al 10% del prezzo d'acquisto.

10.5 Se la resa dei prodotti avviene nello stesso mese dell'ordinazione, l'accreditamento del prezzo d'acquisto o l'addebito PV vengono considerati nell'ambito del calcolo della provvigione del consulente e dell'upline del mese in corso. Se la restituzione dei prodotti avviene dopo la fine del mese e il consulente ha già percepito provvigioni sui prodotti resi, esse verranno detratte da quella del mese successivo. Se risulterebbe un saldo negativo, il consulente dovrà compensarlo al più tardi con il suo prossimo ordine. Con la correzione dell'andamento del bonus si può giungere anche a correzioni nei ranghi del consulente e dell'upline.

10.6 Se sono stati forniti prodotti Neways difettosi, trovano applicazione le norme di legge. Il consulente deve comunicare immediatamente alla Neways i difetti della merce fornita al numero +49 (0)611 – 8804-03 oppure all'indirizzo di posta elettronica service@newaysonline.de. I questi casi le spese della rispedizione sono a carico della Neways.

10.7 Per le ordinazioni di clienti privilegiati, trovano conforme applicazione le precedenti regolamentazioni.

11. Cessione e caso di successione

11.1 I diritti derivanti dalla consulenza possono essere ceduti solo allo sponsor del consulente, a un consulente sponsorizzato personalmente dal consulente oppure a una persona che non è ancora consulente; allo sponsor del consulente spetta un diritto di prelazione. Ogni cessione necessita della precedente autorizzazione scritta della Neways, che non è tuttavia obbligata al consenso.

11.2 In caso di decesso del consulente, la consulenza può essere trasferita a uno dei suoi eredi se ciò viene richiesto per iscritto e da tutti gli eredi. Per il trasferimento trova applicazione la regolamentazione e le condizioni del comma 11.1. Il diritto di prelazione dello sponsor viene meno. Se non si giunge a un trasferimento, la consulenza termina con il decesso del consulente.

