

Regeln des Metalubs Karrieresystems ***(Anlage zum Mitgliedsvertrag)***

Metalubs SRL (im Folgenden Administrator), koordiniert die Tätigkeiten des Metalubs Distribution Network (im Folgenden MDN) und die Mitglieder des Vertriebsnetzes (im Folgenden Mitglieder).

Metalubs SRL – als einziger Vertreter der Metalubs-Produkte – zielt darauf ab den MDN-Mitgliedern die notwendigen Produkten und Koordination im Umfang ihrer Möglichkeiten zu bieten.

1. Allgemeines

1.1 Die Bedingungen des Rechtsverhältnisses

Jede Person über 18 oder jede juristische Person kann MDN-Mitglied werden, mit der Bedingung ein MDN-Mitgliedsvertrag unterzeichnet zu haben. Eine natürliche oder juristische Person kann nur einen Vertrag unterzeichnen.

1.2 Die Zusammenarbeit

Die Mitglieder arbeiten einzeln (auf eigene Gefahr und Kosten), haben keine Verpflichtungen in Bezug auf den Vertrieb oder die Organisation von Netzwerken, aber immer ohne die MDN Interessen zu schädigen.

Die Mitglieder sind keine geographischen Grenzen in ihrer Tätigkeit gesetzt, wenn MDN keine Exklusivverträge geschlossen hat in den Ländern, in denen sie tätig sind. Die Mitglieder haben die Pflicht, die Gesetze des Landes zu befolgen, in denen sie tätig sind und sind für ihre Handlungen rechtlich verantwortlich.

1.3 Die Gebiete der Vertriebsnetze

Die Mitglieder können internationale Vertriebsnetze aufbauen und der Administrator wird aufgrund der Rechnung die Provisionen für ihre Tätigkeit nach den Gesetzen des Landes zahlen. Die Mitglieder haben das Recht, die MDN-Produkte in jedem Land zu vertreiben, in denen kein benannter Importeur gibt und wenn es einen gibt, wird er die Käufer an diesem weiterleiten. Alle Verkäufe werden mit dem Code des Mitglieds registriert, der den Verkauf erzeugt.

1.4 Rechtliche Hinweise, Handlungen und Vertretung

In Bezug auf die Handels- und Verkehrsverträge, haben die Mitglieder kein Recht Handlungen und Erklärungen im Namen von MDN zu machen. Nur der Administrator hat das Recht, Rechtshandlungen und Erklärungen zu erteilen. Durch die Unterzeichnung des Vertrags stimmen die Mitglieder zu MDN ****nicht**** für den Vertrieb anderer Produkte oder für andere Aktivitäten zu verwenden. Die internen Informationen werden mit Diskretion behandelt und dürfen Konkurrenten oder anderen Unternehmen nicht weitergegeben werden. Den Mitglieder dürfen auf ihren Visitenkarten oder Anzeigen die nächsten Bezeichnungen nicht verwenden: Generalvertreter, Gebietsvertreter usw. Sie dürfen nur den innerhalb des Netzwerkes erworbenen Titel verwenden (Mitglied, Junior-Mitglied, Advanced-Mitglied, Leader usw.) Wenn ein Mitglied an einer Konferenz oder Fachmesse teilnehmen will, muss er den Verwalter durch den Leader darüber benachrichtigen. Dies gilt auch für die Werbespots im Fernsehen oder Radio.

Bei der Verkaufsförderung der MDN-Produkte in jeder Art von kommerziellem Sonderangebot unabhängig vom Medium, muss zumindest der angezeigte Mindestpreis der empfohlene Mindestpreis sein. Die Nichteinhaltung dieser Regelung führt zur Beendigung des Mitgliedsvertrages.

1.5 Die Bedingungen der Vertragskündigung

Die Assoziation mit MDN kann von einer Einzelperson oder juristische Person erfolgen.

Mit der Unterzeichnung des Vertrages stimmen individuelle Personen zu, dass sie Metalubs-Produkte nur für ihren persönlichen Gebrauch kaufen, ohne sie weiterzuverkaufen, sie können jedoch Mitgliedsnetze entwickeln. Mitglieder können Produkte nur unter Beachtung der Gesetze des Landes vertreiben, wo sie tätig sind.

Die Bedingungen für die Unterzeichnung eines Vertrages sind wie folgt:

- Ausfüllen eines Vertrages mit allen Daten des neuen Mitglieds auf www.metalubs.com oder ein Formular ausfüllen.
- Kauf des Partner-Produktpakets, das enthält: ein beliebige Kombination von Produkten, die bei dem empfohlenen Preis bis 72 Punkte betragen und ein jährlicher Mitgliedsbeitrag für ein Jahr. Der Code auf dem Vertrag wird der Registrierungscode des neuen Mitglieds sein.
- Empfehlung von einem registrierten Mitglied, der Sponsor, die Unterschrift und Daten des Sponsors auf dem Vertrag

1.6 Die Übertragung der Mitgliedsrechte

Bei einem evtl. Verkauf eines Unternehmens wird das Recht fortgesetzt. Die Mitgliedschaft kann nicht verkauft werden. Die Mitgliedsrechte können an einem vom Mitglied gegründeten Unternehmen übertragen werden. Ein Mitglied kann schriftlich eine Namensänderung beantragen. Ein Mitglied kann auch einen Vertreter nennen. Die Mitgliedsrechte können übertragen werden. Wenn ein verstorbene Mitglied keinen Nachfolger hat hört das Recht am Ende des Monats auf. Das Netzwerk wird mit der oberen Ebene zusammengeführt.

1.7 Die Kündigungsfrist

Im Falle der Beendigung des Vertrages zwischen den Parteien beträgt die Kündigungsfrist 30 Tage, die Kündigung muss eine schriftliche Begründung enthalten. Der Verwalter hat das Recht den Vertrag mit sofortiger Wirkung in den folgenden Fällen zu kündigen: schwere Verletzung der Regelungen durch das Mitglied, in irgendeiner Weise, die der Interesse der MDN schadet, Vermarktung der Produkte mit niedrigeren Preisen, als in der Preisliste und in anderen, beim Punkt 1.8 aufgeführten Fällen.

1.8 Die Gültigkeitsdauer des Partnervertrags

Der Vertrag läuft am Ende des Jahres ab, nach dem Jahr, in dem dieser unterzeichnet wurde. Die Bedingung der Verlängerung ist die Anhäufung von mindestens 72 Punkten pro Jahr. Persönliche Ankäufe und neu geschlossene Mitgliedsverträge zählen auch zu den Punkten. Der Vertrag wird beendet, wenn das Mitglied nicht 72 Punkte im Zeitraum von einem Jahr sammelt. Nach

Beendigung einer Mitgliedschaft kann dieser Status nur durch die Unterzeichnung eines neuen Vertrags bei der gleichen Sponsor-Linie, mit allen Bedingungen vom Punkt 1.7 neu erhalten werden. In diesem Fall wird das Mitglied eine neue Registrierungsnummer erhalten und kann den Netzwerkaufbau neu starten. Ein Jahr nach der Beendigung des Vertrages ist es möglich, an einer anderen Sponsor-Linie zu registrieren.

1.9 Berufsausbildungsseminare und andere von MDN angebotene Ereignisse:

Für die Mitglieder: alle von MDN organisierte Veranstaltungen und Schulungen, kostenlos oder kostenpflichtig.

Einladung - nur für spezielle Schulungen und Veranstaltungen

Die Reisekosten, besondere Ausgaben (Essen, Getränke usw.) und andere Dienstleistungen, die nicht im Programm stehen werden von den Mitgliedern getragen.

2. Karriere

2.1 Positionsbestimmung und Vergütung

Die Positionsbestimmung erfolgt ausschließlich auf der Grundlage der Ergebnisse mit der Berücksichtigung der Leistungen der Mitglieder im System. Die Leistungen der Mitglieder werden in den angehäuften Punkt umgerechnet.

Berechnungsmethode: die durch von den direkten Mitgliedern des persönlichen Netzwerks angesammelten Punkte werden zu den persönlichen Punkten addiert. Die Punkte werden in der vom Verwalter erstellten Preisliste enthalten. Die Werte aus der Preisliste sind sofort gültig.

Bis einschließlich Senior-Mitglied Status werden zu jedem Monatsbeginn die Punkte zu denen des vorherigen hinzugefügt, diese werden kontinuierlich Addiert ohne die Möglichkeit der Stornierung. Von der Leader-Ebene an werden die vorhandenen Punkte aus dem Netzwerk hinzugefügt und die persönlichen Punkte werden jeden Monat von Null gerechnet.

Im Fall der Beendigung des Vertrages werden die Mitglieder des persönlichen Netzwerks zur oberen Ebene des jeweiligen Netzwerks zugewiesen. Änderungen in der Ebene können nicht im Laufe des Monats vorgenommen werden, da die Qualifikationen am Ende des vorherigen Monats gemacht wurden. Die Zuschüsse der Mitglieder werden auf der Grundlage der verfügbaren Karrieretabelle berechnet.

2.2. Fördermöglichkeiten

Die Karrieretabelle enthält 9 Ebenen. Die Bedingungen für jede Ebene sind wie folgt:

- Junior-Mitglied - automatisch alle Einzel und juristische Personen, sobald sie im Rechtsverhältnis als MDN Mitglied stehen
- Advanced-Mitglied - häuft 500 Punkte an
- Senior-Mitglied – häuft 1000 Punkte an
- Leader – über 3500 Punkte/Monat und 3 Senior-Mitglieder/Monat aus dem privaten Netzwerk, aus der gleichen oder einer anderen Sponsor-Linie. Die Leaders können ihre Titel offiziell verwenden (auf Visitenkarten, Stempel usw.)
- Bronze Leader – über 5000 Punkte / Monat und 3 Senior-Mitglieder/Monat aus dem privaten Netzwerk, aus der gleichen oder einem anderen Sponsor-Linie. Die Bronze Leaders können ihre Titel offiziell verwenden (auf Visitenkarten, Stempel usw.)
- Silver Leader – über 15000 Punkte / Monat und 3 Senior-Mitglieder/Monat aus dem privaten Netzwerk, aus der gleichen oder einem anderen Sponsor-Linie. Die Silver Leaders können ihre Titel offiziell verwenden (auf Visitenkarten, Stempel usw.)
- Gold Leader – über 50000 Punkte / Monat und mindestens 9 Mitglieder mit mindestens Bronze Leader-Rang / Monat aus dem privaten Netzwerk, aus der gleichen oder einem anderen Sponsor-Linie. Die Gold Leaders können ihre Titel offiziell verwenden (auf Visitenkarten, Stempel usw.)
- Platinum Leader – über 150000 Punkte / Monat und mindestens 15 Mitglieder von mindestens Bronze Leader-Rang + ein Gold Leader-Rang / Monat aus dem privaten Netzwerk, aus der gleichen oder einem anderen Sponsor-Linie. Die Platinum Leaders können ihre Titel offiziell verwenden (auf Visitenkarten, Stempel usw.)
- Diamond Leader – über 500000 Punkte / Monat und mindestens 21 Mitglieder mit mindestens Bronze Leader-Rang + 3 mit Gold Leader-Rang / Monat aus dem privaten Netzwerk, aus der gleichen oder einem anderen Sponsor-Linie. Die Diamond Leaders können ihre Titel offiziell verwenden (auf Visitenkarten, Stempel usw.)

Für die Rangstufen, die bestimmte Strukturen (Leaders) erfordern, sollten die qualifizierten Mitglieder nicht unbedingt in direktem Kontakt mit ihren Sponsoren sein, sie können in den gleichen oder verschiedenen Linien sein.

Das Wechseln von einem Rang zu einem anderen geschieht am Ende des Monats. Die Qualifikation der Mitglieder vom Leader-Rang an, wird aufgrund der Ergebnisse des jeweiligen Monats berechnet und wird nicht durch den Ergebnissen der vorherigen Monate beeinflusst.

2.3. Die Mitglieder haben folgende Rechte:

- Beschaffung der Metalubs Produkte zu einem reduzierten Preis
- Anschaffung neuer Mitglieder

- Empfangen von Zahlungen aufgrund ihrem Rang, in Übereinstimmung mit den Gesetzen für natürlichen Personen und juristischen Personen
- Teilnahme an Seminaren und Schulungen.

Im Fall der Beendigung des Mitgliedsvertrages eines direkten Kontakts kann sein Netzwerkteil dem persönlichen Netzwerk beigefügt werden. Aktive Mitglieder haben ein Recht und Interesse, die Mitglieder ihres eigenen Netzwerks zu unterstützen, indem sie alle Informationen schnell und genau weiterleiten.

Die Mitglieder arbeiten auf eigene Initiative, auf eigene Kosten und Risiko. Mit der Unterzeichnung der Mitgliedsvertrags stimmen die Mitglieder zu die Gesetze und Vorschriften des Landes einzuhalten, in denen sie tätig sind und übernehmen die (finanzielle und rechtliche) Verantwortung für ihre Tätigkeit im MDN.

2.4. Das Einkommen eines Mitglieds hat folgende Komponenten

- Im Falle der direkten Kauf: die Differenz zwischen dem empfohlenen Preis und dem Mitgliederpreis und die Zuschüsse für den direkten Verkauf, zu der entsprechenden Kategorie
 - Das Einkommen nach Umsatz, aus der Differenz der Kategorien zwischen den Mitgliedern und ihren Partnern (ob vorhanden) nach der Karrieretabelle
 - Provision nach den neuen Mitgliedern, die durch den Sponsor-Mitglieder eingeführt wurden, die Niveaudifferenz zwischen ihrem eigenen Rang und der Junior Level + Differenz zwischen dem empfohlenen Preis und dem Partnerpreis.
- Die Netzprovision wird aufgrund der Gruppenumsatz monatlich berechnet. Die Provision wird aufgrund der Rangdifferenz innerhalb der Mitglieder eines Netzwerks bezahlt. Im Falle einer Ranggleichheit werden keine Provisionen erteilt (z.B. Die Provision eines Silber-Leaders nach einem Silber-Leader in der Struktur beträgt 0%).
- Die Provisionen von einem in einem fremden Land entwickelten Netzwerk werden aufgrund der Karrieretabelle in dem jeweiligen Land und zum Wechselwert am Datum der Datenverarbeitung berechnet.

2.5. Bedingungen der Berechnung des Partnerbonus

Jeder Partner hat das Recht, eine monatliche Provision zu erhalten, die an der Seite www.metalubs.com angezeigt wird.

An den Leader-Ebenen wird die Provision aufgrund der Karrieretabelle des jeweiligen Monats berechnet:

In Abhängigkeit von den erzielten Ergebnissen, bekommen die Mitglieder folgende finanzielle Belohnungen:

- Advanced-Mitglieder: 5 % nach dem persönlichen Verkauf und 5 %, wenn es Level-Differenzen zwischen den Netzwerk-Mitgliedern gibt,
- Senior-Mitglieder: 10 % nach dem persönlichen Verkauf und 10 %, wenn es Level-Differenzen zwischen den Netzwerk-Mitgliedern gibt,
- Leader Level: 15 % nach dem persönlichen Verkauf und 15 %, wenn es Level-Differenzen zwischen den Netzwerk-Mitgliedern gibt,
- Bronze-Leader Level: 20 % nach dem persönlichen Verkauf und 20 %, wenn es Level-Differenzen zwischen den Netzwerk-Mitgliedern gibt,
- Silver-Leader Level: 25 % nach dem persönlichen Verkauf und 25 %, wenn es Level-Differenzen zwischen den Netzwerk-Mitgliedern gibt,
- Gold Leader Level: 30 % nach dem persönlichen Verkauf und 30 %, wenn es Level-Differenzen zwischen den Netzwerk-Mitgliedern gibt,
- Platinum-Leader Level: 35 % nach dem persönlichen Verkauf und 35 %, wenn es Level-Differenzen zwischen den Netzwerk-Mitgliedern gibt,
- Diamond-Leader Level: 40 % nach dem persönlichen Verkauf und 40 %, wenn es Level-Differenzen zwischen den Netzwerk-Mitgliedern gibt,

Das Ergebnis wird nicht von der Inflation betroffen. Der Administrator hat das Recht, zusätzliche, nicht im Vertrag festgelegten Belohnungen zu erteilen. Die Zahlung der Steuern nach der Provision gehört zur Verantwortung der Mitglieder, der Administrator zahlt die Provisionskosten für die von den Mitgliedern ausgestellten Rechnungen.

3. Die Bewertung und Rabatte

Die Mitglieder können jeden Monat ihre Provision für den Umsatz der letzten Monate an der Webseite www.metalubs.com überprüfen und für auch den aktuellen Monat (informativ), aber erst ab dem 6. des nächsten Monats erhalten.

Die Zahlungen erfolgen aufgrund der Rechnungen des Mitglieds, die die Finanz- und Rechnungslegungsvorschriften respektiert. Einzelne Personen können wählen, die Provision als Rabatt von ihren persönlichen Aufträgen zu verwenden. In diesem Fall kann der Rabatt nicht mehr als 50% des Gesamtpreises mit Mehrwertsteuer sein. Die Punkte für die Discount-Produkte sind die gleichen wie für die, die ohne Abzug gezahlt werden. Ermäßigte Produkte sind auf der neuesten Preislisten enthalten.

Beschwerden im Bezug der Rabatte können schriftlich an den Administrator eingereicht werden. Der Administrator beantwortet alle Beschwerden schriftlich.

In dem Fall, in dem ein Partner sein Netzwerk beendet, wird das zu dem des Sponsors zugewiesen.

4. Verpflichtungen

Metalubs SRL. haftet für die Qualität der Metalubs-Produkte. Die Bedingung dafür ist die genaue Information des Verbrauchers über die richtige Verwendung und Anweisungen über die Produkte in seiner Amtssprache. Wenn diese Bedingungen nicht erfüllt werden, übernimmt Metalubs SRL. keine Haftung für Schäden, die durch ein unsachgemäßes Gebrauch entstanden sind. In einem solchen Fall ist das Mitglied verantwortlich

Die Verordnungen des Metalubs Karrieresystems sind Bestandteil des Mitglieds-Vertrags. Der Administrator behält sich das Recht vor, die Verordnungen des Metalubs Karrieresystem zu ändern, um das MDN-System im Falle von Änderungen in der Verwaltungsgesetze und Vorschriften zu verbessern.