

Norwex Norge AS ("Norwex") Konsulentkontrakt



Norwex Norge AS
Nedre Hagavei 17b
2150 Årnes
("Norwex")

Konsulentnr:

Jeg ble rekruttert via:

- En Norwex-demo Messe
 Sosiale medier Annet

Personopplysninger

VENNLIGST SKRIV TYDELIG MED BLOKKBOKSTAVER

Etternavn:		Fornavn:	
Gateadresse:			
Postnr., Sted		Telefon:	Mobil:
Kontonummer:		Personnummer/Org.nr.	
E-post:			

Leveringsadresse (dersom den avviker fra ovenstående)

Gateadresse:	Postnr., Sted
--------------	---------------

Rekruttør

Etternavn:	Fornavn	Konsulentnr. rekruttør
------------	---------	------------------------

Startpakke

Du vil få tilsendt din Norwex Startpakke etter at kontrakten din er registrert. Denne pakken mottar du som uavhengig Norwex-konsulent vederlagsfritt forutsatt at du i løpet av dine 90 første dager etter registreringsdatoen har et personlig provisjonsgivende salg på minst kr 13 999,- Dersom du ikke oppfyller dette kriteriet, samtykker du til at Norwex fakturerer deg kr 1 900,- for Startpakken.

- Jeg forstår at jeg ikke vil bli ansatt i Norwex Norge AS eller tilknyttede selskaper (samlet betegnet "Norwex"), men derimot være en uavhengig konsulent som skal bidra til salg og markedsføring av Norwex sine produkter.
- Jeg vil gjøre meg kjent med Norwex Karriereplan, Retningslinjer og prosedyrer samt Norwex Media Policy, og vil følge retningslinjene i disse.
- Jeg har lest og forstått vilkårene for å opptjene provisjon og bonus, samt vilkårene for å være uavhengig konsulent tilknyttet Norwex. Jeg forstår og godtar at Norwex kan endre disse vilkårene uten mitt samtykke.
- Jeg har lest og forstått avtalevilkårene på side 2 og jeg aksepterer disse vilkårene.

Avtalevilkår for konsulentkontrakten («avtalevilkårene»)

1. Produktene og salgsområdet

Avtalen omfatter Norwex sine produkter.

Salgskonsulentene skal utføre salgskonsulenttjenestene i tråd med Norwex sine kjerneverdier. Salgskonsulenten har rett til godtgjørelse i form av provisjoner og bonuser gjennom kompensasjonsplanen. Salgskonsulentens avtale vil gjelde for Norge som salgsområde. Salgskonsulenten skal ikke drive salgsvirksomhet for Produktene utenfor Salgsområdet. En salgskonsulent har ikke enerett til et bestemt geografisk område eller marked.

2. Avtaleforholdet

Salgskonsulenten er en selvstendig næringsdrivende representant som opptrer for egen regning og risiko.

Salgskonsulenten er ikke ansatt i Norwex, og skal heller ikke fremstille seg slik overfor kunder eller tredjepersoner. I dette ligger også at Salgskonsulenten ikke kan binde Norwex til noen forpliktelse utover det som ligger i salgskonsulenttjenesten. Salgskonsulenten har en ikke-eksklusiv rett til å markedsføre og selge Norwex-produkter samt til å rekruttere salgsganter hvor som helst i Norge. (Norwex skal ikke selv ta initiativ til å inngå avtale direkte med kunder i Salgsområdet.) Norwex kan utnevne andre salgskonsulenter for Produktene i Salgsområdet. Salgskonsulenten kan ikke representere andre konkurrerende virksomheter i Salgsområder og kan ikke på andre måter være tilknyttet virksomheter som i hovedsak driver med markedsføring og salg av konkurrerende produkter.

Forøvrig skal partene lojalt ivareta den annen parts interesse i kontraktsforholdet, herunder ved å behandle forretningshemmeligheter og annen konkurransesensitiv informasjon tilhørende den annen part konfidensielt.

Salgskonsulenten kan ikke direkte eller indirekte ved salg av eierandeler eller på annet vis overdra Avtalen til en annen salgskonsulent eller utnevne undersalgskonsulenter uten skriftlig tillatelse fra Norwex. For øvrig er Norwex retningslinjer og prosedyrer en del av avtaleforholdet mellom partene, se «Retningslinjer og prosedyrer».

3. Salgskonsulentens plikter

Salgskonsulenten skal arbeide aktivt for å fremme et best mulig salg av Produktene og følge rimelige instruksjoner fra Norwex. Herunder skal Salgskonsulenten:

- markedsføre og tilby Produktene på de salgs- og leveringsbetingelser som fastsettes av Norwex
- gjøre vareprøver og brosjyrer o.l. tilgjengelig for kunder på konkurransedyktig måte
- snarest oversende mottatte ordrer, kjøpstilbud og forespørsler til Norwex, inkludert eventuelle forespørsler fra kunder utenfor Salgsområdet
- i sin salgsgantevirksomhet benytte Norwex sin portal for salgskonsulenttjenester (Office Suite Konsulentkontor) til å legge inn alle bestillinger av Produkter, holde oversikt over salg mv. Se Retningslinjer og prosedyrer.
- kun bruke Norwexs navn og varemerker til å fremme salg av Produktene
- holde Norwex orientert om markedsforholdene og andre forhold av betydning for salget av Produktene
- uten ugrunnet opphold oversende mottatte reklamasjoner og andre meddelelser fra kunder til Norwex
- straks underrette Norwex dersom han får kjennskap til sviktende betalingsevne hos kunder
- holde Norwex orientert om nye salgskonsulent-opdrag Salgskonsulenten måtte oppta
- fremlegge dokumentasjon på at salgskonsulenten har etablert yrkesskadeforsikring, ansvarsforsikring og annen forsikring som er vanlig etter forholdene, som omfatter salgskonsulenttjenestene som reguleres av denne avtalen
- følge alle offentligrettslige regler om skatter og avgifter
- håndtere personopplysninger i tråd med personopplysningsloven
- henvise eventuelle mediehenvendelser vedrørende Norwex til Norwexs hovedkontor

Salgskonsulenten skal ta godt vare på Produkter og annet som tilhører Norwex. Norwexs Produkter og eiendeler skal holdes atskilt fra andre varer. Har Salgskonsulenten rett til å motta betaling for solgte varer, skal de mottatte beløp holdes atskilt fra andre midler. Agenten skal redegjøre overfor Norwex for alle mottatte beløp. Salgskonsulenten dekker alle kostnader knyttet til oppfyllelsen av egne plikter etter Avtalen med mindre annet er uttrykkelig bestemt i Avtalen.

4. Norwex sine plikter

Norwex skal i rimelig utstrekning legge til rette for Salgskonsulentens salg av Produktene. Herunder skal Norwex:

- overlate til Salgskonsulenten prøver, beskrivelser, prislister og annet materiale som er nødvendig for salget av Produktene
- fremskaffe de opplysninger forøvrig som er nødvendig for at Salgskonsulenten kan gjennomføre oppdraget på en effektiv måte
- uten ugrunnet opphold underrette Salgskonsulenten om hvilke ordrer som er avslått og hvilke som er akseptert
- holde Salgskonsulenten orientert om endringer som for fremtiden tilsier større eller mindre aktivitetsbehov fra Salgskonsulentens side
- være ansvarlig selger av Produktene overfor sluttkundene
- levere bestilte produkter til avtalt tid og fri for mangler på avtalt leveringssted
- håndtere reklamasjoner med mindre det er avtalt skriftlig med Salgskonsulenten at denne skal håndtere reklamasjoner

5. Provisjon

Så lenge Avtalen er i kraft, har Salgskonsulenten rett til (...) % provisjon av salgssummen av Produktene til kunder i Salgsområdet og som er kommet i stand med hans medvirkning. Salg til kunder utenfor Salgsområdet gir ikke Salgskonsulentens krav på provisjon. Provisjonen beregnes av netto fakturabeløp til kunden etter fradrag av rabatter og fraktutgifter og eks. mva. Salgskonsulenten mister sitt krav på provisjon hvis avtalen mellom Norwex og sluttkunden ikke oppfylles og dette ikke skyldes Norwex eller forhold på Norwex sin side. Oppfyller sluttkunden avtalen bare delvis, bortfaller Salgskonsulentens krav på provisjon av den delen som ikke er oppfylt. Bortfaller kravet på provisjon, skal Salgskonsulenten betale tilbake det som er betalt for mye.

Provisjonen skal betales mot salgsdokumentasjon (faktura) i henhold til bokføringsforskriften inne utløpet av måneden etter den måned hvor provisjonen ble inntjent. Norwex utsteder faktura for Salgsgantens tjenesteleveranse til Norwex (omvendt faktura), jf. bokføringsloven § 5-2-1 tredje ledd bokstav e. Salgskonsulenten har rett til å få alle opplysninger fra Norwex som Norwex har tilgang til og som Salgskonsulenten trenger for å kunne kontrollere om provisjonsoppgaven inneholder de provisjonsbeløp som er inntjent.

Avtalevilkår for konsulentkontrakten («avtalevilkårene») *forts.*

6. Avtalens varighet og oppsigelse

Avtalen trer i kraft fra den datoen den er registrert hos Norwex og løper inntil den blir sagt opp av Salgskonsulenten eller av Norwex. Meddelelse om oppsigelse må sendes skriftlig til Norwex minst 14 dager på forhånd. Meddelelsen må være mottatt av Norwex for å få virkning. Meddelelsen må inneholde Salgskonsulentens signatur, navn skrevet med blokkbokstaver, adresse og tildelt salgskonsulent- nummer. Norwex forbeholder seg retten til å si opp en salgskonsulentavtale med 30 dagers skriftlig varsel. Ved oppsigelse skal taper Salgskonsulenten alle rettigheter til salgskonsulentens tidligere nettverk av rekrutterte salgskonsulenter («organisasjon»), eventuelle provisjoner og bonuser fra salg som Salgskonsulentens tidligere organisasjon genererer etter en oppsigelse.

En Salgsagent kan ikke selge, overdra eller på annen måte overføre salgskonsulentavtalen uten forutgående skriftlig samtykke fra Norwex. Norwex forbeholder seg retten til etter egen vurdering å avvise og forby et salg eller overføring av en salgskonsulentavtale.

7. Reklamasjoner

Reklamasjoner fra sluttkunden håndteres i tråd med forbrukerkjøpslovens bestemmelser, jf. lov 21. juni 2002 nr. 34 om forbrukerkjøp. Norwex er ansvarlig selger av produktene overfor sluttkunden og håndterer reklamasjoner. Salgskonsulenten skal fungere som mellomledd mellom Norwex og sluttkunden i en slik prosess. I tillegg opererer Norwex med en tilfredshetsgaranti. Etter garantien kan sluttkunden eller salgskonsulenten returnere et Norwex-produkt, dersom man ikke er fullstendig tilfreds med produktet, innen 30 dager fra den dato man mottok produktet. Norwex vil da reversere salget og betale tilbake vederlaget. Dersom sluttkunden ønsker det, er det også et alternativ å bytte mot en vare av tilsvarende eller lavere verdi. Det er en forutsetning for å benytte tilfredshetsgarantien at produktet er ubrukt, at man fyller ut et returskjema, vedlegger kopi av kundebestillingsskjemaet samt oppgir varens kjøpsdato. Et reversert salg vil redusere Salgskonsulentens opptjente provisjonsgrunnlag.

8. Forsikring

For å sikre leveranse og salg av Produktene og oppfyllelse av plikter etter Avtalen forøvrig skal Partene ha slik skade-, produktansvars- og avbruddsforsikring som er vanlig for leverandør (Norwex) og Salgskonsulent i bransjen.

9. Taushetsplikt

Informasjon som den annen part eller den annen parts virksomhet som partene blir kjent med i tilknytning til Avtalen, skal ikke gjøres tilgjengelig for utenforstående uten samtykke fra den annen part. Partene skal ta nødvendige forholdsregler for å sikre at uvedkommende ikke får innsyn i taushetsbelagt informasjon. Taushetsplikten er ikke til hinder for at opplysninger knyttet til en part brukes når de er alminnelig kjent eller er tilgjengelig andre steder uten at dette skyldes urettmessig opptreden av den annen part eller tredjemann. Taushetsplikten gjelder ikke når opplysningsplikt følger av lov eller beslutning av domstol. Taushetsplikten gjelder også etter at Avtalen er opphørt.

10. Mislighold

Ved mislighold av en parts plikter etter Avtalen kan den annen part kreve at den misligholdende part retter misligholdet så snart som mulig. Den annen part kan også kreve erstatning for sitt tap som følge av misligholdet. I tillegg til å kreve erstatning kan en part heve Avtalen med umiddelbar virkning hvis den annen part ikke har oppfylt sine plikter etter Avtalen og dette medfører vesentlig kontraktsbrudd. Den som hever Avtalen, må melde fra om dette innen rimelig tid etter at vedkommende fikk eller burde ha fått kjennskap til forholdet som gir rett til å heve Avtalen og at det kunne gi adgang til å heve avtalen. Ellers tapes retten til å heve. Dette gjelder likevel ikke hvis den annen part har opptrådt grovt uaktsomt eller forøvrig i strid med redelighet og god tro. Ved force majeure eller annen oppfylleleshindring utenfor en parts kontroll som parten ikke med rimelighet kunne ventes å ha tatt i betraktning ved Avtalens inngåelse eller å unngå eller overvinne følgene av, kan den annen part ikke kreve erstatning eller gjøre andre misligholdsbeføyelser gjeldende så lenge hindringen foreligger. Tilsvarende suspenderes den annen parts motytelse så lenge hindringen foreligger. Dersom hindringen eller den manglende muligheten for å overvinne følgene av den fortsatt foreligger to måneder etter at den inntrådte, kan den skadelidende part si opp Avtalen med én måneds skriftlig varsel.

11. Ansvarsbegrensning

Norwex er ansvarlig selger av Norwex-produktene og ansvarssubjekt etter produktansvarsloven. Norwex er likevel ikke ansvarlig for eventuelle erstatningskrav som springer ut av Salgskonsulentens adferd når denne ikke er i tråd med det så fremgår av avtalen og tilhørende vedlegg. I slike tilfeller er Salgskonsulenten ansvarssubjektet i tråd med alminnelige erstatningsrettslige regler. Det gjelder både for primærtap og indirekte tap (følgeskade). Norwex holdes ikke ansvarlig for noe økonomisk tap Salgsagenten måtte lide i forbindelse med denne avtalen, når Norwex ikke kan holdes ansvarlig for tapet etter de alminnelige bestemmelsene i kjøpsloven § 67.

12. Kommunikasjon

Når det kreves skriftlig meddelelse etter en bestemmelse i Avtalen, regnes meddelelse pr. e-post som skriftlig meddelelse dersom parten sender e-posten til den seneste e-postadresse som den annen part har brukt i kommunikasjonen mellom partene eller i tilfelle til en ny e-postadresse som den annen part har oppgitt. Meddelelse sendt pr. e-post i overensstemmelse med dette punkt, regnes som forsvarlig avsendt.

13. Konkurransesklausul

I avtaleperioden skal Salgsagenten ikke, direkte eller indirekte, på noen måte støtte, arbeide i eller drive en virksomhet som driver i konkurranse med Norwex. Som en virksomhet som driver i konkurranse med Norwex anses en næringsdrivende enhet som har salg av miljøvennlige artikler til hjemmet som sin hovedvirksomhet, eller som en større del av sin virksomhet. Salgsagenten skal ikke, under avtaleperioden og i en etterfølgende periode på ett år, oppfordre en konkurrerende virksomhet til å selge produkter til noen kunde som salgsagenten har kommet i kontakt med under avtaleperioden. Det samme gjelder dersom Salgsagenten selv starter opp en konkurrerende virksomhet.

14. Forholdet til kjøpsloven

Ved motstrid mellom Avtalens og kjøpslovens bestemmelser går avtalen foran, jfr. kjøpsloven § 3. Forøvrig får kjøpslovens bestemmelser anvendelse så langt ikke annet følger av Avtalen.

Avtalevilkår for konsulentkontrakten («avtalevilkårene») *forts.*

15. Lovvalg og vernetting

Avtalen reguleres av norsk rett. Tvister vedrørende Avtalen skal avgjøres av de ordinære domstoler i Norge med (...) tingrett som vernetting i første instans.

16. Behandling av personvernopplysninger (GDPR)

Salgsagenter som mottar personopplysninger fra kunder gjennom bestillinger og demoer, er ansvarlig for å sikre sikkerheten og trygg lagring av disse personopplysningene i samsvar med fastsatt GDPR lovgivning.

Norwex legger stor vekt på å beskytte enkeltpersoners personopplysninger og privatliv. Som Norwex-konsulent er du derfor forpliktet til å overholde personvernreglene gitt i GDPR og andre gjeldende lover. Kundene dine skal informeres om deres rettigheter, spesielt følgende:

Artikkel 15 – Den registrertes rett til innsyn Artikkel 16 – Rett til retting Artikkel 17 – Rett til sletting og til å bli glemt
Artikkel 18 – Rett til begrensning av behandling Artikkel 20 – Rett til dataportabilitet Artikkel 21 – Rett til å protestere

Videre er det er Norwex og Salgsagentens ansvar som en behandlingsansvarlige å sikre at kundenes personopplysninger

1. Behandles lovlig, rettferdig og åpent for innsyn for eieren av personopplysningene.
2. Samles inn for spesifiserte, eksplisitte og legitime formål
3. Er tilstrekkelige og relevante
4. Nøyaktige
5. Oppbevares i et skjema som tillater identifikasjon av den registrerte og hvor de kan fjernes fra når de ikke lenger er nødvendig.
6. Behandles på en måte som sikrer riktig sikkerhet.

KONSULENTEN er ansvarlig for å gjennomføre tilstrekkelige tiltak for å møte de angitte sikkerhets- og personvernkravene for kunder i henhold til GDPR.

- For å sikre tilstrekkelig sikkerhetsnivå er på plass for å sikre konfidensialitet, integritet, tilgjengelighet og mer, knyttet til behandling og andre relaterte aktiviteter. (Artikkel 32).

Ved tilfeller hvor Norwex ønsker å bruke ditt navn, bilde, video, din historie og/eller bilde i reklame for Norwex, blant annet på internett, vil særskilt godkjenning bli innhentet.

Norwex kan gi dine personlige opplysninger som din e-postadresse og telefonnumre til din rekruttør og enhver annen upline-konsulent i den grad det er nødvendig for å kunne jobbe effektivt med dem.

Personlige data som blir overført til USA faller under både GDPR-kravene (General Data Protection Regulation), sammen med Privacy Shield. Privacy Shield er en sertifiseringsordning for virksomheter i USA, som kan garantere tilstrekkelig personvern slik at de er i overensstemmelse med EU lovgivningen.

Vær oppmerksom på følgende:

Generell databeskyttelsesforordning (GDPR)

Den generelle databeskyttelsesforskriften (GDPR) (EU) 2016/679 er en forordning i EUs lov om databeskyttelse og personvern for alle enkeltpersoner innen EU/EØS. Det omhandler også eksport av personopplysninger utenfor EU/EØS.

GDPR har som mål å gi innbyggere og beboere kontroll over sine personopplysninger og for å forenkle regelverket for internasjonal virksomhet ved å forene reguleringen i EU/EØS. Den ble vedtatt 14. april 2016, og etter en toårig overgangsperiode, ble håndhevet 25. mai 2018. GDPR erstatter databeskyttelsesdirektivet fra 1995. Ettersom GDPR er en forordning og ikke et direktiv, er forordningen direkte bindende og gjeldende.

Signatur:

Dato: