

Будучи всемирно признанным производителем и дистрибьютором высокотехнологичных товаров медицинского и бытового назначения, компания medi с большой скрупулезностью и вниманием относится ко всем характеристикам, которые могут иметь отношение к рекламе, презентации и продаже своей продукции. Кроме того, большое значение для международной деятельности medi имеют стабильные и прозрачные структуры ценообразования, поставок и обслуживания.

В связи с этим дистрибуция изделий medi регулируется изложенными ниже условиями и положениями.

1. Термины и определения

В тексте настоящей Политики перечисленные ниже термины будут иметь указанное ниже значение.

- a) «**Дилер**» — физическое или юридическое лицо, покупающее продукты medi и предлагающее и/или продающее эти продукты на рынке.
 - b) «**Клиент**» — любое физическое или юридическое лицо, покупающее Продукты у Дилера.
 - c) «**Конечный потребитель**» — любое физическое лицо (обычно пациент), покупающее Продукт для личного некоммерческого использования.
 - d) «**medi**» — в собирательном значении или как обозначение юридического лица — немецкая штаб-квартира medi GmbH & Co.KG со всеми компаниями, входящими в группу компаний medi.
 - e) «**Продукт**» — любое изделие, изготовлением и/или дистрибуцией которого занимается medi.
 - f) «**Дистрибуция**» или «**заниматься дистрибуцией**» — осуществление продажи и рекламы Продуктов с использованием любого законодательно допустимого способа.
 - g) «**Онлайн-дистрибуция**» — осуществление рекламы, презентаций и/или продаж Продуктов через Интернет (например, через собственные онлайн-магазины, торговые сети, сторонние платформы или с использованием любого другого способа в настоящее время или в будущем).
 - h) «**Офлайн-дистрибуция**» — осуществление рекламы, презентаций и/или продаж Продуктов в физических магазинах и/или в любых других условиях личного взаимодействия лиц, участвующих в процессе торговли.
 - i) «**Политика**» — условия и положения настоящего документа.
 - j) «**Список продуктов**» — периодически обновляемый документ, выпущенный medi для Дилеров и содержащий перечень Продуктов medi с любой относящейся к ним информацией.
 - k) «**Рекомендованная розничная цена**» — периодически обновляемый документ, выпущенный medi для Дилеров и устанавливающий разумную необязывающую оценку продажной цены определенных Продуктов medi для конечного потребителя.
 - l) «**Специальный продукт**» — Продукт, который ввиду законодательных требований, своих особенностей и/или описания (например, в руководстве пользователя) требует особой примерки, контрольных измерений, подгонки или любых других модификаций в присутствии пациента для адаптации Продукта к конкретным потребностям. Список Специальных продуктов прилагается к настоящей Политике.
 - m) «**Территория**» — страна, указанная в юридическом адресе штаб-квартиры Дилера.
 - n) «**ЕС**» — страны, входящие в состав Европейского союза или официально принявшие любые положения ЕС о свободной торговле и продаже товаров.
- b) Каждый Дилер имеет право на неисключительной основе продавать те Продукты, которые он приобрел непосредственно у medi, только в соответствии с описаниями продуктов, выпущенными medi, и правильным указанием (торговых) наименований. Дилер может продавать продукцию только в пределах Территории, если обязательным законодательством ЕС не разрешено иное. Несмотря на то что medi не возражает против действующих положений ЕС, тем не менее в целях стратегического продвижения бренда medi настоятельно рекомендует обеспечивать поставку в границах Территории.
 - c) Любые цены, назначенные любому из Продуктов, будь то на основании Списка продуктов или Рекомендованной розничной цены, при возникновении сомнений имеют лишь рекомендательную функцию для Клиентов или Дилеров. Такие заявления цены ни при каких обстоятельствах не должны рассматриваться как обязательные для Клиентов или Дилеров. Следовательно, каждый Дилер вправе устанавливать собственную продажную или розничную цену для каждого Продукта по своему усмотрению.
 - d) Продажа Специальных продуктов разрешена только в том случае, если Дилер лично взаимодействует с пациентом. Дилер ни в коем случае не имеет права продавать Специальные продукты через Интернет, и medi отказывается от любой материальной ответственности, которая может возникнуть вследствие нарушений при продаже Специальных продуктов.
 - e) Дилер должен всегда предлагать, рекламировать и презентовать Продукты таким образом, чтобы премиальный уровень бренда был понятен. В целом Продукты должны всегда продвигаться за счет их уникальных свойств, преимуществ и особой ценности, а не за счет скидок на них. За исключением ограниченных во времени акционных предложений Дилер должен избегать употребления таких слов, как «дешевый», «излишки» или «ликвидация».
 - f) Дилер не должен активно заниматься продвижением Продуктов за пределами Территории.
 - g) Любая деятельность, связанная с продажами, должна осуществляться в соответствии со стандартными бизнес-процедурами Дилера и общепринятыми правилами, которые рынок или клиенты Дилера могут обоснованно ожидать от добросовестного и законопослушного предпринимателя.
 - h) У Дилера должен обязательно быть как минимум физический юридический адрес, заслуживающий доверия адрес электронной почты и номер стационарного телефона, предназначенный для его клиентов.
 - i) Дилер должен учитывать и выполнять все законы, регламенты и правила, применимые к его области деятельности.
 - j) В рамках деятельности по дистрибуции продуктов medi Дилер должен придерживаться положений Политики medi о торговой марке и маркетинговых материалах. Настоящий документ не предусматривает предоставления или передачи каких-либо лицензий или иных прав.

3. Онлайн-дистрибуция

В отношении онлайн-дистрибуции Продуктов дополнительно действуют приведенные ниже положения.

- a) Если для онлайн-дистрибуции Продуктов через определенные торговые платформы требуется разрешение medi, то medi оставляет за собой право предоставлять или не предоставлять такое разрешение по своему собственному усмотрению. Любое такое разрешение должно быть выдано в письменной форме.
- b) Условия онлайн-дистрибуции действуют вне зависимости от того,

- является ли оператором данного интернет-магазина сам Дилер или любая третья сторона, например, Торговые партнеры или торговые платформы, такие как Amazon, Ebay, JD, T-mall и т. п. (далее совместно именуемые «Партнер(-ы)'). Любые третьи стороны, которых Дилер привлекает к своей торговой деятельности, должны соблюдать настоящие условия и положения, как если бы они действовали от лица Дилера.
- c) Веб-сайты Дилера должны отвечать требованиям всех применимых положений по осуществлению законной интернет-рекламы продукции и выполнять онлайн-дистрибуцию согласно соответствующим процедурам оплаты и доставки для Клиентов.
 - d) Дилер должен разместить на своих веб-сайтах удобно расположенную и легко доступную ссылку на отдел обслуживания клиентов, чтобы каждый Клиент мог оперативно связаться с этим отделом обслуживания по стационарному телефону, электронной почте или в чате — с учетом всех действующих на рынке стандартов.
 - e) «Горячая линия» для Клиентов на стационарном телефоне должна быть доступной в рабочие часы, которые стандартно приняты на данном рынке.
 - f) Доменный адрес магазина Дилера должен включать в себя название Дилера.
 - g) Главная(-ые) страница(-ы) веб-сайта Дилера, доступные под утвержденным доменным именем (именами), должны указывать и отображать названия продуктов под брендом medi, а также соответствующие логотипы с учетом всех правил, установленных medi и прописанных в законодательстве.
 - h) Любые Продукты, предлагаемые на веб-сайте Дилера, должны сопровождаться названием(-ями) бренда и логотипом medi с указанием их оригинальных названий, а также подробным описанием Продукта с фото- и/или видеоматериалами и изображением упаковки в соответствии со стандартами, принятыми на данном рынке для продуктов премиум-класса, а также согласно предварительному письменному утверждению medi, за исключением тех случаев, когда medi уже предоставила необходимую для этого информацию.
 - i) Все веб-сайты должны поддерживаться в актуальном состоянии. Для каждого Продукта должна быть четко указана его окончательная цена.
 - j) Изображение перечеркнутых более высоких цен допустимы только в том случае, если данная акция имеет специфический разовый или периодический характер, но не должны являться долгосрочной рекламной практикой.
 - k) Условия поставки и другие условия должны быть изложены Дилером четким и понятным языком.
 - l) Процедуры, связанные с обработкой запросов, заказов и поставкой Продуктов, должны отражать премиальный статус бренда и исключительно высокую репутацию Продуктов.
 - m) Дилер должен следить за тем, чтобы общение в чате или обработка телефонных запросов производились обученным персоналом отдела обслуживания клиентов оперативно и прозрачно.
 - n) Персонал Дилера должен быть достаточно квалифицированным для того, чтобы понимать потребности клиента и инструктировать его о различных возможностях использования продуктов из предлагаемого ассортимента.
 - o) Дилер может рекламировать на своих утвержденных веб-сайтах только те Продукты, которые входят в его текущий ассортимент и доступны для немедленной поставки.
 - p) Рекламная деятельность должна отражать премиальный уровень продукции данного бренда. Рекламная деятельность неприемлемого характера (например, с эротическим, порнографическим, политическим и другим подтекстом) запрещена.
 - q) Любые заказы, кроме отправленных Конечными потребителями, находящимися за пределами ЕС, могут обслуживаться и поставляться только по адресу Клиента в пределах Территории.
 - r) При получении заказов, отправленных Конечными потребителями, находящимися за пределами Территории, любые заказы, требующие поставки за пределы Территории, должны перенаправляться на главную страницу medi, где потребитель получит информацию о том, где можно получить заказанные Продукты для указанного адреса поставки.
 - s) Товар поставляется только в предварительно утвержденные населенные пункты. Дилер не вправе давать каких-либо обещаний в отношении прямых поставок, а medi не осуществляет прямые поставки по интернет-заказам.
 - t) Заказывая Продукты в medi, Дилер соглашается выполнять условия и положения настоящей Политики и обеспечить выполнение этих условий и положений всеми своими сотрудниками и/или третьими сторонами, участвующими в деятельности Дилера.

Если у вас возникли вопросы касательно настоящей Торговой политики, обратитесь по адресу commercialpolicy@medi.de.