

Som en globalt erkänd tillverkare och distributör av högkvalitativa hälso- och livsstilsprodukter är medi mycket medvetet och inkännande när det gäller sådana egenskaper som blir relevanta i samband med reklam, presentation och försäljning av företagets produkter. Dessutom är det mycket viktigt för medis internationella verksamhet att ha stabila och transparenta prissättnings-, leverans- och servicestrukturer.

Av denna anledning gäller följande bestämmelser och villkor för distributionen av medi-produkter:

1. Definitioner:

För tolkningen av denna policy ska följande begrepp ha den nedan angivna betydelsen:

- a) "**Handlare**" är en fysisk eller juridisk person som köper produkter från medi och erbjuder och/eller säljer dessa produkter på marknaden.
- b) "**Kund**" är alla fysiska eller juridiska enheter som köper produkter från handlaren.
- c) "**Slutkunden**" är alla fysiska personer (vanligtvis en patient) som köper en produkt för personlig, icke-kommersiell användning.
- d) "**medi**" betyder kollektivt eller enskilt det tyska huvudkontoret för medi GmbH & Co. KG inklusive alla företag som tillhör medi-koncernen.
- e) "**Produkt**" avser alla artiklar som tillverkas och/eller distribueras av medi.
- f) "**Distribution**" eller "**att distribuera**" innebär försäljning och reklam av produkter med alla metoder som är tillåtna enligt lag.
- g) "**Onlinedistribution**" avser reklam, presentation och/eller försäljning av produkter via Internet (som till exempel egna nätbutiker, försäljningsnätverk, tredje parts plattformar eller någon annan tillgänglig metod nu eller i framtiden).
- h) "**Offlinedistribution**": avser reklam, presentation och/eller försäljning av produkter i en verklig butiksmiljö och/eller i någon annan miljö där de personer som är involverade i den kommersiella aktiviteten interagerar ansikte mot ansikte med varandra.
- i) "**Policy**": Bestämmelserna och villkoren som avses i detta dokument.
- j) "**Produktlista**": Ett dokument som kan förnyas då och då och som utfärdas av medi och överlämnas till återförsäljare. Detta dokument bestämmer medis produkter tillsammans med ytterligare detaljer som kan relateras till sådana produkter.
- k) "**Prisindikation**": Ett dokument som kan förnyas då och då och som utfärdas av medi och överlämnas till handlare. Detta dokument anger medis rimliga, icke-bindande uppskattning när det gäller försäljning av vissa produkter till slutkunden.
- l) "**Specialprodukt**" Sådan produkt som enligt lag, på grund av beskaftenheten och/eller produktbeskrivningen (till exempel i användarmanualen) kräver specifik anpassning, kontrollmätning, justering eller någon annan ändring i patientens omedelbara närvaro för att produkten ska motsvara patientens behov. En lista med specialprodukter har bifogats denna policy.
- m) "**Territory**": Det land där handlaren har sitt huvudkontor.
- n) "**EU**": Sådana länder som är medlemmar i Europeiska unionen eller som enligt avtal har antagit EU-föreskrifter om frihandel och försäljning av varor.

2. Allmänna riktlinjer:

- a) När ett enskilt skriftligt avtal mellan handlaren och medi för närvarande existerar eller kommer att upprättas i framtiden ska innehållet i denna policy stärka ett sådant avtal förutsatt att innehållet i ett sådant avtal vid oklarheter gäller framför denna policy.
- b) Varje handlare har rätt att på icke-exklusiv basis sälja alla sådana produkter som han/hon direkt förvärvat från medi, dock endast i enlighet med medis produktrelaterade beskrivningar och endast med korrekt märkesnamn. Om inte annat är tillåtet av obligatorisk EU-lag ska handlaren endast sälja inom landet. Även om medi inte motsätter sig tillämpliga EU-förordningar rekommenderar vi ändå starkt varumärkesstrategiska ändamål för att upprätthålla transport inom landet.

- c) Alla priser som tillskrivs någon produkt, oavsett om det är med hjälp av en produktlista eller genom angivande av återförsäljningspris, är endast avsedda att fungera som vägledning för kunder eller handlare vid tvivel. Under inga omständigheter är en sådan prisdeklaration avsedd att ha en bindande effekt när det gäller kunder eller handlare. Följaktligen har varje handlare rätt att bestämma sitt försäljningspris eller detaljhandelspris för varje produkt efter eget gottfinnande.
- d) Försäljningen av specialprodukter är endast tillåten om handlaren kommunicerar direkt med patienten. Under inga omständigheter ska handlaren sälja specialprodukter online. medi friskriver sig från allt ansvar som kan uppstå till följd av felaktig försäljning av specialprodukter.
- e) Handlare ska alltid erbjuda, annonsera och presentera produkterna så att de framstår som ett premiummärke. I allmänhet marknadsförs produkterna alltid genom att betona deras unika egenskaper, fördelar och mervärde och inte genom prissänkningar. Såvida det inte gäller specifika, tidsbegränsade kampanjer ska handlaren försöka undvika begrepp som till exempel "billigt", "överskott" eller "avveckling".
- f) Handlaren ska inte aktivt marknadsföra produkterna utanför landet.
- g) Alla aktiviteter i samband med försäljning omfattas av handlaren normala affärsverksamhet och de allmänna och gemensamma regler som marknaden eller dess kunder rimligen kan förvänta sig av en tillbörlig och flitig affärsman.
- h) Handlaren måste alltid ha åtminstone en fysisk gatuadress, en giltig e-postadress och ett fast telefonnummer för sina kunder.
- i) Handlare ska iaktta och följa alla föreskrifter, lagar och regler som är tillämpliga för ledning av deras verksamhet.
- j) för det enda syftet att marknadsföra medis produkter måste handlaren iaktta medis policy för varumärken, marknadsföring av material. Inga särskilda licenser eller andra rättigheter beviljas eller överförs med hjälp av detta dokument.

3. Onlinemarknadsföring

Onlinemarknadsföring av produkter ska dessutom omfattas av följande:

- a) När onlinemarknadsföringen via vissa försäljningsplattformar kräver medis tillstånd förbehåller sig medi rätten att tilldela eller vägra sådant tillstånd efter eget gottfinnande. Alla erforderliga tillstånd måste ges skriftligt.
- b) Villkoren för onlinemarknadsföring gäller oavsett om webbutiken drivs av handlaren själv eller om webbutiken drivs av en tredje part som till exempel affärspartner eller försäljningsplattformar exempelvis Amazon, Ebay, Jd, T-mall etc. (hädanefter kollektivt kallade "Partner"). När det gäller tredje parter som handlaren involverar i sin försäljningsverksamhet ska även de omfattas av dessa bestämmelser och villkor och iaktta dem som om de själva vore handlaren.
- c) Handlarens webbplatser måste motsvara alla tillämpliga bestämmelser för att rättmätigt göra reklam för onlineprodukter och utföra all relaterad onlinemarknadsföring inklusive tillämplig betalning och leverans till kunden/kunderna.
- d) Handlaren ska förse sina webbplatser med en välplacerad och lättillgänglig hänvisning till sin kundtjänstavdelning så att varje kund snabbt kan kontakta serviceavdelningen via telefon, e-post eller en chattfunktion – allt i enlighet med tillämpliga standarder för marknadsföring.
- e) Ett kundtjänstnummer i det fasta telefonnätet måste vara tillgängligt för kunder i överensstämmelse med marknadsens vanliga öppettider.



- f) Domännamnet för handlarens webbutik måste innehålla handlarens namn.
- g) Hemsidan/hemsidorna på handlarens webbplats, som är tillgängliga under godkända domännamn måste specificera och visa medis varumärken och logotyper i enlighet med alla regler som därför fastställs av medi och tillämpliga lagstadgade krav.
- h) Alla produkter som erbjuds på handlarens webbplats måste visa medis varumärke/varumärken och logotyp tillsammans med originalnamnet och en noggrann beskrivning av produkten, tillsammans med respektive foto- och/eller videomaterial och förpackningen, allt i enlighet med goda standarder på marknaden för premiumprodukter och precis som tidigare skriftligt godkänts av medi, såvida inte medi själv har lämnat informationen tidigare.
- i) Alla webbplatser måste hållas uppdaterade. Ett tydligt slutpris måste anges för varje produkt.
- j) Indikationer av högre överkursade priser tillåts endast när de är kopplade till specifika engångshändelser eller periodiska tillfällen men inte som ett allmänt tillämpat långsiktigt reklam- eller kampanjkoncept.
- k) Handlaren måste på ett klart och tydligt sätt ange sina leveransvillkor och övriga bestämmelser.
- l) Hanteringen av förfrågningar, beställningar och leverans av produkter måste återspegla premiummärkets image och produkternas utmärkte rykte.
- m) Handlaren ska se till att chatt- eller telefonförfrågningar till kundserviceavdelningen besvaras snabbt och tydligt av utbildad personal.
- n) Handlarens personal ska vara kvalificerad för att specifikt identifiera kundens behov och att överföra de olika användningsmöjligheterna inom ramen för den tillämpliga produktportföljen.
- o) På sina auktoriserade webbplatser ska handlaren endast göra reklam för de produkter som ingår i det aktuella sortimentet och är tillgängliga för omedelbar leverans.
- p) Marknadsföringsaktiviteter måste återspegla premiummärkets image och produkternas utmärkte rykte. Reklam på ett olämpligt sätt (till exempel med erotisk, pornografisk, politisk bakgrund etc.) är förbjuden.
- q) Beställningar får endast hanteras och skickas till kunder inom landet såvida de inte utfärdats av konsumenter inom EU.
- r) Beställningar som kräver transport utanför landet ska omdirigeras till medis hemsida med mer information om var de beställda produkterna för respektive leveransadress kan erhållas. Detta gäller inte för beställningar som utfärdats av konsumenter inom EU.
- s) Sändningar levereras endast till i förväg godkända leveransorter. Dropshipping är inte tillåtet för handlaren och medi kommer inte att ingå några dropshippingsåtaganden för internetkonton.
- t) Genom att beställa produkter från medi accepterar handlaren att iakttä bestämmelserna och villkoren i denna policy och att säkerställa att även personalen och/eller tredje part som är involverad i handlaren verksamhet följer denna policy.

Kontakta commercialpolicy@medi.de om du har några frågor om affärspolicyn.
