

FORHANDLERAVTALE

mellom

HealthTech Sciences AS, org.nr. 892 976 562 MVA
Daniel Hansens gate 9, 5008 BERGEN
(Rettighetshaver)

og

Forhandlernummer (*mobilnr*): _____ Org.nr. / pers.nr. _____

Navn: _____

Adresse: _____

E-post: _____ Tlf.: _____

(forhandler)

er følgende avtalt:

1. BAKGRUNN

Rettighetshaver besitter salgsrettighetene til produktene, ihht den til enhver tid oppdaterte forhandlerprisliste.

Forhandler har gjennom en innføring i produktenes egenskaper tilegnet seg de nødvendige kvalifikasjoner for å kunne forhandle produktene.

Rettighetshaver gir med dette Forhandler rett til å selge og markedsføre produktene på de vilkår som fremgår av denne avtale.

2. FORHANDLERENS RETTSLIGE STILLING

Forhandler kjøper og selger produktene i eget navn og for egen regning.

Så vel i forhold til Rettighetshaver som i forhold til sine kunder opptrer Forhandler som uavhengig forretningsdrivende under eget ansvar.

Forhandler har ikke reklamasjonsansvar på produktene, Rettighetshaver har alt ansvar for reklamasjoner ihht kjøpslov/ forbrukerkjøpslov. Dersom Forhandler påtar seg garantiansvar ut over det ansvar som påhviler selger ihht norsk lovgivning, svarer Forhandler for slike garantier overfor kjøper.

3. PRISER OG LEVERINGSBETINGELSER

Krav for å bli forhandler er å handle varer for minimum 20 000 kroner + mva ved første bestilling. Forhandlereavtale signeres i 2 eksemplarer av ny forhandler og sendes til HealthTech Sciences AS sammen med bestillingen. HealthTech Sciences AS signerer avtalen og sender det ene eksemplaret sammen med varene som er bestilt.

Unntatt fra kravet om kjøp ved tegning av forhandleravtale, er de som tidligere har kjøpt klinikkutstyr hos HealthTech Sciences AS eller foregående selskap som HealthTech Sciences er fisjonert fra, eller har handlet for minimum 20 000 kroner inkl. mva hos HealthTech Sciences sitt søsterselskap Helsepakken AS.

Øvrige forhandlerkrav er ikke av økonomisk art, men gjelder profesjonell fremtoning i markedet og forbud mot feilinformasjon.

Forhandler kan kjøpe produktene av Rettighetshaver i henhold til den til enhver tid gjeldende forhandlerprisliste på følgende måter:

1. Logg inn på www.dittselskap.helseteknologier.no og foreta bestilling.

Dersom Forhandler har spørsmål om produktene, eller mot formodning ikke kan foreta bestilling på ordresystemet, kan kontakt / bestillingen gjøres på følgende måter:

1. Via e-post til:
 - a. Innlands: bestilling@htsnorge.no
 - b. Utenlands: orders@healthtechsciences.com
2. Via telefon til (+47) 55 62 95 95

Bestillinger som gjøres av forhandler leveres/sendes til Forhandler med mindre noe annet er spesielt avtalt. Bestillinger som gjøres av kunde i forhandlers nettbutikk på www.dittselskap.helseteknologier.no, sendes direkte til kunde.

Standard betalingsbetingelser er forhåndsbetaling. Fraktomkostninger fra Rettighetshavers lager vil bli belastet Forhandler/kunde. Ved kredittkjøp påløper morarente med den til enhver tid lovbestemte forsinkelsesrente etter forfall. Ved bestilling via www.dittselskap.helseteknologier.no får både du og dine kunder anledning til å betale gebyrfritt med kort, og Forhandler har i tillegg mulighet til å få Faktura mot et fakturagebyr.

Når Forhandler har handlet for over kr 100.000,- (herunder gjelder også behandlings-apparater/klientutstyr) hos HealthTech Sciences AS og selskaper som er forløpere for HealthTech Sciences AS, vil Forhandler ha mulighet til å handle på kreditt. Standard kredittbetingelser er faktura pr. 10 dager. Retten til å handle på kreditt bortfaller dersom

Forhandler misligholder sine forpliktelser overfor Rettighetshaver, men retten kan igjen erverves ved at man ajourfører sin konto. Ved gjentatt mislighold kan Forhandler bli nektet retten til kredittkjøp.

Nettbutikk:

Som forhandler har du din egen nettbutikk som du kan promotere til klienter/kunder. Nettbutikken vil ha ditt selskapsnavn og din logo, og fremstår som kun din nettbutikk. Men varene sender vi for deg direkte til kunde! Forhandlermarginen får du likevel helt og fullt, og den kommer inn på konto i din nettbutikk. Når du i samme nettbutikk logger på med din forhandler login, får du opp forhandlerpriser istedenfor kundepriser. Når du handler varer til salg og utstilling i dine lokaler, betaler du fra denne kontoen, og bruker bare kortbetaling om du handler for mer enn det du har på konto. Når du har mer penger på kontoen enn det du vil handle for, kan du fakturere oss for de pengene du vil ha utbetalt. Se veiledning på: www.helseteknologier.no/forhandler.

4. RETTIGHETSHAVERS FORPLIKTELSER

Rettighetshaver skal stille informasjon til Forhandlerens disposisjon. Primært ligger info på Rettighetshavers nettsider.

All teknisk og annen ”know how” om Produktene som er nødvendig for en effektiv innsats fra Forhandlerens side, skal stilles til forhandlers disposisjon. Kurs vedr. produktene dekkes av Rettighetshaver, og reise, opphold og forpleining i forbindelse med kurs, dekkes av Forhandler.

Rettighetshaver skal levere produkter ihht beskrivelsene i rettighetshavers eget markedsføringsmateriale, og uten unødige eller ubegrunnede forsinkelser.

5. FORHANDLERS FORPLIKTELSER

Forhandler skal selv dekke alle utgifter i forbindelse med aktiv markedsføring og salg av produktene, herunder utgifter til kontor, reiser, kundebetjening og reklameutgifter. Reklamekampanjer og reklamemateriell som Forhandler utarbeider for egen regning, skal forhåndsgodkjennes av Rettighetshaver.

Forhandler plikter å sørge for at markedsføring og salg skjer i samsvar med gjeldende lovgiving, herunder i samsvar med kredittkjøpslovens og angrerettlovens bestemmelser.

Forhandler skal ikke gi villedende informasjon om produktene. Det henvises her til punktene om salgsmetodikk på forhandlerprislisten.

Forhandler plikter å holde seg oppdatert på gjeldende lover, regler og endringer vedrørende produktene, gitt i e-post, nyhetsbrev, brev, på HealthTech Sciences AS nettside, eller som er formidlet på annen måte fra Rettighetshaver.

Forhandler forplikter seg i tillegg å melde evt. endringer i navn, adresse, leveringsadresse og andre relevante opplysninger med en gang endringer inntreffer. Dersom forhandler endrer navn på firma og det som følge av dette blir en ny juridisk eier av firmaet, likeledes om det kommer nye/flere eiere av firmaet, forplikter forhandler å melde dette til HealthTech Sciences og tegne ny forhandleravtale. Dersom forhandler unnlater å melde slike endringer, vil alle kostnader som påløper som følge av unnlattelsen, bli belastet den som innehar den eksisterende avtalen.

6. EIENDOMSRETT

Forhandler erverver ved denne avtale ingen immaterielle rettigheter i produktene eller ideen bak produktene, dets konstruksjon, design eller varemerke(r), m.v., og Forhandler forplikter seg til ikke å fremstille produktene som sine eller markedsføre dem under andre varemerker enn det som er fastsatt av Rettighetshaver.

7. FORTROLIGHET

Partene er forpliktet til å hemmeligholde enhver forretningshemmelighet de måtte bli kjent med på grunnlag av denne avtale, og partene skal også for øvrig utvise tilbørlig aktsomhet i behandlingen av fortrolige opplysninger om den annen part. Plikten til hemmelighold og fortrolighet gjelder så lenge den aktuelle informasjon kan skade den annen part om den ble kjent, også etter at denne avtale er opphørt.

8. OVERFØRING

Forhandler kan ikke overdra sine rettigheter og forpliktelser etter denne avtale til tredjemann uten skriftlig forhåndssamtykke fra Rettighetshaver. Eventuelle avtaler med videreforhandlere skal derfor forelegges Rettighetshaver for samtykke, som i så fall skal gis skriftlig.

9. KONKURRERENDE PRODUKTER

Forhandler skal ikke ha økonomiske interesser, verken direkte eller indirekte, i teknologiske produkter som direkte konkurrerer med produktene som omfattes av denne avtalen. Med direkte konkurrerende menes produkter som i utseende og funksjon kan forveksles med HealthTech Sciences AS egne produkter (som eksempel kan nevnes kroppsstimulator (Chi Machines) av annet merke).

Forhandler tillates å føre andre produkter innenfor samme produktkategori som produktene fra HealthTech Sciences AS, så fremt det klart fremkommer at dette er produkter fra andre leverandører (f.eks. forskjellige typer kosttilskudd). Foreligger det tvil om hvorvidt Forhandlers andre produkter bryter med avtalen med HealthTech Sciences AS, skal skriftlig samtykke innhentes fra HealthTech Sciences AS. Forhandler forplikter seg til ikke å

markedsføre disse produktene på en slik måte at det kan oppfattes som at produktene kommer fra HealthTech Sciences AS.

Dette forbud skal også gjelde i 6 måneder etter opphør av denne avtale.

10. VARIGHET

Denne avtale trer i kraft ved underskrift, og opphører etter oppsigelse fra en av partene med 3 måneders skriftlig varsel.

Dersom Forhandler ikke oppfylder sine forpliktelser, har Rettighetshaver adgang til å si opp avtalen med 1 måneds skriftlig varsel. Ved slik oppsigelse plikter Forhandler å erstatte Rettighetshavers direkte tap som følge av Forhandlers mislighold av avtalen.

Ved avtalens opphør, uansett årsak, har Forhandler intet krav på vederlag for opparbeiding og bearbeiding av markedet, eller for investeringer eller andre utgifter vedkommende må ha hatt i den forbindelse.

11. TVIST

Enhver uenighet mellom partene skal søkes løst ved forhandlinger. Dersom slike forhandlinger ikke fører frem, skal tvisten løses ved voldgift etter lov om voldgift av 14. mai 2004 nr. 25. Voldgiftsrettens medlemmer oppnevnes av tingretten ved Rettighetshavers hjemting.

* * *

Denne avtale er opprettet i 2 eksemplarer, ett til hver av partene.

Rettighetshaver

Forhandler

Sted, dato

Sted, dato