

**DOKUMENT: MEMORANDUM OF UNDERSTANDING (MoU) / LIST INTENCYJNY DOTYCZY:
PARTNERSKIEJ WSPÓŁPRACY W RAMACH PROJEKTU "DIFFERENT WAY"**

Strony Porozumienia:

1. **Organizator:** [Twoja Firma/Klub Different Way]
2. **Partner:** [Nazwa Organizacji, np. MBH Business Centre Club / BNI]

§1. Cel Współpracy Celem współpracy jest stworzenie platformy do integracji środowisk biznesowych poprzez organizację wspólnych wypraw i eventów podróżniczych pod marką "Different Way". Strony zgadzają się, że nadrzędną wartością projektu jest wymiana wiedzy i budowanie relacji biznesowych pomiędzy członkami różnych organizacji, z zachowaniem poszanowania dla przynależności klubowej uczestników.

§2. Rola "Different Way" (Organizatora)

1. Organizator zobowiązuje się do kompleksowej obsługi logistycznej i merytorycznej wypraw.
2. Organizator działa jako podmiot neutralny ("Szwajcaria"), dbając o równowagę i komfort uczestników z różnych organizacji.
3. Organizator zapewnia, że marka Partnera będzie eksponowana w materiałach informacyjnych dotyczących wyjazdu jako "Partner Strategiczny" (każdej biorącej udział organizacji).
4. Organizator stworzy warunki do tego, aby na każdym organizowanym wydarzeniu była względna równowaga pomiędzy ilością członków każdej organizacji.

§3. Zasada Ochrony Członkostwa (Kluczowa klauzula bezpieczeństwa)

1. **Klauzula Non-Solicitation:** Different Way zobowiązuje się do dbania o etykę biznesową podczas wydarzeń.
2. Wprowadza się bezwzględny zakaz prowadzenia aktywnej rekrutacji członków Partnera do innych, konkurencyjnych organizacji biznesowych podczas trwania wydarzeń.
3. Wydarzenia mają charakter integrujący, a nie rekrutacyjny. Każdy uczestnik przed wyjazdem akceptuje "Kodeks Honorowy Podróżnika", który o tym mówi.
4. Organizator nie będzie tworzył własnych struktur rywalizujących z modelem biznesowym Partnera (np. cotygodniowych spotkań śniadaniowych).

§4. Rola Partnera

1. Partner wyraża chęć promowania wypraw organizowanych przez Different Way wśród swoich członków jako wartości dodanej do członkostwa.
2. Partner ma prawo pierwszeństwa w zgłaszaniu uczestników na dedykowane wyprawy ("Siejsca dla Klubowiczów").

§5. Postanowienia Końcowe Niniejszy list intencyjny jest wyrazem woli obu stron do budowania wartościowego rynku turystyki biznesowej w Polsce i nie rodzi zobowiązań finansowych do momentu podpisania odrębnych umów na konkretne wydarzenia.

.....
(Podpis Prezesa Different Way)

.....
(Podpis Prezesa Partnera)