



Simple. Successful.

PM-International AG Teampartner-hakemus

Suomi



PM-International toimii aktiivisesti yli 30:ssä maassa!



● Perheyrittäjä yli 20 vuoden kokemuksella, tutkitut ja testatut tuotteet



● Patentit, Ravinteidensiirtokonsepti, NTC, ja korkealaatuiset "Made in Germany" -tuotteet helpottavat myyntiä ...



● Tuotanto perustuu kansainväliseen laatustandardiin (GMP)



● Huippumaine huippu-urheilijoiden ainutlaatuisella PM Sports Marketing -ohjelmalla



● Reilua suoramyntiä - TÜV sertifioitu Saksassa



● Välittömästi ansiota vähittäiskaupalla ja tulospalkkioilla, jopa 6 samanaikaista tuloa



● Auto-ohjelma, matkapalkintoja ja ainutlaatuinen eläkeohjelma



● PM:n markkinointijärjestelmän laillisuus on tuomioistuimen vahvistama.



● Kansainvälinen palveluverkosto

Sopimus

Haen mahdollisuutta toimia PM-International AG:n Teampartnerina.

Sponsorin kommentit

.....
.....
.....

- Mies
- Nainen
- Yritys

Etunimi _____ Sukunimi + mahdollinen yritys _____

Syntymäaika (PP/KK/VV) _____ Katuosoite _____

Postinumero _____ Postitoimipaikka _____ ja tarvittaessa Y-tunnus _____

Puhelinnumero _____ Matkapuhelinnumero _____

Sähköpostiosoite _____

Ole hyvä ja postita alla olevaan osoitteeseen:

PM-International AG/
PM-International
Finland Oy
Porttikaari 1
01200 Vantaa

Puh. 09-7552360
email: pm@pm-
international.fi

HUOM! Saat automaattisesti PM-International Finland Oy:n uutiskirjeen sähköpostiisi n. 2 krt/kk

Sitoudun noudattamaan kääntöpuolella olevia Teampartneria koskevia sääntöjä.

Paikka, päiväys _____ **Hakijan allekirjoitus** (vähintään 18-vuotta täyttänyt) _____

Vahistan, että edellä olevat tiedot pitävät paikkansa. Hakijalle on selvitetty PM:n tuotteet ja PM:n myyntikonsepti. Vakuutan täyttäväni vastuuni suhteessa hakijaan PM:n työskentelytapojen mukaisesti ja antavani täyden tukeni em. hakijalle.

Paikka, päiväys _____ **Sponsorin allekirjoitus** _____ Sponsorin TP-numero _____

PM-International AG:n (jäljempänä "PM") yleiset sopimusehdot, versio: huhtikuu 2016

1. Jälleenmyyjän oikeudellinen asema

- 1.1 Jälleenmyyjä toimii itsenäisenä elinkeinonharjoittajana, joka tavoittelee yritystuloja myymällä PM-tuotteita.
- 1.2 Jälleenmyyjä voi omassa liiketoiminnassaan omaan lukuunsa myydä PM:n tuotteita loppukuluttajille sekä sellaisille loppukuluttajille, jotka ostavat PM:n tuotteita suoraan PM:n kautta, välittää PM:lle (suora-asiakas-ohjelma) sekä välittää sponsorina PM:lle uusia jälleenmyyjä.
- 1.3 Jälleenmyyjällä ei ole toimintavelvollisuutta, hän määrittää itse vapaasti, omalla vastuullaan ja määräyksettä toimintansa paikan, tavan ja laajuuden.
- 1.4 Jälleenmyyjä vastaa itse kaikkien liiketoimintaansa liittyvistä kuluista. Yrittäjänä hän vastaa itse kaikkien omasta toiminnastaan syntyvien lakisääteisten velvoitteiden (elinkeinonharjoittajan rekisteröinti, tulovero, arvonlisävero, sosiaalivakuutukset ja kilpailulain mukaiset velvoitteet) hoitamisesta.
- 1.4 Jälleenmyyjä tekee myyntityötään sivutoimisesti; mikäli hän huomaa, että tämä seikka on muuttunut, tulee hänen ilmoittaa asiasta PM:lle.

2. Sopimuskumppanuuden alkaminen ja päättymisen

- 2.1 Sopimuskumppanuus edellyttää, että jälleenmyyjä täyttää hakemuksen kokonaan ja hyvin luottavasti; sopimus katsotaan lainvoimaiseksi, kun PM on hyväksynyt kyseisen hakemuksen. PM:n tuotteita ei ole tarpeellista tilata. PM ilmoittaa jälleenmyyjälle välittömästi hakemuksen hyväksymisestä.
- 2.2 Jälleenmyyjällä on oikeus peruuttaa sopimus ilman erillisiä perusteita 30 päivän kuluessa saatuaan tietää hakemuksensa hyväksymisestä ilmoittamalla siitä kirjallisesti PM:lle. Peruutuksen jälkeen hän voi palauttaa kaikki jälleenmyyjän ominaisuudessa ostetut PM:n tuotteet, ja PM palauttaa kaikki niistä suoritettavat maksut kokonaisuudessaan.
- 2.3 Sopimuskumppanuus on voimassa toistaiseksi, sen voi milloin tahansa irtisanoa ilman erillisiä perusteita lain mukaista irtisanomisaikaa noudattaen. Oikeus erityisperusteista tapahtuvaan irtisanomiseen säilyy. Mikäli jälleenmyyjä laiminlyö yleisten sopimusehtojen kohdissa 4.1, 4.2 ja 5.2 mainittuja velvoitteitaan, PM pitää sitä aina erityisperusteena irtisanomiselle.
- 2.4 Kuolintapauksessa sopimuksen voi siirtää puolisolalle, yhdelle lapselle tai jommalle kummalle vanhemmalle, mikäli kaikki perilliset hakevat siirtoa kirjallisesti ja yhteisymmärryksessä, edunsaaja hyväksyy PM:n kulloinkin voimassa olevat yleiset sopimusehdot ja PM antaa kirjallisen suostumuksensa, mistä tämä voi kieltäytyä vain erityisperusteisiin viitaten.

3. Jälleenmyyjän provisiot

- 3.1 Jälleenmyyjällä on oikeus provisioon loppuasiakkaiden välityksestä suora-asiakas-ohjelman puitteissa sekä uusien välitettyjen jälleenmyyjien perehdyttämisestä, kouluttamisesta ja tukemisestä. Provisio edellytykset ja määrät määräytyvät PM:n välitysajankohtana voimassa olevan markkinointisuunnitelman mukaan: PM:llä on määräysvoima, jota sovelletaan kulloinkin voimassa olevassa markkinointisuunnitelmassa kaikille jälleenmyyjille samalla tavalla.
- 3.2 PM laskee provisioita kuukausittain. Jälleenmyyjän provisiovaatimus syntyy tavaran maksamisen myötä. Lisäksi ja mikäli yleisissä sopimusehdoissa ei ole toisin sovittu, sovelletaan lakimääräyksiä. Laskutus suoritetaan arvonlisäveroineen vain silloin, kun jälleenmyyjä on ensin kirjallisesti ilmoittanut PM:lle, että on arvonlisäverollinen ja samalla ilmoittanut Y-tunnuksensa. Provisio maksetaan viimeistään seuraavan kuukauden 20. päivänä. Mikäli provisio kuukausittainen määrä on alle 5,00 euroa netto, maksua ei suoriteta ja vaatimus raukeaa.

4. Jälleenmyyjän muu myyntitoiminta

- 4.1 Ilman PM:n kirjallista ennakkolupaa jälleenmyyjä ei saa myydä PM:n kilpailijoiden tuotteita. PM:n kilpailijoiksi katsotaan kaikkia yrityksiä, jotka tarjoavat tuotteita tai palveluita henkilökohtaisen suoramyynnin tai verkostomarkkinoinnin kautta, sekä myyntikanavasta riippumatta kaikkia yrityksiä, joiden tuotteet kilpailevat osittain tai kokonaan PM:n tuotteiden kanssa.
- 4.2 Jälleenmyyjä sitoutuu pitämään jokaista sallittua, muun yrityksen puolesta tapahtuvaa myyntitoimintaa täysin erillään PM:n puolesta ja PM:n tuotteiden parissa tapahtuvasta myyntitoiminnasta. Sellaisessa myyntitoiminnassa hän ei saa vihjata toimivansa PM:n puolesta tai olevansa PM:n jälleenmyyjä eikä tarjota toisen yrityksen tuotteita tai palveluita yhdessä PM-tuotteiden kanssa eikä hän saa millään tavalla suostutella muita PM:n jälleenmyyjä ostamaan tämän muun yrityksen tuotteita tai palveluita, hän sitoutuu myös samalla olemaan värväämättä PM:n jälleenmyyjä muiden tuotteiden myyntiin PM:n tuotteiden myynnin sijasta tai ohella.

5. Tuotteiden hankinta ja myynti

- 5.1 Jälleenmyyjä tilaa ja ostaa PM:n tuotteita ainoastaan suoraan PM:n kautta. PM:n tuotteiden hankinta toiselta jälleenmyyjältä ei ole sallittua.
- 5.2 Jälleenmyyjä myy PM:n tuotteita vain henkilökohtaisen suoramyynnin kautta loppuasiakkaille. Myynti vähittäiskaupoissa, markkinoilla, messuilla, internet-huutokaupoissa ja muissa vastaavissa myyntitilaisuuksissa ei ole sallittua.
- 5.3 Jälleenmyyjä on velvollinen ottamaan vastaan loppuasiakkaan 30 päivän kuluessa toimituksesta palautettavia tuotteita, joita hän on tälle myynyt: tämä ei edellytä asiakkaalta mitään erillisiä perusteita, pelkkä tyytymättömyys riittää (PM-tyytyväisyystakuu). Palautuksen jälkeen loppuasiakas saa valita, haluaako hän vaihtaa tuotteen, saada hyvityksen tai maksun palautuksen.

- 5.4 Jälleenmyyjä päättää vapaasti, tilaako hän PM:ltä ja kuinka paljon. Vähimmäisostovelvoitetta ei ole. Hankittujen PM:n tuotteiden palautus on mahdollista PM:n palautussääntöjen mukaan, jotka ovat luettavissa jälleenmyyntijärjestelmästä osoitteesta www.pm-international.fi.
- 5.5 Kaikkiin jälleenmyyjän tekemiin tilauksiin sovelletaan PM:n tilausajan kohtana voimassa olevaa hinnastoa. Hintoihin lisätään aina arvonlisävero sekä mahdollisesti postitus- ja lähetyskulut. Ennen tuotteiden toimitusta maksun on oltava varmistettu tai suoritettu. Maksutapoina käyvät e-lasku, luottokorttimaksu, postiennakko tai käteismaksu noudon yhteydessä.

6. Jälleenmyyjän muut velvoitteet / sopimussakko

- 6.1 Jälleenmyyjä toimii aina omalla vastuullaan itsenäisenä elinkeinonharjoittajana, ja hänen tulee välttää antamasta sellaista vaikutelmaa, että olisi työsuhteessa PM:ään tai oikeutettu antamaan lausuntoja PM:n puolesta.
 - 6.2 Mikäli PM on kansallisten ja kansainvälisten suoramyyntiyhdistysten jäsen, jälleenmyyjän on toiminnassaan ehdottomasti noudatettava näiden yhdistysten jäsenilleen ja näiden jälleenmyyjille laatimia sääntöjä: PM ilmoittaa jälleenmyyjälle välittömästi noudatettavista säännöistä.
 - 6.3 Kaikkien jälleenmyyjän antamien PM:ä ja PM:n tuotteita koskevien lausuntojen tulee vastata PM:n antamia tietoja, erityisesti tuoteluettelo, tuotemerkintöjä ja muita tuotetietoja. Jälleenmyyjä ei saa missään tapauksessa esittää PM:n tuotteilla olevan terapeuttinen tai parantava vaikutus.
 - 6.4 Jälleenmyyjä ei saa tehdä muutoksia PM:n tuotteisiin tai niiden pakkauksiin tai sallia kolmannen osapuolen tehdä muutoksia. Pakkaukseen saa kiinnittää tarran, jossa on jälleenmyyjän osoitetiedot, jos tällainen ei peitä mainosviestiä tai tuotetietoja.
 - 6.5 Markkinoissaan PM:ä ja PM:n tuotteiden myyntiä jälleenmyyjä käyttää vain PM:n julkaisemia tuotetietoja, myynti- ja myynninedistämismateriaalia ja vain PM:n jälleenmyyjien käyttöön tarkoitettua netti kauppaa, mikäli mainonta ja myynti tapahtuvat internetin kautta. Itse luodussa markkinointiaineistossa ja omilla internet-sivuilla jälleenmyyjä ei saa viitata PM:ään tai PM:n tuotteisiin eikä käyttää PM:n merkkejä tai muita teollisuus oikeuksia. Lisäksi sovelletaan PM:n internetsääntöjä, jotka ovat luettavissa osoitteesta www.pm-international.fi.
 - 6.6 Jokaisesta yleisten sopimusehtojen kohtien 4.1, 4.2, 5.1, 5.2, 6.3, 6.4 ja 6.5 sääntöjen rikkomisesta jälleenmyyjä maksaa PM:lle sakon, jonka suuruuden PM määrittää tapauskohtaisesti rikkeen merkityksen ja jälleenmyyjän tulot huomioiden. Sopimussakko vaatimus ei vaikuta muihin vaatimuksiin, erityisesti kieltomääräys- ja vahingonkorvausvaatimukseen.
 - 6.7 Jokainen jälleenmyyjä hyväksyy ja noudattaa voimassa olevia lakimääräyksiä ja suoramyyntin yleisesti hyväksytyt käytäntöjä sekä omassa markkinoinnissaan että uusien jälleenmyyjien värväämisessä. Tästä seuraa erityisesti, että mikä tahansa roskapostin lähettäminen ja toisten yritysten jälleenmyyjien värväminen ovat nimenomaisesti kiellettyjä. PM rankaisee näiden sääntöjen rikkomisesta johdonmukaisesti, mikä voi tarkoittaa myös irtisanomista. Tätä varten PM on laatinut yleisen käyttäytymissäännöksen, jota on aina noudatettava ja joka on luettavissa jälleenmyyjä-järjestelmästä osoitteesta www.pm-international.fi.
- ## 7. Linjasuoja
- 7.1 PM:n periaatteena on sponsorin linjan pysyvyys ja suojaus. Jälleenmyyjä, joka on irtisanonut kumppanuutensa, voidaan hyväksyä uudelleen jälleenmyyjäksi vain silloin, kun hän tekee uuden hakemuksen ja (a) häntä sponsoroiva oma entinen sponsori tai (b) irtisanomisesta on kulunut vähintään 12 kuukautta. Jälleenmyyjä, jonka kumppanuus on purkautunut passiivisuuden johdosta (12 kuukautta ilman omaa myyntiä), voidaan hyväksyä uudeksi jälleenmyyjäksi silloin, kun hän tekee uuden hakemuksen, eli hän ei toimi enää oman entisen sponsorin alaisena, vaan minkä tahansa sponsorin alaisena missä tahansa linjassa.
 - 7.2 Linjasuoja koskee myös suora-asiakas-ohjelman asiakkaita. Asiakkaiden linjasuoja on 6 kuukautta voimassa.
 - 7.3 Sukulaisten / puolisoisten rekisteröintiä koskevat säännöt ovat ladattavissa TP-Roomin tavallistemista kysymyksistä (FAQ).
- ## 8. Loppumääräykset / muutokset / suostumus tietojen käsittelyyn
- 8.1 Osapuolten sopimussuhteisiin sovelletaan Suomen lakia.
 - 8.2 Oikeuspaikka osapuolten välisissä riita-asioissa on Helsinki, mikäli jälleenmyyjän asuinpaikka tai oleskelupaikka ei sijaitse Saksan liittotasavallassa sopimuksen tekohetkellä tai oikeudenkäynnin vireillepanon hetkellä; tämä ei vaikuta sopimussuhteiden oikeuteen panna vireille oikeudenkäynti toista osapuolta vastaan oman kotipaikan tuomioistuimessa.
 - 8.3 Myös faksin tai sähköpostin välityksellä tehty sopimus on sitova.
 - 8.4 PM ilmoittaa jälleenmyyjälle kirjallisesti yleisten sopimusehtojen mahdollisista muutoksista. Muutokset katsotaan hyväksytyiksi, kun jälleenmyyjä ei ole kirjallisesti vastustanut niitä kolmen viikon kuluessa muutosten tiedonannosta. PM muistuttaa jälleenmyyjää tästä määräajasta.
 - 8.5 Hyväksyn, että PM voi automattisesti kerätä, tallentaa ja käyttää henkilötietojani siltä osin, kun ne liittyvät liikeyhteistyöhön ja sopimuksen täyttämiseen. Näitä tietoja voi edellä mainittuun tarkoitukseen myös välittää eteenpäin sponsorinlinjalle ja PM-International AG:lle Luxemburgissa. Suostun lisäksi siihen, että PM hankkii luottotietojani, jos valitsen maksutavaksi suoraveloituksen. Tiedän, että voin milloin tahansa perua suostumukseni yllä kuvatulla tavalla tapahtuvaan tietojen tallennukseen, käsittelyyn ja käyttöön.



Simple. Successful.

Suomi

Valitse paras vaihtoehto ja saat ansioita välittömästi

1. vaihe

A
tai B

3-kuukauden kestopilaus (toimitus joka 3. kuukausi), Optimaalisesti edullisemmin kestopilauksena

alkaen 88,20 €/kk

HUOM!
ensimmäisen kuukauden veloitukseen lisätään 22,00 € (PM-startti)

Markkinointimateriaalia ja demo-tuotteita ilmaiseksi, arvo jopa 50 €

Esittelytuote



3

 FitLine Optimaalisettia

3 kuukauden kestopilaus erikoishinta seuraavasta kuukaudesta alkaen vain 88,20 €/kk

Pikastartti Optimaalisetti, lisäansioita heti yli 150 € säästöä

Arvo yli ~~700 €~~. Sinun hintasi 549 €



Esittelytuotteet

3 kuukauden kestopilaus erikoishinta seuraavasta kuukaudesta alkaen vain 88,20 €/kk

6

 FitLine Optimaalisettia


2. vaihe Valitse tuotteet

Sinun etusi kestopilaajana

- Luotamme sinuun! Saat heti 3 kuukauden Optimaalisetin. Maksat sen kätevästi kuukausittain.
 - Ympäristöystävällistä (vähemmän paketteja)
 - Säästät postimaksut
 - Saat ilmaisen ja henkilökohtaisen verkkosivuston
 - Toimitus vain joka 3. kuukausi
 - Maksimaaliset tulokset, koska solut uusiutuvat 90 päivän välein
 - Saat Optimaalisettisi edullisemmin – kuukaudesta toiseen
- Voit tehdä erillistilauksia Internet-sivuillamme. Voit perua kestopilauksesi milloin tahansa.**

Otan edellä mainittuun tilaukseeni seuraavat tuotteet:

- PowerCocktail + Restorate
 Activize + Basics + Restorate

Lisätietoja: _____

3. vaihe tuotteet – jopa 50 % edullisemmin

Lähetä tilaus postitse, skannattuna sähköpostilla tai faksilla:

PM-International Finland Oy
Porttikaari 1,
01200 Vantaa
Suomi

Puh.: (09) 755 2360
Fax: (09) 755 23666

ensitilaus@pm-international.fi
pm@pm-international.fi
www.pm-international.fi

PM-International AG
ISD
Postfach 15 53
D-67325 Speyer

Muut	
Huipputuotteet erikoishintaan! Vain ensitilauksen yhteydessä!	
<input type="checkbox"/>	FitLine jogurttisetti (astia & 6 annosta juotavaa jogurttia) arvo 50,16 € Sinun hintasi nyt vain 20,00 €
<input type="checkbox"/>	BeautyLine 4ever 1kpl / ensitilaus erikoishintaan, 50 % alennusta, 1 piste. Sinun hintasi nyt vain 34,50 €
<input type="checkbox"/>	Ultimate Young 1kpl / ensitilaus erikoishintaan, 55 % alennusta, 1 piste. Sinun hintasi nyt vain 49,00 €

Esittely- ja lisätuotteet itsellesi sekä esitteläksesi tuotteita muille missä ja milloin tahansa.

- Maksan kestopilaukseni E-laskulla (Valitsen PM-International Finland Oy:n laskuttajaksi verkkopankissani saatua Teampartner-numeron.)
 Annan PM-International Finland Oy:lle luvan veloittaa tilaukseni etäveloituksena kortiltani.

Luottokortti nro: _____ Voimassa: _____

Debitkortti Turvaluku: _____ (kortin takana 3 viimeistä numeroa)

_____ Kortin omistajan nimi

_____ Päiväys

_____ Kortin omistajan allekirjoitus

Paikka ja päiväys

Allekirjoitus

TP-Numerosi



Valitse paras vaihtoehto ja saat ansioita välittömästi

Nimi _____ TP-nro _____

Tilaan seuraavat lisätuotteet kestotilaukseni mukana.

Lisätuotteet, joita ei valita jatkuvaan kestotilaukseen, veloitetaan kokonaisuudessaan ensimmäisen osalaskun yhteydessä. Laita rasti ruutuun jos haluat, että tuotteet tulevat aina kestotilauksesi mukana. Näin niiden hinta ja pisteet jakautuvat 3:een osaan.

Määrä	3 kk kestotilaukseen	Tuote	Hinta
	<input type="checkbox"/>	Optimaalisetti, perheelle (3 kk setti sis. 6 kpl PowerCocktail pss ja 6 kpl Restorate sitrus pss)	183,60 €/kk
	<input type="checkbox"/>	PowerCocktail Junior vain perhesetin kanssa kestotilauksessa (max. 9 kpl/kestotilaus, eli 3 kpl/kk)	12,50 €/kpl/kk
	<input type="checkbox"/>	Sydän Duo, erikoishinta vain 3 kk kestotilaukseen	50,81 €/kpl/kk
	<input type="checkbox"/>		
	<input type="checkbox"/>		
	<input type="checkbox"/>		
	<input type="checkbox"/>		
	<input type="checkbox"/>		
	<input type="checkbox"/>		
	<input type="checkbox"/>		

3 kuukauden FitLine® Optimaalisen kestotilaus:

Mitä 3-kuukauden kestotilaus tarkoittaa?

3-kuukauden kestotilaus tarkoittaa kolmea kuukauden Optimaalissettiä, kerralla toimitettuna, kolmessa erässä maksettuna, josta kertyy 103 pistettä/kuukausi. Ensimmäisessä kuussa maksat vain 1/3:n toimituksen kokonaissummasta, seuraavassa kuussa maksat seuraavan kolmanneksen ja viimeisen erän maksat kolmantena kuukautena, jonka jälkeen saat automaattisesti uuden 3 kuukauden tuotepaketin seuraavassa kuussa. Toimitukseen sisällytetään vain yhdet käsittelykulut EIKÄ LAINKAAN postikuluja.

Voit tilata FitLine Optimaalisen kestotilauksen tekemällä kirjallisen tilauksen ja toimittamalla sen PM-International Finland Oy:lle. Toimita sopimus viimeistään sen kuukauden alussa, milloin haluat FitLine Optimaalisen kestotilauksen voimaan.

FitLine Optimaalisen kestotilauksen voi keskeyttää viimeistään 2 viikkoa ennen seuraavan 3 kk:n toimituksen postituspäivää. Kestotilaukseen voit liittää mitä tahansa lisätuotteita. 3 kuukauden FitLine Optimaalissettiä on saatavana vain PM:n jälleenmyyjille FitLine Optimaalisen kestotilauksena!

FitLine Optimaalisen kestotilaukseen voit tilata mitä tahansa lisätuotteita 20 % alennuksella ilman postikuluja.

3 kk:n FitLine Optimaalisen kestotilauksen maksu:

Maksuvaihtoehdot kaikkiin kestotilauksiin ovat E-lasku tai etäveloitus pankki- tai luottokortilta. Luottokorttiveloitusta tapahtuu postituspäivänä.

Jos veloitus ei onnistu sovittuna ajankohtana, yritämme vielä seuraavana päivänä kerran veloitusta. Veloituksen epäonnistuessa tilaus raukeaa automaattisesti. Suoraveloitus pankkitililtä tapahtuu 7 päivän sisällä postituspäivästä.

3 kk:n FitLine Optimaalisen kestotilaus shekin varmennuksena:

- Oma Optimaalisen kestotilauksesi on oltava voimassa.
- Oma kestotilauksesi on voitu veloittaa onnistuneesti.

1. Teampartnerina toimiessasi

TP-kestotilaajana saat tukkupalkkion oman ykköstarososi Teampartnerien tilauksista.

2. Manageriksi pätevytyessäsi

Manager-tasolla (pätevänä managerina) varmistat myös muiden palkkioiden saannin, kun sinulla on ykköstarosollasi vähintään 5 FitLine optimaalissettikestotilaajaa kuukaudessa.