

# Vertriebspartnerregeln der PM-International AG (PM)

## 1. Rechtsstellung des Vertriebspartners

- 1.1 Der Vertriebspartner ist selbstständiger Gewerbetreibender, der durch den Vertrieb von PM-Produkten unternehmerische Einkünfte erzielen will.
- 1.2 Bei seiner Vertriebstätigkeit kann der Vertriebspartner in eigenem Namen PM-Produkte an Endverbraucher verkaufen sowie an Endverbraucher, die PM-Produkte unmittelbar über PM beziehen, an PM vermitteln (Kundendirektprogramm) sowie als Sponsor neue Vertriebspartner an PM vermitteln.
- 1.3 Der Vertriebspartner hat keine Tätigkeitsverpflichtung und bestimmt Ort, Art, Zeit und Umfang seiner Tätigkeit frei, eigenverantwortlich und ohne jede Weisungen. Der Vertriebspartner hat alle mit seinem Geschäft zusammenhängenden Kosten selbst zu tragen. Als Unternehmer ist er für die Erfüllung aller sich aus seiner Tätigkeit ergebenden gesetzlichen Pflichten (Gewerbeanmeldung, Einkommensteuer, Umsatzsteuer, Sozialversicherungsrecht, Wettbewerbsrecht) selbst verantwortlich.
- 1.4 Der Vertriebspartner übt seine Vertriebstätigkeit im Nebenberuf aus; stellt er fest, dass dies nicht mehr der Fall ist, hat er dies PM mitzuteilen.

## 2. Beginn und Ende der Vertriebspartnerschaft

- 2.1 Die Vertriebspartnerschaft setzt einen vollständig und leserlich ausgefüllten Antrag des Vertriebspartners voraus; sie ist rechtswirksam vereinbart, sobald der entsprechende Antrag durch PM angenommen wurde. Eine Bestellung von PM-Produkten ist nicht erforderlich. PM wird den Vertriebspartner unverzüglich über die Annahme seines Antrags informieren.
- 2.2 Der Vertriebspartner kann innerhalb von 30 Tagen ab Kenntnis der Annahme seines Antrags ohne Angabe von Gründen durch schriftliche Erklärung gegenüber PM vom Vertrag zurücktreten. Nach einem Rücktritt kann er alle als Vertriebspartner bezogenen PM-Produkte zurückgeben und PM erstattet die dafür geleisteten Zahlungen in voller Höhe.
- 2.3 Die Vertriebspartnerschaft läuft auf unbestimmte Zeit, sie kann jederzeit mit gesetzlicher Frist ordentlich gekündigt werden. Das Recht zur außerordentlichen Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt. Verstößt der Vertriebspartner gegen seine Verpflichtungen nach 4.1, 4.2 und 5.2 der Vertriebspartnerregeln, sieht PM dies regelmäßig als einen wichtigen Grund zur Kündigung an.

## 3. Bonusansprüche des Vertriebspartners

- 3.1 Für die Vermittlung von Endkunden im Kundendirektprogramm sowie für die Einarbeitung, Schulung und Betreuung vermittelter neuer Vertriebspartner als Sponsor hat der Vertriebspartner Anspruch auf Bonus. Voraussetzungen und Höhe des Bonus ergeben sich aus dem PM Marketing-Plan in seiner jeweils gültigen Fassung; PM hat insoweit ein Bestimmungsrecht, das von PM im jeweils gültigen Marketing Plan einheitlich für alle Vertriebspartner ausgeübt wird.
- 3.2 PM rechnet über den Bonus monatlich ab. Abweichend von der Regelung des § 87a Abs. 1 HBG entsteht der Provisionsanspruch des Vertriebspartners mit der Bezahlung der Ware. Im Übrigen und soweit in den Vertriebspartnerregeln nichts Abweichendes geregelt ist, gelten die gesetzlichen Regelungen. Die Abrechnung erfolgt gemäß § 13b des deutschen UStG ohne Ausweis der Umsatzsteuer (Reverse Charge Verrechnung). Der Vertriebspartner, der seinen Sitz innerhalb der EU hat, ist zu diesem Zweck verpflichtet, seine USt-Identifikationsnummer bekannt zu geben. Die Auszahlung des Bonus erfolgt spätestens zum 20. des Folgemonats. Ergibt die monatliche Abrechnung des Bonus einen Betrag von weniger als 5,00 € netto, erfolgt keine Auszahlung und verfällt der Anspruch.
- 3.3 Der Vertriebspartner erteilt ausdrücklich seine Zustimmung, dass die Abrechnung im Gutschriftsverfahren erfolgt und die diesbezüglichen Abrechnungen von PM-International AG Deutschland erstellt werden.

## 4. Anderweitige Vertriebstätigkeit des Vertriebspartners

- 4.1 Ohne vorherige schriftliche Zustimmung von PM ist es dem Vertriebspartner nicht gestattet, für ein Konkurrenzunternehmen von PM tätig zu sein. Als Konkurrenzunternehmen von PM gelten alle Unternehmen, die Waren oder Dienstleistungen im persönlichen Direktvertrieb oder über ein Network-Marketing-System anbieten, sowie, unabhängig vom Vertriebsweg, alle Unternehmen, deren Produkte ganz oder teilweise in einem Konkurrenzverhältnis zu PM-Produkten stehen.
- 4.2 Der Vertriebspartner ist verpflichtet, jede zulässige Vertriebstätigkeit für ein anderes Unternehmen von seiner Tätigkeit für PM und mit PM-Produkten vollständig getrennt zu halten. Er darf dabei weder auf seine Tätigkeit für PM und seinen Status als PM-Vertriebspartner hinweisen, noch die Waren und Dienstleistungen des anderen Unternehmens gemeinsam mit PM-Produkten anbieten, noch andere Vertriebspartner von PM in irgendeiner Form veranlassen Waren oder Dienstleistungen dieses anderen Unternehmens zu beziehen oder ihrerseits anstatt oder neben der Tätigkeit für PM für das andere Unternehmen tätig zu sein.

## 5. Bezug und Vertrieb von PM-Produkten

- 5.1 Der Vertriebspartner bestellt und bezieht die PM-Produkte ausschließlich unmittelbar über PM-International GmbH bzw. in einem der autorisierten DSC in Österreich. Der Bezug von PM-Produkten von einem anderen Vertriebspartner ist nicht gestattet.
- 5.2 Der Vertriebspartner verkauft PM-Produkte ausschließlich im persönlichen Direktvertrieb an Endkunden. Ein Vertrieb über Einzelhandelsgeschäfte, auf Märkten, Messen, Internetauktionen und ähnlichen Verkaufsveranstaltungen ist nicht gestattet.
- 5.3 Der Vertriebspartner ist verpflichtet, von ihm an einen Endkunden verkaufte PM-Produkte innerhalb von 30 Tagen nach Auslieferung zurückzunehmen; die Angabe besonderer Gründe durch den Kunden bedarf es dazu nicht, es genügt das bloße Nichtgefallen (PM-Zufriedenheitsgarantie). Nach einer Rücknahme überlässt der Vertriebspartner dem Endkunden die Wahl zwischen Umtausch, Gutschrift oder Erstattung des gezahlten Kaufpreises.
- 5.4 Der Vertriebspartner entscheidet frei, ob und in welcher Menge er bei PM bestellt. Eine Mindestabnahmepflicht besteht nicht.
- 5.5 Alle Bestellungen des Vertriebspartners erfolgen nach der zum Zeitpunkt der Bestellungen gültigen Preisliste von PM. Die Preise verstehen sich regelmäßig zuzüglich Umsatzsteuer sowie Porto- und Versandkosten, soweit diese anfallen. Vor jeder Auslieferung von Produkten muss deren Zahlung sichergestellt oder erfolgt sein. Dies kann durch Lastschriftinzug, Belastung einer Kreditkarte, Lieferung gegen Nachnahme oder Barzahlung bei Abholung erfolgen.
- 5.6 Der Vertriebspartner erhält regelmäßig Updates zum Produktportfolio von PM per E-Mail, um immer über den aktuellen Status informiert zu sein und den Endkunden informieren und beraten zu können.

## 6. Weitere Pflichten des Vertriebspartners / Vertragsstrafe

- 6.1 Der Vertriebspartner wird bei seiner Tätigkeit stets als selbstständiger und eigenverantwortlicher Gewerbetreibender auftreten und jeden Anschein vermeiden, er könne ein Angestellter von PM sein oder sei berechtigt, im Namen von PM Erklärungen abzugeben.
- 6.2 Soweit PM Mitglied nationaler und internationaler Verbände für Direktvertrieb ist, hat der Vertriebspartner bei der Ausübung seines Geschäftes die von diesen Verbänden aufgestellten Verhaltensstandards für die Mitglieder und deren Vertriebsrepräsentanten strikt einzuhalten; PM wird dem Vertriebspartner einschlägige und einzuhaltende Verhaltensstandards unverzüglich mitteilen.
- 6.3 Alle Äußerungen des Vertriebspartners über PM und die PM-Produkte müssen im Einklang mit den Vorgaben von PM, insbesondere dem Produktkatalog, den Produktetiketten und sonstigen Produktinformationen stehen. In keinem Fall darf der Vertriebspartner PM-Produkten eine therapeutische oder heilende Wirkung zuschreiben.
- 6.4 Ein Vertriebspartner darf keine Änderungen an den PM-Produkten oder ihrer Verpackung vornehmen und auch nicht zulassen, dass Dritte solche Änderungen vornehmen. Das Anbringen eines Aufklebers mit den Adressdaten des Vertriebspartners auf Verpackungen ist zulässig, solange dadurch keine Werbeaussagen oder Produktinformationen überklebt werden.
- 6.5 Der Vertriebspartner wird bei der Werbung für PM und für den Vertrieb von PM-Produkten nur die von PM herausgegebenen Produktinformationen, Verkaufsmaterialien und Verkaufshilfen verwenden und, soweit Werbung und Vertrieb über das Internet erfolgen, nur den von PM den Vertriebspartnern zur Verfügung gestellten Internetshop einsetzen. In selbst erstellten Werbematerialien und einer selbst erstellten Webseite darf der Vertriebspartner weder einen Bezug zu PM oder PM-Produkten herstellen noch Marken oder andere gewerbliche Schutzrechte von PM nutzen.
- 6.6 Für jeden Verstoß gegen seine Pflichten nach Nr. 4.1, 4.2, 5.1, 5.2, 6.3, 6.4 und 6.5 der Vertriebspartnerregeln erwirkt der Vertriebspartner eine an PM zu zahlende Vertragsstrafe, deren Höhe im Einzelfall von PM unter Berücksichtigung der Bedeutung des Verstoßes und des Einkommens des Vertriebspartners festgelegt wird. Weitere Ansprüche, insbesondere auf Unterlassung und Schadenersatz, werden durch die Geltendmachung der Vertragsstrafe nicht berührt.
- 6.7 Jeder Vertriebspartner hat sowohl bei seinen allgemeinen Werbemaßnahmen wie bei der Werbung neuer Vertriebspartner die einschlägigen gesetzlichen Regelungen sowie die allgemein anerkannten Verhaltensstandards des Direktvertriebes anzuerkennen und einzuhalten. Daraus ergibt sich insbesondere ein ausdrückliches Verbot jeder Form des „Spamming“ und des systematischen Abwerbens von Vertriebspartnern anderer Unternehmen. Ein Verstoß hiergegen wird von PM konsequent verfolgt, bis hin zur Kündigung. PM hat hierzu eine allgemeine Verhaltensregel aufgestellt, die jederzeit strikt einzuhalten ist und die unter [www.pm-international.de](http://www.pm-international.de) eingesehen werden kann.

## 7. Linienschutz

- 7.1 Grundsatz von PM-International ist die Einhaltung und der Schutz der Sponsorlinie. Ein Vertriebspartner, der seine Vertriebspartnerschaft gekündigt hat, kann nur dann wieder als Vertriebspartner angenommen werden, wenn er einen neuen Antrag stellt und a) von seinem ehemaligen Sponsor gesponsert wird oder b) mindestens 12 Monate seit seiner Kündigung vergangen sind. Ein Geschäftspartner, der im Zuge einer Löschung als inaktiver Vertriebspartner (12 Monate ohne Eigenumsatz) ausstrukturiert wird, kann in Verbindung mit einem neuen Antrag frei neu registriert werden, d.h. nicht nur unter seinem ehemaligen Sponsor, sondern in einer beliebigen Linie unter einem beliebigen Sponsor.
- 7.2 Der Linienschutz gilt auch für Kunden im Kunden-Direkt-Programm (wie bei Punkt 7.1). Der Linienschutz für Kunden hat 6 Monate Gültigkeit.
- 7.3 Ehepartner können jeder für sich eine Vertriebspartnernummer führen. Hierbei muss gewährleistet sein, dass einer der Ehepartner ausschließlich als Direktlinie (Erstlinie) des anderen Ehepartners registriert wird. Kinder im geschäftsfähigen Alter (innerhalb der Organisation Ihrer Eltern) ausschließlich in erster Linie Ihrer Eltern bzw. eines Elternteils registriert werden! Geschwister, Eltern, Großeltern und Enkel können ausschließlich in erster Linie registriert werden.

## 8. Schlussbestimmungen / Änderungen

- 8.1 Der Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus diesem Vertrag ist der Sitz der PM-International AG Deutschland.
- 8.2 Eine vertraglich vereinbarte Schriftform wird auch durch Telefax oder E-Mail gewahrt.
- 8.3 Eine Änderung der Vertriebspartnerregeln wird PM dem Vertriebspartner schriftlich bekannt geben. Die Änderungen gelten als genehmigt, wenn der Vertriebspartner nicht innerhalb von drei Wochen nach Bekanntgabe der Änderung schriftlich widerspricht. Auf diese Folge wird ihn PM bei der Bekanntgabe der Änderung besonders hinweisen.
- 8.4 Ich bin einverstanden, dass PM über mich eine Kredit-Auskunft einholt. Ich bin einverstanden, dass meine personenbezogene Daten durch PM mit automatischen Verfahren erhoben, gespeichert, verarbeitet und genutzt werden, soweit dies für die Vertriebspartnerschaft erforderlich ist.

## 9. Bestell-, Liefer-, Zahlungs- und Versandbedingungen der PM-International GmbH in Österreich

- 9.1 Jeder österr. Berater bestellt direkt bei unserem Vertragspartner PM-International GmbH in Wien bzw. in einem autorisierten Direct Sales Center (DSC) von PM-International unter Angabe seiner Beraternummer. Die Lieferung erfolgt je nach Wunsch per Post oder DPD (im DSC per Abholung). Der Berater kann die Zahlung per Abbuchungsverfahren durch die Zusendung eines Abbuchungsformulars (ausgefüllt vom Berater und bestätigt von der Bank) beantragen. Im Falle einer Rücklastschrift z.B. mangels Deckung werden die Kosten der Bearbeitung von € 12,- dem Berater in Rechnung gestellt. PM-International behält sich das Recht vor, bei einzelnen Beratern die Lieferungen von Vorkasse abhängig zu machen. Der Berater stimmt zu, dass eine Bonitätsauskunft eingeholt wird.
- 9.2 Eine Mindestabnahmemenge besteht nicht. Die Versandkosten, Bearbeitungsgebühren und Zahlungsmöglichkeiten sind der jeweils gültigen Preisliste für Berater der PM-International GmbH Wien zu entnehmen, die einen integrierten Bestandteil der Vereinbarung bildet. Nachnahmekosten trägt generell der Empfänger. Beim Kartenkauf bzw. Anmeldungen zu Weiterbildungsmaßnahmen und Veranstaltungen gelten die jeweiligen Stornobedingungen. Die Ware bleibt bis zur vollständigen Bezahlung Eigentum der PM-International GmbH.