



PM-International

Eenvoudig. Succesvol.



**DISTRIBUTEURSREGELS VAN DE ONDERNEMING
PM-INTERNATIONAL AG (PM), OCTOBRE 2022**
Vir PM-International Belgium BV

1. Juridische positie van een distributeur

- 1.1. Een Distributeur is een zelfstandige verkoper die een ondernemersinkomen verdient door PM-producten te distribueren.
- 1.2. De distributieactiviteiten van Distributeurs omvatten het rechtstreeks verkopen van PM-producten in hun eigen naam aan eindgebruikers en aan eindgebruikers die hun PM-producten rechtstreeks bij PM kopen, evenals het doorverwijzen van eindgebruikers naar PM (Customer Direct Program) en het doorverwijzen van nieuwe distributeurs naar PM als een Sponsor.
- 1.3. Distributeurs hebben geen operationele verplichtingen en kunnen vrijelijk hun eigen plaats, type, tijd en hoeveelheid activiteit bepalen, op eigen verantwoordelijkheid en zonder enige instructie. Distributeurs moeten zelf alle gemaakte kosten met betrekking tot het bedrijf dragen. Ieder is als ondernemer verantwoordelijk voor het nakomen van alle wettelijke verplichtingen die voortvloeien uit de onderneming (registratie onderneming, inkomstenbelasting, omzetbelasting, sociale verzekeringen, mededingingsrecht).
- 1.4. Distributeurs runnen hun bedrijf parttime; iedereen die zich realiseert dat dit niet langer het geval is, moet de PM hiervan op de hoogte stellen.

2. Een distributeurschap beginnen en beëindigen

- 2.1. Een Distributeurschap vereist een volledig leesbaar ingevulde aanvraag door een Distributeur; het wordt een juridische overeenkomst zodra de aanvraag door PM is geaccepteerd. Het is niet nodig om PM-producten te bestellen. PM zal een Distributeur onverwijld informeren over de aanvaarding van hun aanvraag.
- 2.2. Binnen 30 dagen na ontvangst van informatie over de aanvaarding van de aanvraag, kan een distributeur zijn contract intrekken door middel van een schriftelijke verklaring aan PM zonder opgaaf van redenen. Na herroeping van het contract kunnen alle PM-producten die als Distributeur zijn gekocht worden geretourneerd en zal PM het volledige betaalde bedrag terugbetalen. PM International is niet verplicht om artikelen terug te kopen als deze niet in originele staat zijn.
- 2.3. Een Distributeurschap bestaat voor onbepaalde tijd en kan normaal gesproken op elk moment worden beëindigd met inachtneming van de wettelijke beëindigingsperiode. Het recht op buitengewone opzegging om een gewichtige reden blijft onaangetaast. Als een Distributeur zijn verplichtingen volgens 4.1, 4.2 en 5.2 van het Distributeurreglement niet nakomt, ziet PM dit routinematig als een

belangrijke reden om het distributeurschap op te zeggen.

- 2.4. In geval van overlijden kan het Distributeurschap worden overgedragen aan echtgeno(o)t(e), kind of ouder zolang de overdracht schriftelijk wordt aangevraagd met instemming van alle erfgenamen, de erfgenaam de PM Distributor Rules in de huidige versie accepteert en PM schriftelijk akkoord gaat. De instemming van PM kan alleen worden geweigerd om een belangrijke reden.

3. De rechten van een distributeur op een bonus

- 3.1. De Distributeur heeft recht op een bonus voor het doorverwijzen van eindgebruikers naar het Customer Direct-programma en ook voor het introduceren, trainen en ondersteunen van nieuwe Distributeurs waarbij hij/zij als Sponsor wordt aangeduid. Vereisten voor en de bedragen van de bonus kunnen worden overgenomen uit het PM Marketing Plan in de vorm die geldig is op het moment van verwijzing; PM heeft een bedingsrecht voor zover het op enig moment geldende Marketingplan op dezelfde wijze geldt voor alle Distributeurs. De distributeur is op de hoogte van Besluit nr. E.T.102.595 van 19 juni 2002 (algemeen besluit over directe verkoop) van de A.F.E.R. Administratie, Centrale Diensten, BTW Sector. De distributeur verbindt zich ertoe alle bepalingen van de beslissing na te leven, in het bijzonder met betrekking tot de door de distributeur te vervullen formaliteiten, bijvoorbeeld de verplichting om bepaalde documenten tien jaar te bewaren of om bepaalde klanten een factuur te bezorgen.
- 3.2. PM keert de bonus maandelijks uit. In afwijking van de regel in 87a lid 1 HGB ontstaat het recht van de distributeur op commissies met de betaling van de goederen. Daarnaast en tenzij anders vermeld in het reglement van de Distributeur, zijn de wettelijke voorschriften van toepassing. Er wordt alleen met omzetbelasting betaald als een Distributeur PM vooraf uitdrukkelijk heeft geïnformeerd over het recht om omzetbelasting aan te geven en zijn belastingnummer en het verantwoordelijke belastingkantoor heeft verstrekt. Het overzicht wordt per e-mail verzonden, maar indien een Distributeur deze per post / cheque wenst te ontvangen, wordt een administratieve vergoeding van € 10,00 in rekening gebracht. De bonus wordt uiterlijk op de 20e van de volgende maand uitbetaald. Indien het maandoverzicht een bedrag van minder dan € 5,00 netto aangeeft, wordt er geen betaling gedaan en vervalt het recht daarop.

4. Verkoopactiviteit van een distributeur elders

- 4.1. Zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van PM is het een Distributeur niet toegestaan activiteiten te ondernemen voor een concurrent

van PM. Een concurrent van PM is elk bedrijf dat goederen of diensten aanbiedt via persoonlijke direct marketing of via een netwerkmarketingsysteem, evenals, onafhankelijk van de distributiemiddelen, alle bedrijven met producten die gedeeltelijk of volledig in een concurrentiepositie verkeren met PM-producten.

- 4.2. Een Distributeur is verplicht elke toegestane distributieactiviteit voor een ander bedrijf volledig gescheiden te houden van de activiteit voor PM en met PM-producten. Het is niet toegestaan om de aandacht te vestigen op uw activiteit met PM of uw status als PM Distributeur, of om goederen en diensten van het andere bedrijf samen met PM producten aan te bieden, of om andere Distributeurs van PM op welke manier dan ook goederen of diensten van het andere bedrijf of om naast of in plaats van hun activiteit voor PM actief te worden voor het andere bedrijf.

5. Aankoop en distributie van PM-producten

- 5.1. Een Distributeur bestelt en ontvangt PM-producten exclusief en rechtstreeks van PM. Het is niet toegestaan om PM-producten van een andere Distributeur te kopen.
- 5.2. Een distributeur verkoopt PM-producten uitsluitend via persoonlijke directe distributie aan eindgebruikers. Distributie via verkooppunten, markten, beurzen, internetveilingen en soortgelijke verkoop evenementen is niet toegestaan.
- 5.3. Een Distributeur is verplicht PM-producten die zijn verkocht aan eindgebruikers binnen 30 dagen na levering terug te nemen; bijzondere redenen hoeft de klant niet te geven, het is voldoende als hij ze gewoon niet leuk vindt (PM-tevredenheidsgarantie). Na het terugnemen van goederen laat een Distributeur de klant kiezen tussen het ruilen van de producten, het ontvangen van een tegoedbon of de uitbetaling van de betaalde aankoopprijs.
- 5.4. Een Distributeur beslist vrij of en welke hoeveelheden hij van PM wil kopen. Er is geen verplichting om een minimumbedrag te bestellen. Het retourneren van PM-producten aan PM is mogelijk in overeenstemming met het retourbeleid van PM, dat te vinden is op onze webpagina via de volgende link:
<https://www.pmebusiness.com>
- 5.5. Alle bestellingen die door de Distributeur worden gedaan, worden verwerkt volgens de PM-prijslijst die geldig is op het moment van bestellen. Prijzen worden in het algemeen berekend zonder omzetbelasting, kosten van verpakking en verzending, voor zover van toepassing. De betaling moet zijn beveiligd of voltooid voordat de producten worden verzonden. Dit kan via automatische incasso

vanaf een bankrekening, betaling via creditcard, rembours of contante betaling bij afhalen.

6. Verdere verplichtingen van een distributeur / contractuele boete

- 6.1. Een Distributeur moet altijd optreden als een onafhankelijke en verantwoordelijke ondernemer en moet elke mogelijke pretentie vermijden om als werknemer van PM op te treden of het recht te hebben om uitleg te geven in naam van PM.
- 6.2. Voor zover PM lid is van nationale en internationale verenigingen voor direct marketing, moeten Distributeurs zich strikt houden aan de gedragsnormen die door deze verenigingen zijn gespecificeerd voor hun leden en hun distributievertegenwoordigers; PM zal Distributeurs onverwijld op de hoogte stellen van relevante gedragsnormen die moeten worden nageleefd.
- 6.3. Alles wat een Distributeur zegt over PM en PM-producten moet in overeenstemming zijn met de bepalingen van PM, met name die in de productcatalogus, op de productetiketten en in andere productinformatie. Een Distributeur mag in geen geval therapeutische of helende eigenschappen toekennen aan PM-producten.
- 6.4. Een Distributeur mag geen wijzigingen aanbrengen aan PM-producten of hun verpakking en evenmin toestaan dat derden dergelijke wijzigingen aanbrengen. Het is toegestaan om een adreslabel met adresgegevens van een Distributeur op een label te plaatsen, zolang er geen reclame- of productinformatie onder valt.
- 6.5. In zelfgemaakt reclamemateriaal of op hun websites mogen Distributeurs niet verwijzen naar PM of PM-producten, noch handelsmerken of andere commercieel beschermde patenten van PM gebruiken. Daarnaast zijn de PM-internetrichtlijnen van toepassing, die te vinden zijn onder www.pm-international.de.
- 6.6. Voor elke schending van verplichtingen onder nr. 4.1, 4.2, 5.1, 5.2, 6.3, 6.4 en 6.5 van de Distributeursregels, zal een Distributeur PM een contractuele boete betalen, waarvan het bedrag in elk individueel geval door PM zal worden bepaald, rekening houdend met de ernst van de overtreding en het inkomen van de distributeur. Verdere vorderingen, met name voor een verbod en schadevergoeding, worden niet beïnvloed door het claimen van een contractuele boete.
- 6.7. Elke distributeur moet de bindende wettelijke voorschriften en de algemeen erkende gedragsregels van direct marketing erkennen en naleven, zowel bij algemene reclamemaatregelen als bij het aantrekken van nieuwe distributeurs. Dit

geldt in het bijzonder voor een uitdrukkelijk verbod op elke vorm van 'spamming' en het systematisch koppensnellen van distributiepartners van andere bedrijven. Overtreding hiervan zal door PM streng worden opgevolgd, wat zelfs kan leiden tot beëindiging van de samenwerking. PM specificeert bovendien algemene gedragsregels die te allen tijde strikt moeten worden nageleefd en is beschikbaar op www.pm-international.com. Een kopie van het reglement van de Belgian Direct Selling Association is aan de overeenkomst gehecht.

7. Lijnbescherming

- 7.1. Het is een principe van PM-International om de sponsorlijn te behouden en te beschermen. Een Distributeur die zijn zakelijke partnerschap heeft beëindigd, kan alleen opnieuw worden geregistreerd als Distributeur als hij een nieuwe aanvraag indient en (a) wordt gesponsord door zijn voormalige Sponsor of als (b) er ten minste 12 maanden zijn verstreken sinds de beëindiging. Een Distributeur die is gestructureerd door te worden verwijderd uit records als een inactieve Distributeur (12 maanden zonder persoonlijk volume) kan vrij opnieuw worden geregistreerd met een nieuwe aanvraag, d.w.z. niet alleen onder de voormalige Sponsor, maar in elke regel onder een Sponsor.
- 7.2. De lijnbeveiliging is ook van toepassing op klanten in het Customer Direct-programma. De klantenlijnbescherming is 6 maanden geldig.
- 7.3. De registratie van familieleden / echtgenoten is onderworpen aan voorschriften die kunnen worden gedownload in de FAQ in de TP-Area.

8. Slotbepalingen / Wijzigingen / Toestemming voor gegevensverwerking

- 8.1. De contractuele relatie tussen de partijen wordt beheerst door het recht van de Bondsrepubliek Duitsland.
- 8.2. De bevoegde rechtbank voor eventuele geschillen is Speyer (Duitsland), als een distributeur niet in Duitsland woont en zich daar ook niet gewoonlijk bevindt bij het sluiten van dit contract of wanneer een gerechtelijke procedure is gestart; het recht van de ene contractpartij om een claim in te dienen op de andere partij in hun rechtsgebied blijft onaangetaast. Aan een contractueel overeengekomen eis van schriftelijke vorm wordt ook per telefax of e-mail voldaan. De verdelers hebben het recht om elk geschil op te lossen via de ombudsman voor de detailhandel (Edmond Van Nieuwenhuyselaan 8,1160 Brussel, info@ombudscom.be). Om hoge kwaliteitsnormen te garanderen, kan de distributeur de overeenkomst niet aan een derde persoon afstaan zonder toestemming van PM International.

De distributeur kan zijn/haar verplichtingen niet uitbesteden

- 8.3. PM zal een wijziging van het Distributiereglement schriftelijk aan een Distributeur bekendmaken. De wijzigingen worden geacht te zijn aanvaard indien een Distributeur deze niet binnen drie weken na bekendmaking van de wijziging schriftelijk betwist. Deze consequentie dient door PM uitdrukkelijk te worden vermeld bij de openbaarmaking van wijzigingen.
- 8.4. Ik ga ermee akkoord dat mijn persoonlijke gegevens, die onze zakelijke samenwerking en de uitvoering van het contract beïnvloeden, door PM kunnen worden verzameld, opgeslagen, verwerkt en gebruikt met behulp van automatische procedures. Deze gegevens kunnen worden bekendgemaakt aan mijn lijn van sponsoring en PMInternational AG, Luxemburg voor het bovengenoemde doel. Ik ga er ook mee akkoord dat PM een kredietcontrole op mij kan uitvoeren, wanneer ik kies voor betalingen via automatische incasso. Ik ben me ervan bewust dat ik mijn toestemming voor de opslag, verwerking en het gebruik van mijn gegevens zoals hierboven beschreven in de toekomst op elk gewenst moment kan intrekken.
- 8.5. De bescherming van uw persoonsgegevens en privacy zijn belangrijk voor ons. De Europese Algemene Verordening Gegevensbescherming heeft nieuwe eisen gesteld aan de verwerking van persoonsgegevens, waaraan wij ons sinds 25 mei 2018 houden en die zijn vastgelegd in artikel 14 van de Europese Algemene Verordening Gegevensbescherming ("EU AVG"), d.w.z. informatie over het bedrijfsdoel, doeleinden van gegevensopslag, gegevensontvangers, onze functionarissen voor gegevensbescherming, uw recht op het opvragen van informatie, het recht op verwijdering of correctie enz., vindt u in ons privacybeleid onder de volgende link ([https:// www. pm international.com/de/datenschutz/footer/lang=de](https://www.pm-international.com/de/datenschutz/footer/lang=de)).
- 8.6. Neem voor meer informatie contact op met de klantenservice via service@pm-international.be

Volgens Directe Verkoop België/DSB geldt ook het volgende:

"EXCERPT UIT DE ETHISCHE CODE

Om de beste relaties tot stand te brengen en te onderhouden, gebaseerd op het respecteren van een strikte en vriendelijke deontologie tussen consumenten, verkopers en fabrikanten, verbinden de leden van de Beroepsvereniging van Directe Verkoopvereniging Professionnelle de la Vente Directe (APVD) zich plechtig tot het aanvragen en om de volgende garanties te verspreiden:

1. Garantie van identificatie en correctie van bedrijven en verkopers.

De verkopers vermelden duidelijk de identiteit van het bedrijf dat ze vertegenwoordigen. Zij vermelden hun lidmaatschap van de Direct Selling Professional Association. De verkopers verbinden zich ertoe de meest uitgebreide principes van correctheid en beleefdheid jegens de consument te respecteren. Indien de verkoper bemerkt dat de klant geen bezoek wenst met het oog op een directe verkoop, onthoudt hij/zij de verkoper zich van elk verkoopgesprek met die klant.

2. Garantie van productinformatie

De producten worden op een duidelijke en exacte manier beschreven met hun kenmerken door een verkoper met passende en permanente informatie.

3. Garantie van productpresentatie

De producten gaan vergezeld van een gedetailleerde presentatie die een volledige kennis van hun gebruik geeft.

4. Garantie van een nauwkeurig en gemakkelijk te lezen bestelformulier

Elke bestelling maakt het voorwerp uit van een nauwkeurig en gemakkelijk leesbaar schriftelijk document dat alle voorwaarden van het contract bevat. De inkooporder definieert duidelijk de kenmerken van de producten en het aantal bestelde producten.

5. Garantie van intrekking

De consument beschikt over een herroepingstermijn van 14 kalenderdagen vanaf de dag volgende op de dag waarop de consument, of de dag volgende op de dag waarop de consument, of de door hem aangewezen persoon, de goederen fysiek in bezit krijgt en in geval van levering van diensten, vanaf de dag van het sluiten van het contract.

6. Kwaliteitsgarantie en dienst na verkoop

Alle producten zijn onderworpen aan een brede en duidelijk uitgedrukte kwaliteitsgarantie. Producten of diensten die niet aan de contractuele kwaliteitsgaranties voldoen, worden ofwel gratis, ofwel gratis teruggestuurd, ofwel omgeruild.

7. Waarborging van een buitengerechtelijke klachtenprocedure

De bedrijven en directe verkopers zullen de consument informeren wanneer een geschil niet binnen een redelijke termijn wordt opgelost binnen een redelijke termijn van hun toezegging

om een oplossing te zoeken via de Commerciële Ombudsman van Koophandel (<https://www.ombudsmanducommerce.be/fr>). Daartoe verstrekken zij de contactgegevens van de Commerciële Ombudsman op papier of op een andere duurzame drager.

Het bedrijf is lid van de Beroepsvereniging van Directe Verkoop vzw, waarvan de volledige deontologische code kan worden verkregen op eenvoudig schriftelijk verzoek aan het secretariaat van de APVD waarvan E. Van Nieuwenhuysse 8 - 1160 Brussel

- Tel : 02 788 05 00 00 - Fax : 02 788 05 01
 - e-mail: info@directsellingbelgium.be
 - website: www.directsellingbelgium.be
 - Bedrijfsregistratienummer : 0409742549 "