

## ПРАВИЛА ЗА ТЪРГОВСКИТЕ ПАРТНЬОРИ НА „ПИ ЕМ ИНТЪРНЕШЪНЪЛ АГ“ („ПИ ЕМ“), ВАЛИДНО ОТ СЕПТЕМВРИ 2024 Г.

### 1. ПРАВЕН СТАТУТ НА ТЪРГОВСКИЯ ПАРТНЬОР

1.1. Търговският партньор е независимо лице, което иска да си осигури приходи от стопанска дейност чрез дистрибуция на продукти на „ПИ ЕМ“.

1.2. В рамките на извършваните от него продажби, търговският партньор може да продава продуктите на „ПИ ЕМ“ на крайни потребители под свое собствено име, да ги препоръчва на крайни потребители, купувачи въпросните продукти директно от „ПИ ЕМ“ (Програма за директни клиенти), както и да представя пред „ПИ ЕМ“ нови търговски партньори в качеството си на спонсор.

1.3. Търговският партньор няма работно място и определя свободно, независимо и без никакви инструкции мястото, вида, продължителността и обхвата на извършваната от него дейност. Търговският партньор поема всички разходи, свързани с неговата дейност. Като предприемач той е отговорен за спазването на всички произтичащи от дейността му законоустановени задължения (търговска регистрация, корпоративен данък, социалноосигурителното законодателство и закона за конкуренцията).

1.4. Търговският партньор извършва своята дейност на непълно работно време, като в противен случай той следва незабавно да уведоми „ПИ ЕМ“.

### 2. НАЧАЛО И ПРЕКРАТЯВАНЕ НА ТЪРГОВСКОТО ПАРТНЬОРСТВО

2.1. Търговското съдружие изисква от съответния партньор да подаде четливо попълнено заявление, след чието одобрение от страна на „ПИ ЕМ“ партньорството се счита за сключено по законоустановения ред. Не е необходимо да се поръчват продукти на „ПИ ЕМ“ преди компанията да е уведомила своевременно партньора за одобрението на неговата молба.

## DISTRIBUTOR RULES OF PM-INTERNATIONAL AG (PM), AS OF SEPTEMBER

### 1. LEGAL POSITION OF THE DISTRIBUTOR

1.1. A Distributor is a self-employed salesperson, who intends to earn income through the distribution of FitLine products.

1.2. A Distributors' distributary activities include selling FitLine products in their own name directly to end consumers, referring end consumers to PM (Customer Direct Program) and referring new Distributors to PM as a sponsor.

1.3. Distributors have no operational obligations and can freely decide when, where, how and how much they work. Distributors must bear all costs relating to their business themselves. Each Distributor is an independent contractor, and as such responsible for the fulfillment of all legal obligations resulting from the business (registering a company, income tax, sales tax, social insurance, competition law).

1.4. Distributors run their business part-time; anyone realizing this is no longer the case must notify PM thereof.

### 2. BEGINNING AND ENDING A DISTRIBUTORSHIP

2.1. A Distributorship begins with a completed application by the Distributor; it becomes a valid agreement as soon as the application has been accepted by PM. It is not necessary to order FitLine Products to become a Distributor. PM will inform a Distributor of the acceptance of their application without delay.

2.2. Без да цитира каквато и да е било причина, търговският партньор може да се оттегли от договора в рамките на 30 дни, считано от деня, в който той е бил осведомен за одобрението на неговото заявление, като това оттегляне става чрез изпращане на писмена декларация до „ПИ ЕМ“. След оттеглянето от договора партньорът може да върне всички закупени от него продукти на „ПИ ЕМ“, която ще му възстанови изцяло средствата, платени за въпросните продукти.

2.3. Търговското съдружие се сключва за неопределен период от време и може да бъде прекратено във всеки един момент чрез писмено предизвестие. Правото на извънредно прекратяване по уважителна причина остава незасегнато. Ако търговският партньор наруши някое от своите задължения, посочени в долните точки 4.1, 4.2 и 5.2, „ПИ ЕМ“ най-вероятно ще приеме това като сериозно основание за прекратяване на договора.

2.4. В случай на смърт търговското съдружие може да бъде прехвърлено на съпруг(а), дете или на един от родителите, при условие че всички наследници заявят единодушно това свое желание в писмен вид, съответният правоприемник е приел настоящия текст на тези Правила и „ПИ ЕМ“ е дала своето писмено съгласие, което може да бъде отказано единствено при наличие на сериозни причини.

### 3. ПРЕТЕНЦИИ ЗА БОНУСИ ОТ СТРАНА НА ТЪРГОВСКИЯ ПАРТНЬОР

3.1. За препоръка на крайни потребители чрез програмата Customer Direct, както и за представяне, обучение и подкрепа на нови дистрибутори, чрез така нареченото спонсориране, дистрибуторът ще получи бонус, който ще зависи от Fitline продуктите, закупени от новия краен потребител или дистрибутор. Бонусът ще бъде изплатен и за по-нататъшни поръчки от тези крайни потребители и дистрибутори, както и за всякакви други поръчки на продукти на FitLine от спонсорската линия на Дистрибутора. Правото на бонус възниква, след като продуктите са платени. Изискванията и сумите на бонуса могат да бъдат взети от Маркетинговия план на „ПИ ЕМ“ във формата, валидна към момента на препоръката; „ПИ ЕМ“ може да реши да направи промени в Маркетинговия план, които се прилагат за всички Дистрибутори.

2.2. Within 30 days of receiving notice of the acceptance of the application, a Distributor can withdraw their application by means of a written declaration to PM without stating any reasons. After the withdrawal of the application, all FitLine products purchased as a Distributor may be returned and PM will reimburse the full amount paid for them.

2.3. A Distributorship is concluded for an indefinite time; it can be ordinarily terminated at any time according to the legal notice period. The right to an extraordinary termination for cause remains unaffected. If a Distributor is in breach of its obligations under articles 3.3, 4.1, 4.2, 5.2 or 7.4 of the Distributor Rules, PM generally considers this a cause for termination.

2.4. The Distributor shall regularly review and update the data provided in the application, especially name, address, bank account information, email and telephone.

2.5. In the case of death of the Distributor, the Distributorship can be transferred to a spouse, child, or parent if the transfer is requested in writing with the agreement of all heirs, the transferee accepts the PM Distributor Rules in the actual version and PM agrees in writing. PM's agreement may only be refused for an important reason.

### 3. ENTITLEMENT TO BONUS

3.1. For the referral of end consumers through the Customer Direct Program as well as for introducing, training and supporting new distributors referred as a Sponsor, the Distributor will receive a bonus which will depend on the FitLine products bought by the new end consumer or distributor. The bonus will also be paid for further orders by these end consumers and distributors as well as any other orders of FitLine products in the Distributor's sponsor line. The right to a bonus arises once the products have been paid for. Requirements for, and the amounts of the bonus can be taken from the PM Marketing Plan in the form valid at the time of referral; PM may decide to make amendments to the Marketing Plan which apply to all Distributors.

3.2. "ПИ ЕМ" изплаща бонуса на месечна база. Плащането се извършва с данък върху продажбите само ако Дистрибуторът предварително е уведомил писмено "ПИ ЕМ" за правото си да декларира данък върху продажбите и е предоставил своя данъчен номер. Извлечението ще бъде достъпно в Зоната за партньори, но ако Дистрибуторът желае да го получи по пощата или чек, ще бъде начислена административна такса в размер на 20 лева. Изплащането на бонуса ще бъде извършено най-късно до 20-то число на следващия месец. Ако месечният бонус е сума, по-малка от 5,00 евро / 10 BGN нето, плащането няма да бъде извършено и искът ще бъде считан за невалиден.

3.3. Всяко манипулиране на критериите за бонус е забранено. Това включва спонсориране на дистрибутори, които всъщност не продават продукти на FitLine (сламени човечета), както и отворени или прикрити многократни регистрации. Също така е забранено използването на името на съпруга, роднини, корпорация, партньорство, тръст или всякакви други имена на трети страни за заобикаляне на тази разпоредба. Също така е забранено да се насърчават трети страни да продават или купуват продукти, за да постигнат по-добра позиция в Маркетинговия план или да манипулират груповия бонус.

#### 4. ДРУГИ СТОПАНСКИ ДЕЙНОСТИ НА ТЪРГОВСКИЯ ПАРТНЬОР

4.1. Без предварително писмено съгласие от страна на „ПИ ЕМ“ търговският партньор няма право да работи за нито едно дружество, което е конкурент на „ПИ ЕМ“. В този смисъл конкуренти на „ПИ ЕМ“ са всички фирми, които предлагат стоки или услуги чрез лични директни продажби или чрез мрежова маркетингова система, както и всички компании, чиито продукти се конкурират изцяло или частично с продуктите на „ПИ ЕМ“, независимо от вида на канала за дистрибуция.

4.2. Всички търговски дейности свързани с друга фирма трябва да бъдат извършвани от търговският партньор напълно отделно от действията му по отношение на „ПИ ЕМ“ и предлаганите от нея продукти. На търговският партньор е забранено да споменава, че работи за „ПИ ЕМ“ като такъв, не бива да предлага стоките и услугите на друго дружество заедно с продуктите на „ПИ ЕМ“ и по никакъв начин не трябва да убеждава други търговски партньори на „ПИ ЕМ“ да закупуват стоки или услуги или да работят с въпросното друго дружество, вместо за „ПИ ЕМ“.

3.2. PM pays out the bonus on a monthly basis. Payment is only made with sales tax if a Distributor has previously informed PM in writing of a right to declare sales tax and provided their tax number and the responsible tax office. The statement will be available in the Partner Area, however, if a Distributor wishes to receive it by mail or check, an administrative fee of 20 BGN will be charged. Payment of the bonus will be made by the 20th of the following month at the latest. If the monthly settlement of the bonus results in an amount of less than €5.00 EUR / 10 BGN net, no payment will be made and the claim will expire.

3.3. Any manipulation of bonus criteria is prohibited. This includes the sponsoring of Distributors who do not actually sell FitLine products (straw men), as well as open or disguised multiple registrations to the extent prohibited. It is also prohibited to use the name of the spouse, relatives, corporation, partnership, trust or any other names of third parties to circumvent this provision. It is also prohibited to encourage third parties to sell or purchase products in order to achieve a better position in the Marketing Plan or to manipulate the group bonus.

#### 4. SALES ACTIVITY OF A DISTRIBUTOR ELSEWHERE

4.1. A Distributor may not undertake activities for a competitor of PM without PM's prior written agreement. A competitor of PM is any company which offers goods or services through personal direct marketing or via a network marketing system as well as, independent of the means of distribution, all companies with products partially or fully competing with FitLine products.

4.2. A Distributor shall keep every permitted distribution activity for another company completely separate from the activity for PM and with FitLine products. It is not permitted to refer to your activity with PM or your status as a PM Distributor, nor to offer goods and services of the other company together with FitLine products, or to cause or try to cause other Distributors of PM in any way whatsoever to purchase goods or services from the other company or to become active for the other company in addition to or instead of their activity for PM or to reduce or stop their activity for PM.



## 5. ЗАКУПУВАНЕ И ДИСТРИБУЦИЯ НА ПРОДУКТИ НА „ПИ ЕМ“

5.1. Търговският партньор поръчва и получава продуктите на „ПИ ЕМ“ директно от компанията. Не се допуска закупуване на продукти на „ПИ ЕМ“ от друг търговски партньор.

5.2. Търговският партньор продава продуктите на „ПИ ЕМ“ на крайни клиенти единствено и само чрез лични директни продажби. Продажби, извършвани през магазини за търговия на дребно, пазари, панаири, интернет търгове и други подобни, са абсолютно забранени.

5.3. Без да изтъква каквато и да е било специална причина за това, ако крайният клиент не е доволен (гаранция за удовлетвореност на „ПИ ЕМ“), търговският партньор ще бъде длъжен не по-късно от 30 дни след датата на доставка да вземе обратно продуктите на „ПИ ЕМ“, които той е продал на въпросния клиент. След връщането на продуктите търговският партньор ще даде възможност на крайния клиент да избере един от следните варианти: размяна, кредитно известие или възстановяване на платената покупна цена.

5.4. Търговският партньор сам решава дали и какви количества да поръча от „ПИ ЕМ“. Няма изискване за минимален абонамент. Връщането на закупените продукти към „ПИ ЕМ“ се извършва при спазване на съответните Правила, които могат да бъдат намерени в зоната за дистрибутори на следния сайт: [www.pm-international.bg](http://www.pm-international.bg).

5.5. Всички направени от търговския партньор поръчки се обработват съгласно ценовата листа на „ПИ ЕМ“, валидна към момента на подаване на съответната поръчка. Цените включват ДДС и евентуални (фиксиран) разходи за транспорт и обработка. Плащането се извършва преди доставката на продуктите, като то може да бъде под формата на банков превод, дебитиране на съответната сума от кредитна карта, в брой при доставяне на стоката или през пос-терминал в случай на лично вземане.

## 6. ДРУГИ ЗАДЪЛЖЕНИЯ НА ТЪРГОВСКИЯ ПАРТНЬОР / ДОГОВОРНА НЕУСТОЙКА

6.1. При извършване на своята работа търговският партньор винаги действа като независим предприемач на своя собствена отговорност, без да създава впечатление, че е служител на „ПИ ЕМ“ или че е упълномощен да говори от името на „ПИ ЕМ“.

## 5. PURCHASE AND DISTRIBUTION OF FITLINE PRODUCTS

5.1. The Distributor shall exclusively order and receive FitLine products directly from PM.

5.2. The Distributor shall only sell FitLine products to end consumers through personal direct sales. It is not allowed to sell FitLine products through retail stores, trading markets, fairs, online auctions, mass media and other similar sales activities. If the Distributor wants to sell FitLine products in another country, the Distributor is responsible for checking whether the FitLine product can be marketed in that country and whether it complies with the laws and regulations of that country, notably any consumer or import regulations, health regulations and labelling requirements. PM declines any responsibility in this respect.

5.3. The Distributor has to take back FitLine products sold to consumers within 30 days after delivery in case of dissatisfaction. The consumer does not have to provide any special reasons, not being satisfied with the products is sufficient (PM satisfaction guarantee). The consumer may choose between exchange, credit or a refund of the purchase price paid once the products have been returned.

5.4. The Distributor is free to order any quantity of products from PM. There is no obligation to purchase any FitLine products, nor a minimum purchase requirement. The Distributor can return FitLine products to PM in accordance with PM's return policy, which can be found in the Partner Area after login on [www.pm-international.bg](http://www.pm-international.bg).

5.5. All orders made by the Distributor are processed according to the PM prices shown in the PM Online Shop at the time of order. Sales tax, costs of packaging and shipping are generally added, as far as they apply. Payment must be secured or completed before delivery.

## 6. FURTHER OBLIGATIONS OF THE DISTRIBUTOR / PENALTY

6.1. The Distributor has to act as an independent and responsible entrepreneur and avoid any appearance of acting as an employee of PM, or of being entitled to make any statements in the name of PM.

6.2. Ако компанията „ПИ ЕМ“ е член на национални и международни асоциации за директни продажби, тогава търговският партньор е длъжен да следва стриктно приложимите към отделните членове и техните търговски представители стандарти за поведение, наложени от същите тези асоциации, като „ПИ ЕМ“ незабавно ще информира търговския партньор за въпросните стандарти, с които той ще трябва да се съобразява.

6.3. Всички направени от търговския партньор изявления относно компанията „ПИ ЕМ“ и нейните продукти трябва да отговарят на посочените от „ПИ ЕМ“ спецификации, съдържащи се в продуктовия каталог, етикетите и останалите средства за продуктова комуникация. Търговският партньор в никакъв случай не бива да извършва каквито и да е било терапевтични или друг вид промени в продуктите на „ПИ ЕМ“.

6.4. Вие се съгласявате да не правите никакви промени в продуктите на Fitline или техните опаковки и/или да позволявате на трети лица да правят такива промени. Позволено е да се залепи адресен етикет с адресна информация на Дистрибутора, стига този етикет да не крие информация за продукта, правни съобщения или интелектуална собственост на РМ.

6.5. При рекламирането на компанията „ПИ ЕМ“ и дистрибуцията на нейните продукти търговският партньор използва само тези продуктови данни, продажбени материали и помощни средства, които са публикувани от „ПИ ЕМ“. Ако рекламирането и дистрибуцията се осъществяват в интернет пространството, партньорът ще използва единствено предоставеният му от „ПИ ЕМ“ онлайн магазин. В случай на собствено създадени рекламни материали и собствен уебсайт, търговският партньор може и да не се позовава на „ПИ ЕМ“ или нейните продукти и не е длъжен да използва търговските марки и останалите права върху индустриална собственост на „ПИ ЕМ“. В противен случай ще се прилагат интернет указанията на „ПИ ЕМ“, качени на следния сайт: [www.pm-international.bg](http://www.pm-international.bg).

6.2. As far as PM is a member of national and international associations for direct marketing, the Distributor must comply with the standards of conduct specified by these associations for their members and their representatives.

6.3. Everything the Distributor says about PM and FitLine products must be in accordance with PM's stipulations, especially those in the product catalog, on the product labels, official websites and in other product information. Under no circumstances may the Distributor attribute therapeutic or healing properties to FitLine products or use health claims contrary to applicable legal provisions.

6.4. You agree not to make any changes to Fitline products or their packaging and/or allow third parties to make such changes. It is allowed to stick an address label with address information of the Distributor, as long as such label does not hide any product information, legal notices, or intellectual property of PM.

6.5. The Distributor will only use the product information, sales materials and sales aids published by PM when advertising for PM and for the FitLine products and, insofar as advertising and sales take place over the Internet, will only use the Internet shop made available to the Distributor by PM. Distributors are granted limited rights to use PM's trademarks, trade names, logos, marketing materials and sales aids solely for the purpose of promoting and selling FitLine products. Any unauthorized use, modification, or misrepresentation of PM's intellectual property is strictly prohibited. For more information, please refer to PM's "Guidelines of Use for Trademarks, Logos, Brands and Names" which you can find in the Partner Area after login ([www.pm-international.bg](http://www.pm-international.bg)).



6.6. За всяко едно неспазване на задълженията, посочени в горните точки 4.1, 4.2, 5.1, 5.2, 6.3, 6.4 и 6.5, търговският партньор ще трябва да плати на „ПИ ЕМ“ договорна неустойка, чийто размер ще бъде определян от „ПИ ЕМ“ за всеки един отделен случай при отчитане тежестта на съответното нарушение и дохода на партньора. Останалите претенции, свързани с издаването на съдебна заповед и обезщетения за нанесени щети, няма да бъдат засегнати от прилагането на договорната неустойка.

6.7. „ПИ ЕМ“ ще наблюдава и проверява на случаен принцип спазването на договорни и правни задължения от страна на своите дистрибутори, особено в контекста на мерките за онлайн реклама, включително маркетинг в социалните медии от външни доставчици на услуги.

6.8. „ПИ ЕМ“ си запазва правото да преустанови достъпа на Дистрибуторите до Зоната за партньори без предизвестие, ако Дистрибуторът е нарушил договорните правила или приложимото законодателство. Спирането ще остане в сила, докато нарушението не бъде отстранено след съответно уведомление от „ПИ ЕМ“.

## 7. ЗАЩИТА НА ЛИНИЯТА

7.1. Принцип на PM-International е да защитава спонсорската линия. По време на срока на договора за дистрибуторство и 12 месеца след това, не лица или дружества, които вече са регистрирани в РМ да бъдат привлечени към друга спонсорска линия. Също така е забранено да се използва името на съпруга, роднини, корпорации, тръст или други имена на трети страни, които заобикалят тази разпоредба.

7.2. Дистрибутор, който е прекратил своето бизнес партньорство или се е оттеглил от него съгласно член 2.2, може да бъде пререгистриран като Дистрибутор само ако подаде ново заявление и (а) е спонсориран от бившия си спонсор, или (б) ако са изминали поне 12 месеца от прекратяването. Дистрибутор, който е бил изтрит от регистрите поради неактивност (12 месеца без личен обем), може да бъде свободно пререгистриран с ново приложение, т.е. не само под предишния спонсор, но във всяка линия под който и да е спонсор.

6.6. A Distributor will incur a contractual penalty to PM for every violation of obligations under Sections 4.1, 4.2, 5.1, 5.2, 6.3, 6.4 and 6.5 of the Distributor Rules, the amount of which will be stipulated by PM in each individual case taking into account the significance of the violation and the income of the Distributor. Further claims, especially for injunction, damages, blocking or suspension will not be affected by claiming a contractual penalty.

Every Distributor has to comply with binding legal regulations during any general advertising measures and in attracting new Distributors. This applies in particular to the rules on unfair competition and unlawful trading practices. Any form of 'spamming' and the systematic poaching of distribution partners from other companies is forbidden. Any information provided on sales and potential earnings when working as a Distributor of PM has to be correct and based on facts. Any violation will be strictly followed up by PM, up to termination of the distributorship.

6.7. PM will monitor and randomly check the compliance of its distributors with contractual and legal obligations, especially in the context of online advertising measures, including social media marketing by external service providers.

6.8. PM reserves the right to suspend a Distributors access to the Partner Area without prior notice if the Distributor violated contractual rules or applicable law. The suspension will remain until the violation has been removed upon corresponding notification by PM.

## 7. LINE PROTECTION

7.1. It is a principle of PM-International to respect and protect the sponsor line. During the term of the Distributorship and 12 months thereafter, no persons or companies already registered in a sponsor line with PM may be enticed to change to another sponsor line. It is also prohibited to use the name of the spouse, relatives, corporation, partnership, trust or any other names of third parties to circumvent this provision.

7.2. A Distributor who has terminated their business partnership or withdrew from it according to article 2.2. can only be re-registered as a Distributor if they submit a new application and (a) are sponsored by their former sponsor, or (b) if at least 12 months have passed since termination. A Distributor who has been deleted from records due to inactivity (12 months without personal volume) can be freely re-registered with a new application, i.e. not just under the former Sponsor but in any line under any Sponsor.

7.3. Регистрацията на роднини и съпрузи е предмет на специфични правила, които могат да бъдат намерени в Зоната за партньори в [www.pm-international.bg](http://www.pm-international.bg), в „Често задавани въпроси Регистрация на роднини“.

7.4. Защитата на линията важи и за клиенти в програмата Customer Direct. Всеки регистриран клиент може да се регистрира отново и под нов спонсор само ако са изминали 6 месеца от последната му поръчка на продуктите на FitLine.

## 8. УЧАСТИЕ В ПРОЦЕДУРИ ПО МЕДИАЦИЯ

Като Дистрибутор Вие сте длъжни да разрешите всички разногласия, произтичащи от договорни отношения, сключени онлайн, по приятелски начин. Ако проблемът не бъде решен по подходящ за клиента начин, той трябва да се свърже със съответната асоциация за директни продажби. Тази асоциация ще се опита да посредничи между вас и вашия клиент.

Ако по този начин не може да бъде постигнато приятелско решение, вие се съгласявате да участвате в извънсъдебна арбитражна процедура във Федералния универсален арбитражен съвет към Центъра за арбитраж e.V., Straßburger Straße 8, 77694 Kehl ([www.verbraucher-schlichter.de](http://www.verbraucher-schlichter.de)).

Процедурата се урежда от процедурните разпоредби и разпоредбите за разносните на този орган (<https://www.verbraucher-schlichter.de/schlichtungsverfahren/verfahrensordnung/verfahrensregelung>).

## 9. ОКОНЧАТЕЛНИ РАЗПОРЕДБИ/ ПРОМЕНИ/СЪГЛАСИЕ ЗА ОБРАБОТКА НА ЛИЧНИ ДАННИ

9.1. Договорните отношения между страните се ръководят от законодателството на Федерална република Германия.

9.2. Град Шпайер е мястото на юрисдикция за всички спорове между страните по договора, ако при неговото прекратяване или към момента на започване на съдебно производство Федерална република Германия не е мястото, където търговският партньор е разположил своето седалище или обичайно пребивава. Правото на една от договорните страни да заведе дело срещу другата в нейното място на обща юрисдикция остава незасегнато.

7.3. The registration of relatives and spouses is subject to specific rules that can be found in the Partner Area under [www.pm-international.bg](http://www.pm-international.bg) in the “FAQ Registration of Relatives”.

7.4. Line protection also applies to customers in the Customer Direct Program. Any registered customer may only register anew and under a new sponsor if 6 months have passed after their last order of FitLine products.

## 8. PARTICIPATION IN MEDIATION PROCEEDINGS

As a Distributor, you are obliged to resolve any disagreements arising from a contractual relationship concluded online in an amicable manner. If the problem is not resolved to the customer's satisfaction, they should contact the relevant direct sales association. This association will try to mediate between you and your customer.

If an amicable solution cannot be reached in this way, you agree to participate in an out-of-court arbitration procedure at the Federal Universal Arbitration Board at the Center for Arbitration e.V., Straßburger Straße 8, 77694 Kehl ([www.verbraucher-schlichter.de](http://www.verbraucher-schlichter.de)).

Furthermore, the procedure is governed by the procedural and cost regulations of this body (<https://www.verbraucher-schlichter.de/schlichtungsverfahren/verfahrensordnung/verfahrensregelung>).

## 9. FINAL PROVISIONS

9.1. The contractual relationship between the parties is governed by the laws of Germany, without regard to any mandatory provisions of the laws of the country in which the Distributor resides.

9.2. The court of jurisdiction for any disputes is Speyer, Germany, if a Distributor is neither resident in Germany nor is usually residing there upon conclusion of this Agreement or when court proceedings have started; the right of one contractual party to bring legal proceedings against the other party in their jurisdiction remains untouched.

9.3. Съгласуваната в договора писмена форма включва също факс или имейл.

9.4. В допълнение към настоящите Правила за дистрибутори се прилагат следните правила на „ПИЕМ“, които могат да бъдат намерени в Зоната за партньори на [www.pm-international.bg](http://www.pm-international.bg) и са изрично признати като част от Споразумението за дистрибуция от Дистрибутора:

- Маркетингов план
- Насоки за използване на интернет и политиката за социални медии
- Право на отказ
- Насоки за използване на търговски марки, лога, марки и имена
- Декларация за защита на данните
- Кодекс за бизнес поведение и етика.

Дата: СЕПТЕМВРИ 2024 Г.

9.3. A contractually agreed-upon requirement for written form is also met by telefax or e-mail, except for a notification of termination for cause which has to be made by registered letter.

9.4. In addition to these Distributor Rules, the following rules of PM, which can be found in the Partner Area at [www.pm-international.bg](http://www.pm-international.bg), also apply and are expressly recognized as part of the Distributorship agreement by the Distributor:

- Marketing Plan
- Guidelines of Use for the Internet and Social Media Policy
- Right of Withdrawal
- Guidelines of Use for Trademarks, Logos, Brands and Names
- Data Privacy Policy
- Code of Business Conduct and Ethics.

Date: September 2024