

CONDIZIONI GENERALI DI CONTRATTO E FORNITURA DI PM-INTERNATIONAL AG

- 1.1 Le presenti Condizioni generali di contratto e fornitura (di seguito denominate «CGC») definiscono i diritti e i doveri che sussistono tra PM-International SA (Svizzera) (di seguito denominata «PM») e il singolo partner commerciale in regime di libera professione (di seguito denominato « »).
- 1.2 PM concede al partner commerciale il diritto non esclusivo di acquistare da PM prodotti per il proprio consumo e la vendita in nome e per conto proprio sul territorio svizzero, di promuovere la vendita dei prodotti PM e di agire come sponsor nell'ambito del modello commerciale della PM.
- 1.3 Le presenti CGC, la domanda di accesso alla collaborazione, il piano di marketing della PM, l'informativa sul trattamento dei dati personali di PM, così come tutti gli ulteriori documenti indicati dalla PM sono parte integrante di ogni rapporto di collaborazione e costituiscono nella loro completezza l'accordo tra PM e partner commerciale.
- 2.1 La venuta in essere della collaborazione presuppone una richiesta formulata in modo completo e leggibile da parte di un partner commerciale in possesso di capacità negoziale e domiciliato in Svizzera; la collaborazione è da considerarsi validamente stipulata a tutti gli effetti di legge non appena la richiesta è stata accettata dalla PM. La PM informerà senza indugio per iscritto il partner commerciale dell'accettazione della sua richiesta.
- 2.2 Possono diventare collaboratori sia le persone fisiche e le associazioni tra le stesse che le persone giuridiche. Nella domanda di collaborazione si dovrà inoltre indicare come persona responsabile, oltre al richiedente, quella che dirige la società di persone o la persona giuridica da registrare come partner commerciale e che direttamente o indirettamente la controlla; devono altresì essere registrati tutti gli altri soci (compresi quelli occulti) e tutte le persone che direttamente o indirettamente assumono una partecipazione nella persona giuridica; i successivi articoli valgono analogamente per il responsabile della società di persone o della persona giuridica registrata.
- 2.3 Il partner commerciale ha la facoltà, entro 30 giorni dalla comunicazione dell'accettazione della sua richiesta, di recedere dal contratto mediante dichiarazione scritta alla PM senza doverne addurre la motivazione. In seguito a recesso egli potrà restituire entro 14 giorni tutti i prodotti della PM acquistati in veste di partner commerciale e la PM provvederà al rimborso completo delle somme per essi versate.
- 2.4 La collaborazione è a tempo indeterminato.
- 3.1 Il partner commerciale è un imprenditore autonomo. Non è né impiegato né rappresentante della PM e quindi deve evitare di dare l'impressione di essere un impiegato della PM o avere titolo a fornire informazioni per conto della stessa.
- 3.2 Il partner commerciale non è vincolato per quanto riguarda l'espletamento della sua attività e stabilisce liberamente luogo, modalità, tempi ed entità della stessa, in completa autonomia e in assenza di direttive da parte della PM. Il partner commerciale deve fare fronte personalmente a tutte le spese inerenti alla propria attività. In qualità d'imprenditore è tenuto ad adempiere in prima persona agli obblighi di legge (qualsiasi iscrizione e concessione, imposta sui redditi, imposta sul valore aggiunto, obblighi di natura previdenziale e derivanti dal diritto alla concorrenza ecc.) che scaturiscono dalla sua attività e a manlevare la PM da eventuali pretese di risarcimento danni avanzate da terzi in relazione alla stessa.
- 4.1 Il partner commerciale ordina e acquista i prodotti della PM esclusivamente e direttamente dalla PM e rivende i prodotti della PM in nome e per conto proprio al consumatore finale. Il partner commerciale definisce il prezzo di vendita al consumatore.
- 4.2 Inoltre il partner commerciale è autorizzato a sponsorizzare nuovi collaboratori sia in Svizzera, sia all'estero. In qualità di sponsor il partner commerciale è tenuto a fornire formazione, assistenza e supporto ai propri collaboratori downline nella loro attività commerciale. Per quanto riguarda la sponsorizzazione di collaboratori in uno stato estero valgono inoltre le leggi locali nonché le Condizioni generali di contratto delle singole filiali PM.
- 4.3 Il partner commerciale vende i prodotti della PM ai clienti finali esclusivamente tramite contatto diretto. Non è ammesso vendere sul mercato svizzero prodotti PM non abilitati per detto mercato. La commercializzazione tramite negozi al dettaglio di qualunque natura, nei mercati, nelle aste in internet e mediante iniziative di vendita simili non possono essere considerati metodi di vendita diretti. La vendita diretta alle fiere necessita di previa autorizzazione scritta da parte della PM.
- 4.4 Il partner commerciale decide liberamente se e in che quantità ordinare prodotti della PM. Non esiste alcun quantitativo minimo obbligatorio. Non è consentito al partner commerciale, allo scopo di ottimizzare o manipolare il piano dei compensi, tenere merce a magazzino in quantitativi elevati. Eventuali eccezioni motivate necessitano di previa autorizzazione della PM.
- 4.5 Qualora il consumatore, in forza della garanzia di soddisfazione concessa dalla PM, restituisca regolarmente un prodotto della PM il partner commerciale lascerà al cliente finale la scelta tra la sostituzione, un buono o il risarcimento del prezzo d'acquisto pagato.
- 4.6 Se un partner commerciale dovesse ricevere merce difettata, la PM ne garantisce la sostituzione alle condizioni riportate qui di seguito. Il partner commerciale è obbligato a controllare la merce all'atto del ricevimento se questo è possibile senza aprire la confezione originale (ad es. per riscontrare danni dovuti al trasporto o una spedizione non corretta) e a sporgere reclamo scritto presso PM entro 8 giorni (data di arrivo presso la PM). La merce difettata deve essere rispedita alla PM al più tardi entro 14 giorni (data di arrivo presso la PM) dal ricevimento, con una copia della relativa fattura. Il ritiro di merce in perfette condizioni e nell'imballo originale da parte della PM è possibile solo in caso di recesso dal contratto (cfr. sopra, art. 2.3) e al termine del rapporto di collaborazione (cfr. sotto, art. 7.4).
- 4.7 Prima della spedizione di prodotti ne deve essere stato garantito o già effettuato il pagamento. Questo può avvenire a mezzo Postfinance Debit Direct, procedura di addebito della banca, addebito su carta di credito, spedizione contrassegno o in contanti e Maestro al ritiro. Tutti gli ordini del partner commerciale vengono evasi ai prezzi del listino della PM in vigore al momento in cui sono stati emessi e consultabili su pm-international.ch (area riservata). I prezzi si intendono generalmente comprensivi di imposta sul valore aggiunto e al netto delle spese di affrancatura e trasporto.
- 4.8 Per determinate prestazioni la PM richiede contributi alle spese (ad esempio - senza pretesa di completezza: una partecipazione alle spese di spedizione, una tassa per la spedizione in contrassegno, un supplemento per quantità minime, mancato ritiro delle spedizioni). Tipologia e ammontare dei suddetti contributi sono disciplinati nel foglio informativo attualmente in vigore «Quadro generale dei costi». La PM è autorizzata a detrarre tali costi e altri crediti avanzati nei confronti del partner commerciale dai compensi a lui spettanti.
- 4.9 I prodotti della PM vengono sottoposti ad un severo controllo della qualità e dei requisiti prescritti dalla legge. Per tale motivo tutte le affermazioni del partner commerciale relative alla PM e ai prodotti della PM devono essere in linea con le indicazioni della PM; in particolare con il catalogo prodotti, con le etichette degli stessi e con tutte le altre informazioni sul prodotto. Per nessun motivo il partner commerciale deve attribuire ai prodotti della PM un effetto terapeutico o curativo. Non è ammesso apportare modifiche ai prodotti della PM o ai relativi imballi. È ammessa l'applicazione sugli imballi di etichette autoadesive con l'indirizzo del partner commerciale a patto che non vengano così coperte frasi pubblicitarie o informazioni sul prodotto.
- 4.10 La PM è proprietaria del nome dell'azienda e di quello dei prodotti nonché di tutti gli altri diritti dei beni immateriali legati alla denominazione «PM». Il nome aziendale della PM, i suoi marchi, i loghi, le fotografie, gli slogan e le definizioni dei prodotti possono essere utilizzate dal partner commerciale solo per la vendita diretta di prodotti PM agli acquirenti finali. Non è consentito il loro utilizzo per azioni pubblicitarie che si rivolgono a un numero imprecisato di destinatari (in particolare promozione pubblica sulla stampa, a mezzo di volantini, via internet o altri mezzi di informazione). Il partner commerciale può produrre proprio materiale pubblicitario per i prodotti PM soltanto previa approvazione scritta da parte della PM stessa. Anche il collegamento tramite link di un sito web individuale del partner commerciale al sito web della PM nonché a quelli creati dalla PM per i collaboratori necessita dell'autorizzazione scritta della PM. Nel fare pubblicità per la PM e nel commercializzare i prodotti della PM il partner commerciale utilizzerà solamente le informazioni sui prodotti, i materiali e i supporti di vendita forniti dalla PM.
- 4.11 Il partner commerciale si impegna a non dirottare altri collaboratori, fornitori o clienti della PM su se stesso o su terzi, e a non sostenere terzi in questo tipo di operazione. Questo divieto di accaparramento della clientela resta valido per un anno anche dopo l'estinzione del presente accordo. Un partner commerciale ha anche il diritto di proporre, distribuire oppure di vendere altre prestazioni di servizio o altri prodotti che non sono commercializzati o prodotti dalla PM e può essere attivo anche in altre società di vendita diretta. Il partner commerciale ha il diritto di svolgere attività con altre società di vendita diretta a condizione che i loro prodotti non siano in concorrenza con quelli della PM. Il partner commerciale ha l'obbligo di mantenere qualsiasi attività autorizzata per altraltriditta concorrente completamente separata dalla sua attività per la PM e con i prodotti della PM. Non deve fare menzione della sua attività per PM e del suo status di partner commerciale della PM né offrire le merci e i servizi dell'altra azienda assieme ai prodotti della PM né indurre in qualsiasi forma altri collaboratori della PM ad acquistare merci o servizi dell'altra azienda oppure a svolgere essi stessi un'attività per l'altra ditta, parallelamente a quella per PM o al posto di quella.
- 5.1 Il partner commerciale acquista tutti i prodotti PM a prezzi scontati corrispondenti al listino in vigore. Inoltre per la sua attività di sponsor il partner commerciale ha diritto a un compenso determinato dal piano di marketing PM in vigore. Il successo della collaborazione con la PM dipende esclusivamente dalla prestazione del partner commerciale e più precisamente dai suoi sforzi e dall'impegno profuso nelle attività di vendita. La mera acquisizione di collaboratori non dà diritto a compenso alcuno.
- 5.2 La PM conteggia i compensi mensilmente. Il conteggio comprenderà anche gli importi relativi all'imposta sul valore aggiunto qualora il partner commerciale abbia precedentemente inoltrato alla PM per iscritto l'attestato di autorizzazione allo scarico della medesima. Il conteggio viene inviato per e-mail. Il pagamento del compenso avviene al più tardi alla fine del mese successivo. Se dal conteggio mensile dovesse risultare una somma inferiore a 10 CHF netti questa verrà riportata nel conteggio relativo al periodo successivo. Inoltre, e a meno che nelle condizioni generali o nel piano marketing PM non sia regolato diversamente, valgono le normative di legge.
- 5.3 La remunerazione viene retribuita tramite l'opzione di pagamento offerta al partner commerciale da PM e selezionata dal partner commerciale. In assenza di dettagli sul pagamento o di un conto inattivo, PM trattiene il pagamento. PM si riserva il diritto di dedurre i debiti attivi con il credito del partner commerciale.
- 6.1 Principio fondamentale della PM è l'osservanza e la tutela della linea di sponsoring. Un partner commerciale che è receduto dal contratto o che nella fase di "estinzione" (almeno 12 mesi senza fatturato personale) venga mantenuto come partner commerciale inattivo, potrà essere nuovamente registrato come partner commerciale soltanto dopo l'accettazione da parte della PM di una nuova richiesta. Nel caso della rescissione o dell'estinzione non siano trascorsi più di 12 mesi, egli potrà essere reintrodotta nella sua struttura originaria. Un partner commerciale che abbia trascorso oltre 12 mesi senza alcun fatturato personale e che avanzi una nuova richiesta di assunzione sarà registrato indipendentemente dalla struttura.
- 6.2 Per la protezione della linea di sponsor, al partner commerciale non è permesso di utilizzare o d'impiegare direttamente o indirettamente la sua linea di sponsor PM in un'altra rete di vendita a struttura multipla (per es. in una società gestita dal partner commerciale) rispettivamente di diffondere, proporre o vendere prodotti oppure servizi estranei alla PM tramite l'intermediario di partner commerciali individuali della sua linea di sponsor PM.
- 6.3 I coniugi possono avere ciascuno per proprio conto un numero come partner commerciale. Al riguardo deve essere garantito che esclusivamente uno dei coniugi venga registrato come linea diretta (prima linea) dell'altro coniuge. I figli, dotati di capacità negoziale, possono essere registrati (all'interno dell'organizzazione dei loro genitori) esclusivamente nella prima linea dei loro genitori o di un genitore. I fratelli, i genitori, i nonni e i nipoti possono essere registrati esclusivamente nella prima linea.
- 7.1 Il partner commerciale ha in ogni momento il diritto di recedere dal contratto per iscritto senza indicarne i motivi e senza attenersi ad alcun termine. La PM ha la facoltà di rescindere il contratto per giusta causa con effetto immediato in qualsiasi momento e senza rispettare alcun termine. Si considerano segnatamente motivi di giusta causa la violazione da parte del partner commerciale degli obblighi stabiliti dalle presenti CGC, danni all'immagine della PM o dei collaboratori, comportamento illecito da parte del partner commerciale, dichiarazioni non veritiere nei confronti della PM, indicazioni false o ingannevoli relative al piano di marketing o alle possibilità di guadagno.
- 7.2 La partnership commerciale si estingue di principio con la morte del partner commerciale. Esiste tuttavia l'opportunità di trasmettere per eredità la citata partnership a un membro di famiglia mediante disposizione testamentaria (testamento o convenzione successoria). L'ereditario del defunto PM deve in ogni caso confermare per iscritto e all'unanimità che è d'accordo con il trasferimento della partnership. Se la partnership deve essere trasmessa a un partner non ancora registrato bisogna procedere secondo la cifra 2.1ff. della presenti CGC. Il partner commerciale del defunto partner rimane bloccato fino alla fine delle discussioni di eredità.
- 7.3 Se il partner commerciale è una società di persone o una persona giuridica, i seguenti eventi che direttamente o indirettamente comportano il cambio del partner commerciale dovranno essere comunicati per iscritto alla PM 30 giorni prima della loro attuazione: cambio della persona responsabile (fornendo le generalità complete della nuova persona responsabile), cambio di un socio (fornendo le generalità complete del nuovo socio), qualsiasi modifica nei rapporti di partecipazione diretti o indiretti (fornendo le generalità complete delle persone che assumono una partecipazione direttamente o indirettamente); entro 20 giorni dal ricevimento della segnalazione di un evento imminente la PM comunica al partner commerciale se ed eventualmente a quali condizioni il rapporto di collaborazione con le modifiche segnalate può essere continuato.
- 7.4 Al termine del rapporto contrattuale il partner commerciale uscente può restituire quei prodotti con confezione non aperta e rivendibili acquistati entro i tre (3) mesi precedenti la rescissione, con rimborso del prezzo di acquisto decurtato di un importo di lavorazione del prodotto da restituire pari al 10% del prezzo di acquisto pagato dal partner commerciale. La produzione della prova d'acquisto è a carico del partner commerciale.
- 8.1 Qualora la PM in isolati casi rinunci all'esercizio di determinati diritti previsti dal contratto di collaborazione o alla rigorosa osservanza degli obblighi contrattuali previsti dallo stesso, ciò non può essere tuttavia interpretato come rinuncia della PM al diritto di esigere il pieno rispetto del contratto di collaborazione. La dichiarazione di rinuncia da parte della PM necessita di forma scritta.
- 8.2 Al rapporto contrattuale si applica il diritto sostanziale svizzero con esclusione del diritto internazionale. Foro esclusivo è Thayngen SH.
- 8.3 La forma scritta concordata contrattualmente viene rispettata anche con l'invio di fax o di mail.
- 8.4 Eventuali modifiche delle presenti Condizioni generali di contratto e fornitura e di tutti i documenti facenti parte integrante del contratto di collaborazione vengono stilate 30 giorni prima della loro entrata in vigore presso la sede della PM-International AG (Svizzera) e pubblicate sulla homepage. Esse sono considerate accettate se il partner commerciale non risolve il contratto per la data dell'entrata in vigore delle disposizioni modificate.
- 8.5 In qualità di partner commerciale e / o responsabile del partner commerciale, ho preso atto della dichiarazione sulla protezione dei dati di PM pubblicata sul sito web www.pm-international.ch e acconsento al trattamento dei miei dati in conformità con la dichiarazione sulla protezione dei dati di PM. Il partner commerciale riceve aggiornamenti e notifiche periodiche via e-mail per essere informato sullo stato attuale.