VERTRIEBSPARTNERREGELN DER PM-INTERNATIONAL AG (PM), STAND FEBRAUR 2025

DISTRIBUTOR RULES OF PM-INTERNATIONAL AG , AS OF FEBRUARY 2025

1. Rechtsstellung des Vertriebspartners

1.1 Der Vertriebspartner ist selbstständiger Gewerbetreibender, der durch den Vertrieb von FitLine-Produkten unternehmerische Einkünfte erzielen will.

1.2 Bei seiner Vertriebstätigkeit kann der Vertriebspartner im eigenen Namen Fit-Line-Produkte an Endverbraucher verkaufen, Endverbraucher, die FitLine-Produkte unmittelbar über PM beziehen, an PM vermitteln (Kunden-Direkt-Programm) und 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, etc.) selbstverantwortlich.

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 ausgefüllten Antrag des Vertriebspartners voraus; sie ist rechtswirksam vereinbart, sobald der entsprechende Antrag durch PM angenommen wurde. Eine Bestellung von FitLine-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 FitLine-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 gemäß § 621 Nr. 3 BGB ordentlich gekündigt werden. Das Recht zur außerordentlichen Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt. Verstößt der Vertriebspartner gegen seine Verpflichtungen nach 3.3, 4.1, 4.2, 5.2 und 7.4 der Vertriebspartnerregeln, sieht PM dies regelmäßig als einen wichtigen Grund zur unmittelbaren Kündigung an.

2.4 Der Vertriebspartner ist verpflichtet, die im Antrag angegebenen Daten, insbesondere Name, Anschrift, Bankdaten, E-Mail und Telefon regelmäßig zu überprüfen und zu aktualisieren, wenn sich Änderungen ergeben haben.

2.5 Im Todesfalle kann die Vertriebspartnerschaft auf den Ehegatten, ein Kind oder einen der Eltern übertragen werden, wenn die Übertragung schriftlich und übereinstimmend von allen Erben beantragt wird, der Begünstigte die PM Vertriebspartnerregeln in ihrer aktuellen Fassung akzeptiert und PM schriftlich zustimmt, wobei die Zustimmung nur aus wichtigem Grunde verweigert werden kann.

3. Bonusansprüche des Vertriebspartners

3.1 Für die Vermittlung von Endverbrauchern im Kunden-Direkt-Programm sowie für die Einarbeitung, Schulung und Betreuung vermittelter neuer Vertriebspartner als Sponsor erhält der Vertriebspartner einen entsprechenden Bonus auf den Produktumsatz des gewonnenen Endverbrauchers oder Vertriebspartners. Dies gilt ebenfalls für Bestellungen von FitLine-Produkten durch diese Endverbraucher und Vertriebspartner sowie auch alle weiteren Bestellungen von FitLine-Produkten in seiner Sponsor-Linie. Der Anspruch entsteht erst mit der Bezahlung der Ware. Im Übrigen ergeben sich Voraussetzungen und Höhe des Bonus aus dem PM Marketing-Plan in seiner bei der Vermittlung 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. Die Abrechnung erfolgt nur dann mit Umsatzsteuer, wenn der Vertriebspartner PM zuvor schriftlich und unter Angabe seiner Steuernummer und des zuständigen Finanzamtes mitgeteilt hat, dass er zum Vorsteuerausweis berechtigt ist. Die Abrechnung wird im Benutzerkonto des PM-Backoffice hinterlegt. Die Bonusauszahlung bei PM-International erfolgt wahlweise per Überweisung auf eine gültige IBAN oder per PM Pay+. Die Auszahlung des Bonus erfolgt spätestens zum 20. des Folgemonats.

3.3 Bonusmanipulationen sind untersagt. Hierzu gehören insbesondere das Sponsern von Vertriebspartnern, die tatsächlich das PM-Geschäft gar nicht ausüben (sog. Strohmänner), ebenso wie offene oder verschleierte Mehrfachregistrierungen, soweit dies untersagt ist. Untersagt ist auch, den Namen des Ehepartners, Verwandtschaft, Handelsnamen, Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften, Treuhandgesellschaften, oder sonstiger Dritter zu verwenden, um diese Bestimmung zu umgehen. Ebenfalls ist es untersagt, Dritte zum Absatz oder Einkauf von Produkten zu veranlassen, um hierdurch eine bessere Position im Vergütungsplan zu erreichen, den Gruppenbonus zu manipulieren oder sonst eine Bonusmanipulation herbeizuführen.

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 FitLine-Produkten stehen.

4.2 Der Vertriebspartner ist verpflichtet, jede zulässige Vertriebstätigkeit für ein anderes Unternehmen von seiner Tätigkeit für PM und mit FitLine-Produkten vollständig getrennt zu halten. Er darf dabei weder auf seine Tätigkeit für PM und seinen Status als PM-Vertriebspartner hinweisen,

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 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. If the monthly settlement of the bonus results in an amount of less than € 5.00 net, no payment is made and the entitlement expires.

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 settlement is stored in the PM back office user account. The bonus payment at PM-International is made either by bank transfer to a valid IBAN or via PM Pay+. Payment of the bonus will be made by the 20th of the following month at the latest

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. 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

* in overeenstemming met de geldende wetgeving in het land

© 2025 by PM-International AG | PM_TermsConditions_FORM_1225_ENDE_P3

noch die Waren und Dienstleistungen des anderen Unternehmens gemeinsam mit FitLine-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 oder eine solche Handlung zu versuchen oder andere PM Vertriebspartner dazu anzuleiten oder anzuleiten zu versuchen, ihre Tätigkeit für PM einzustellen oder zu reduzieren.

5. Bezug und Vertrieb von FitLine-Produkten

5.1 Der Vertriebspartner bestellt und bezieht die FitLine-Produkte ausschließlich unmittelbar über PM.

5.2 Der Vertriebspartner verkauft FitLine-Produkte ausschließlich im persönlichen Direktvertrieb an Endverbraucher. Ein Vertrieb über Einzelhandelsgeschäfte, auf Märkten, Messen, Internetauktionen/-marktplätze und ähnlichen Verkaufsveranstaltungen ist nicht gestattet. Sollte der Vertriebspartner Produkte in einem anderen Land verkaufen wollen, hat der Vertriebspartner zu gewährleisten, dass das Produkt in diesem Land verkehrsfähig ist und dort geltende Regeln des Verbraucher-, Zoll- und Lebensmittelrechts, sowie Kennzeichnungspflichten eingehalten werden. PM lehnt jegliche Verantwortung hierfür ausdrücklich ab.

5.3 Der Vertriebspartner ist verpflichtet, von ihm an einen Endverbraucher verkaufte FitLine-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 Endverbraucher 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 oder Umsatzvorgaben bestehen nicht. Die Rückgabe bezogener FitLine-Produkte an PM ist nach Maßgabe der PM-Rückgaberegel, die im Partnerbereich unter www.pm-international.de eingesehen werden kann, möglich.

5.5 Alle Bestellungen des Vertriebspartners erfolgen nach der zum Zeitpunkt der Bestellungen gültigen Endkundenpreise im Webshop von PM. Die Preise verstehen sich regelmäßig zuzüglich Umsatzsteuer sowie Porto- und Versandkosten (Versandpauschale), soweit diese anfallen. Bedingung für jede Auslieferung von Produkten ist, dass deren Zahlung sichergestellt oder erfolgt ist.

6. Weitere Pflichten des Vertriebspartners / Vertragsstrafe

6.1 Der Vertriebspartner wird bei seiner Tätigkeit stets als selbständiger 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.. Diese Verhaltensstandards sind auch für Vertriebspartner von PM verbindlich und bei der Tätigkeit für PM jederzeit einzuhalten.

6.3 Alle Äußerungen des Vertriebspartners über PM und die FitLine-Produkte haben im Einklang mit den Vorgaben von PM, insbesondere dem Produktkatalog, den Produktetiketten, offiziellen Internetauftritten und sonstigen Produktinformationen zu stehen. In keinem Fall darf der Vertriebspartner FitLine-Produkten eine therapeutische oder heilende Wirkung zuschreiben oder nach dem Gesetz unzulässige Health-Claims verwenden.

6.4 Ein Vertriebspartner darf keine Änderungen an den FitLine-Produkten oder ihrer Verpackung/ihren Etiketten 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/-kennzeichnungen überklebt werden.

6.5 Der Vertriebspartner wird bei der Werbung für PM und für den Vertrieb von FitLine-Produkten nur die von PM herausgegeben Produktinformationen, Verkaufsmaterialien und Verkaufshilfen verwenden und, soweit der Vertrieb über das Internet erfolgt, nur den von PM den Vertriebspartnern zur Verfügung gestellten Internetshop einsetzen. Den Vertriebspartnern werden eingeschränkte Rechte eingeräumt, die Marken, geschäftliche Bezeichnungen, Logos, Werktitel, Produktbezeichnungen ebenso wie sonstige Kennzeichen und Marketingmaterialien von PM ausschließlich zum Zweck der Werbung und des Verkaufs von FitLine-Produkten zu nutzen.. Weitere Informationen finden Sie in den „Richtlinien zur Nutzung von Warenzeichen, Logos, Marken und Namen für TP" von PM, die nach der Anmeldung im Partnerbereich aufgeführt sind (www.pm-international.de).

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 wird unmittelbar eine in das Ermessen von PM gestellte und im Streitfall durch das zuständige Gericht zu prüfende Vertragsstrafe fällig, die unter Berücksichtigung der Bedeutung des Verstoßes und des Einkommens des Vertriebspartners erfolgt. Weitere Ansprüche, insbesondere auf Unterlassung, Schadenersatz, Sperrung oder Suspendierung und außerordentliche Kündigung, werden durch die Geltendmachung der Vertragsstrafe nicht berührt.

6.7 Bei seiner Tätigkeit für PM, insbesondere bei seinen allgemeinen Werbemaßnahmen und bei der Werbung neuer Vertriebspartner hat der Vertriebspartner alle einschlägigen gesetzlichen Regelungen jederzeit einzuhalten. Dies gilt insbesondere für die Regelungen zum unlauteren Wettbewerb und zu rechtswidrigen Handelspraktiken. Es gilt ein ausdrückliches Verbot jeder Form des ‚Spamming' und des systematischen, rechtswidrigen Abwerbens von Vertriebspartnern anderer Unternehmen. Alle Angaben zu Umsätzen und Gewinnmöglichkeiten bei einer Tätigkeit als Vertriebspartner von PM und mit FitLine-Produkten haben zutreffend zu sein und auf dokumentierten Tatsachen zu beruhen. Ein Verstoß hiergegen wird von PM konsequent verfolgt, bis hin zur Kündigung.

6.8 PM wird die Einhaltung der vertraglichen und gesetzlichen Pflichten durch seine Vertriebspartner insbesondere im Zusammenhang mit Online Werbemaßnahmen einschließlich Social-Media-Marketingmaßnahmen auch durch externe Dienstleister überwachen und stichprobenmäßig prüfen.

6.9 PM behält sich vor, den Zugang des Vertriebspartners zum Backoffice und sonstigem System von PM ohne Einhaltung einer Frist zu sperren,

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.com.

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 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 The Distributor may not make any changes to FitLine products or their packaging and may not allow third parties to make such changes. It is allowed to stick an address label with address information of the Distributor on a label as long as no advertising statement or product information is hidden by it..

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.de).

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 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 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 The registration of relatives and spouses is subject to specific rules that can be found in the Partner Area under www.pm-international.de 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 should take part in an out-of-court arbitration procedure according to local law.

9. Final Provisions

wenn der Vertriebspartner gegen vertragliche Pflichten, oder gegen geltendes Recht verstößt. Die Sperrung bleibt aufrecht erhalten bis die Pflichtverletzung auf eine entsprechende Abmahnung von PM hin beseitigt wird.

7. Linienschutz

7.1 Grundsatz von PM-International ist die Einhaltung und der Schutz der Sponsor-Linie. Während der Dauer der Vertriebspartnerschaft und 12 Monate danach dürfen keine natürlichen Personen oder Gesellschaften, die bereits in einer Vertriebspartnerlinie bei PM registriert sind, in eine andere Vertriebspartnerlinie abgeworben werden. Untersagt ist auch, den Namen des Ehepartners, Verwandtschaft, Handelsnamen, Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften, Treuhandgesellschaften oder sonstiger Dritter zu verwenden, um diese Bestimmung zu umgehen.

7.2 Ein Vertriebspartner, der seine Vertriebspartnerschaft gekündigt hat, kann nur dann wieder als Vertriebspartner angenommen werden, wenn er einen neuen Antrag stellt und er entweder a) von seinem ehemaligen Sponsor gesponsert wird oder b) mindestens 12 Monate seit seiner Kündigung vergangen sind. Ein Vertriebspartner, 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.

7.3 Die Registrierung von Verwandten und Ehepartnern unterliegt speziellen Regelungen, die im Partnerbereich unter www.pm-international.de in den „FAQ Registrierung Familienangehörige" eingesehen werden können.

7.4 Der Linienschutz gilt auch für Kunden im Kunden-Direkt-Programm. Ein dort bereits registrierter Endverbraucher kann sich erst 6 Monate nach seiner letzten Produktbestellung bei PM neu und unter einem anderen Vertriebspartner registrieren.

8. Verpflichtung zur Teilnahme am Streitschlichtungsverfahren

Sie als Vertriebspartner sind dazu verpflichtet, etwaige Meinungsverschiedenheiten aus einer online geschlossenen Vertragsbeziehung auf einvernehmliche Weise beizulegen. Sollte das Problem nicht zur Zufriedenheit des Kunden gelöst werden, soll er sich bitte an den zuständigen Verband für Direktvertrieb wenden. Dieser wird versuchen, zwischen Ihnen und Ihrem Kunden zu vermitteln. Sofern eine einvernehmliche Lösung auch auf diesem Wege nicht zu erreichen ist, sind Sie im Folgenden bereit, an einem außergerichtlichen Schlichtungsverfahren bei der Universalschlichtungsstelle des Bundes am Zentrum für Schlichtung e.V., Straßburger Straße 8, 77694 Kehl, teilzunehmen (www.verbraucher-schlichter.de). Im Weiteren richtet sich das Verfahren nach der Verfahrens- und Kostenregelung dieser Stelle (https://www.verbraucher-schlichter.de/schlichtungsverfahren/verfahrensordnung/verfahrensregelung).

9. Schlussbestimmungen

9.1 Die vertraglichen Beziehungen der Parteien unterliegen dem Recht der Bundesrepublik Deutschland. Unberührt bleiben zwingende Bestimmungen des Staates, in dem der Vertriebspartner ihren/seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat.

9.2 Gerichtsstand für alle Streitigkeiten der Parteien ist Speyer, wenn der Vertriebspartner bei Abschluss dieses Vertrages oder bei Einleitung des gerichtlichen Verfahrens in der Bundesrepublik Deutschland weder einen Wohnsitz noch einen gewöhnlichen Aufenthaltsort hat. das Recht einer Vertragspartei, die andere Partei an ihrem allgemeinen Gerichtsstand in Anspruch zu nehmen, bleibt unberührt.

9.3 Eine vertraglich vereinbarte Schriftform wird auch durch Telefax oder E-Mail gewahrt, mit Ausnahme der außerordentlichen Kündigung, welche per Einschreiben zu erfolgen haben.

9.4 Zusätzlich zu diesen Vertriebspartnerregeln gelten auch die folgenden Regeln von PM, die der Vertriebspartner bei Vertragsschluss ausdrücklich als Vertragsbestandteil akzeptiert und welche im Partnerbereich unter www.pm-international.de zu finden sind:

Nutzungsrichtlinien für Internet und Social-Media-Richtlinie
Widerrufsrecht
Richtlinien zur Nutzung von Warenzeichen, Logos, Marken und Namen für TP
Datenschutzrichtlinie
Verhaltens- und Ethikkodex.

Stand: February 2025

9.1 The contractual relationship between the parties is governed by the laws of The Federal Republic 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, if a Distributor is neither resident in the Federal Republic of 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 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.com 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: February 2025