

## Teampartnerregler for PM-International AG (PM)

### 1. Teampartners retslige stilling

- 1.1 TP'en er selvstændig erhvervsdrivende, der gennem salg af PM-produkter ønsker at opnå indtægter som selvstændig erhvervsdrivende.
- 1.2 Under sine salgsaktiviteter kan TP'en i sit eget navn sælge PM-produkter til slutbrugere og formidle slutbrugere, der direkte erhverver PM-produkter via PM, til PM (direkte kundeprogram), samt sponsorerer nye TP'er.
- 1.3 TP'en bestemmer frit, tid og omfang af sine aktiviteter, og handler for eget ansvar og uden nogen instruktioner. TP'en skal selv bære alle omkostninger, der står i sammenhæng med dennes forretning. Som selvstændig erhvervsdrivende er TP'en ifølge loven selv ansvarlig for opfyldelsen af alle forpligtelser, der opstår af ved aktiviteter (anmeldelse af egen virksomhed, bogføring, skat, moms, markedsføringsiltag og i relation til levnedsmiddellovgivningen).
- 1.4 TP'en udøver sin salgsaktivitet som bibeskæftigelse; hvis TP'en konstaterer, at dette ikke mere er tilfældet, skal TP'en straks meddele det til PM.

### 2. Begyndelse og afslutning af Teampartnermedlemskabet

- 2.1 TP'skabet forudsætter en fuldstændig og læseligt udfyldt ansøgning fra TP'en, den er bindende, så snart den er blevet accepteret af PM. Modtagelse af ansøgningen i accepteret stand er ikke nødvendig, PM vil informere TP'en omgående om accepten af ansøgningen.
- 2.2 TP'en kan indenfor 30 dage fra modtagelse af bekræftelse på accept af ansøgningen uden angivelse af grund ved skriftlig erklæring overfor PM fortryde ansøgningen. Efter fortrydelse kan TP'en frit returnere alle leverede PM-produkter og PM refunderer de derfor ydede betalinger fuldstændigt.
- 2.3 TP'skabet løber på ubestemt tid, det kan opsiges til enhver tid med aftalt frist. Retten til opsigelse af væsentlig grund forbliver uberørt heraf. Overholder TP'en ikke sine forpligtelser iht. 4.1, 4.2 og 5.2 af TP' reglerne, ser PM dette almindeligvist som en væsentlig grund til opsigelse.

### 3. Teampartners bonusret

- 3.1 TP'en har ret til bonus af salget til formidlede slutkunder i det direkte kundeprogram, og modtager ligeledes bonus af det salg, der foretages af TP'ens sponserede nye TP'er, til gengæld for oplæring, træning og support af disse nye TP'er. Forudsætninger for og størrelsen af denne bonus fremgår af PM marketing-plan i den version, der er gyldig ved tidspunktet for formidlingen eller sponseringen; PM kan dog beslutte, at den til enhver tid gældende PM marketing-plan bliver anvendt ensartet for alle TP'er.
- 3.2 PM afregner bonus månedligt. Afregningen sker kun med moms, hvis TP'en forud skriftligt har oplyst at være registreret herfor og har oplyst sit CVR. nr., således at han er berettiget til fradrag af købsmomsen. Udbetalingen af bonus sker senest den 20. i følgemåned. Hvis der ved den månedlige afregning fremkommer en bonus på under 5,- € netto, finder der ingen udbetaling sted og kravet bortfalder.

### 4. Anden salgsaktivitet fra Teampartners side

- 4.1 Uden forudgående skriftlig samtykke fra PM er det ikke tilladt for TP'en at være aktiv for en konkurrerende virksomhed. Som konkurrerende virksomhed for PM gælder alle virksomheder, der tilbyder varer eller tjenesteydelser ved personligt direkte salg eller via et Network-Marketing-System, såvel som, uafhængigt af salgsmåden, alle virksomheder, hvis produkter helt eller delvist står i et konkurrenceforhold til PM-produkter.
- 4.2 TP'en er derudover forpligtet til at holde enhver salgsaktivitet fra en anden virksomhed fuldstændigt adskilt fra TP'ens aktivitet med salg af PM-produkter. Der må herunder hverken henvises til sin aktiviteter for PM og status som PM-TP, eller tilbyde varer og tjenesteydelser fra den anden virksomhed sammen med PM-produkter, eller medvirke til, at andre TP'ere fra PM på anden måde køber varer eller tjenesteydelser fra denne anden virksomhed, eller at disse i stedet for eller ved siden af deres aktivitet for PM er aktive for denne anden virksomhed.

### 5. Køb og salg af PM-produkter

- 5.1 TP'en bestiller og køber PM-produkterne udelukkende og direkte hos PM. Køb af PM-produkter fra en anden TP er ikke tilladt.
- 5.2 TP'en sælger PM-produkter udelukkende ved personligt direkte salg til slutkunder. Et salg via detailhandelsforretninger, på markeder og lignende steder, internet-auktioner/sider samt andre lignende salgssteder er ikke tilladt. Endvidere er det ikke tilladt at opsætte stickers/reklame for PM og deres varemærker på ovennævnte steder. Deltagelse på messer og lignende arrangementer samt events, kun med forudgående accept fra PM Danmark ApS
- 5.3 TP'en er forpligtet til at tage retur de af TP'en til en slutkunde solgte PM-produkter indenfor 30 dage efter levering; angivelse af særlige grunde fra kundens side er ikke nødvendigt, det er tilstrækkeligt, hvis varen ikke er tilfredsstillende for kunden (PM-tilfredshedsgaranti). Efter tilbagesøgningen overlader TP'en slutkunden valget imellem ombytning, kreditering eller refundering af den betalte købspris.
- 5.4 TP'en afgør frit, og i hvilken mængde der bestilles produkter hos PM. Der består ikke nogen pligt til et minimumskøb.
- 5.5 Alle ordrer fra TP'en sker iht. den på tidspunktet for ordrene gyldige prisliste fra PM. Priserne skal almindeligvis tillægges moms og porto- og forsendelsesomkostninger, hvor dette er gældende. Før enhver levering af produkter skal betaling for disse være garanteret eller være foretaget. Dette kan ske ved overførsel fra bankkonto, betaling med kreditkort eller kontant betaling ved afhentning.

### 6. Yderligere pligter for Teampartneren / konventionalbod

- 6.1 TP'en skal til enhver tid opræde som selvstændig og erhvervsdrivende på eget ansvar og undgå at give indtryk af, at kunne være en ansat person ved PM eller er berettiget til at afgive erklæringer i PMs navn.
- 6.2 I det omfang PM er medlem af nationale og internationale organisationer for direkte salg, skal TP'en under udøvelsen af sin forretning strengt overholde de af disse organisationer opstillede adfældsstandarder for medlemmerne og deres distributionsrepræsentanter; PM meddeler omgående TP'en de relevante adfældsstandarder, der skal overholdes.
- 6.3 Alle TP's ytringer om PM og PM-produkterne skal være i overensstemmelse med retningslinjerne fra PM, herunder især med produktkataloget, produktetiketterne og de øvrige produktinformationer. Under ingen omstændigheder må TP'en tilskrive PM-produkter en terapeutisk eller helende virkning.
- 6.4 En TP må ikke foretage nogen ændringer af PM-produkterne eller deres indpakning og heller ikke tillade, at tredjepersoner foretager sådanne forandringer. Anbringelsen af et etiket med TP's adressedata på indpakningen er tilladt, så længe der derigennem ikke tilklæbes noget reklameudsagn eller produktinformationer.
- 6.5 TP'en må under reklamen, promovering og træning for PM og under salget af PM-produkter kun anvende de af PM udgivne produktinformationer, salgsmaterialer og salgshjælp og, for så vidt reklame og salg der sker via internettet, kun anvende den internetshop, som PM har stillet til rådighed for TP'en. I selvfremlagte reklamematerialer og på en selvfremlagt webside må TP'en hverken fremstille en forbindelse til PM eller PM-produkter eller varemærker eller benytte andre industrielt beskyttede mærker fra PM.
- 6.6 For hver overtrædelse af pligterne iht. nr. 4.1, 4.2, 5.1, 5.2, 6.3, 6.4 og 6.5 i TP-reglerne ifalder TP'en konventionalbod, der skal betales til PM, hvis størrelse i det enkelte tilfælde fastlægges af PM under hensyntagen til betydningen af overtrædelsen og indtægten for TP'en, hvorved konventionalboden mindst udgør € 500,- og højst € 10.000,-. Yderligere krav på erstatning efter dansk ret, herunder for nedlæggelse af fagedforbud og alm. skadeserstatning, berøres ikke af betaling af konventionalbod.

### 7. Liniebeskyttelse

- 7.1 For PM er overholdelsen og beskyttelsen af sponsorlinien et princip. En TP, der har opsagt sit TP'skab eller er blevet slettet som inaktiv TP (12 måneder uden egen omsætning), kan kun blive antaget som TP igen, hvis der indgives en ny ansøgning og a) bliver sponsoreret af sin hidtidige sponsor eller dennes upline eller b) der er gået mindst 12 måneder siden hans opsigelse.
- 7.2 Liniebeskyttelsen gælder også for den pågældendes kunder i direkte-kunde-programmet
- 7.3 Ægtefæller kan hver for sig have et TP-nummer, men kun under forudsætning af, at den ene af ægtefællerne udelukkende er registreret som direktlinie (førstelinie) hos den anden ægtefælle. Børn i den myndige alder (indenfor deres forældres organisation) bliver udelukkende registreret i deres forældres hhv. deres forældres første linie. Søskende, forældre, bedsteforældre og børnebørn kan udelukkende registreres i førstelinie.

### 8. Afsluttende bestemmelser / Ændringer

- 8.1 De kontraktlige relationer imellem parterne er underlagt dansk ret og dansk værneting.
- 8.2 Værneting for alle stridigheder for parterne er Københavns Byret.
- 8.3 En kontraktlig relation kan også aftales ved telefaks eller e-mail.
- 8.4 En ændring af TP' reglerne bekendtgøres skriftligt af PM. Ændringerne gælder som accepteret, hvis TP'en ikke inden tre uger efter bekendtgørelse af ændringen skriftligt gør indsigelse. Denne konsekvens gør PM ham særligt opmærksom ved bekendtgørelsen af ændringen.
- 8.5 Jeg er indforstået med, at PM indhenter en kreditoplysning om mig. Jeg er indforstået med, at mine personlige data bliver oplyst, lagret, bearbejdet og brugt af PM med automatiske metoder, såvidt det er nødvendigt for TP'skabet.