

PM-INTERNATIONAL AG:N JAKELUSÄÄNNÖT ALKAEN SYYSKUU 2024

1. JAKELIJAN OIKEUDELLINEN ASEMA

1.1. Jakelija on itsenäinen myyntiedustaja, joka pyrkii ansaitsemaan tuloja FitLine-tuotteiden myynnillä.

1.2. Jakelijan liiketoimintaan kuuluu FitLine-tuotteiden myynti omista nimissään suoraan loppuasiakkaille, loppuasiakkaiden ohjaaminen PM:lle (Customer Direct Program) sekä uusien jakelijoiden hankkiminen PM:lle sponsorin ominaisuudessa.

1.3. Jakelijoilla ei ole toiminnallisia velvoitteita ja he voivat vapaasti päättää milloin, missä, miten ja kuinka paljon he työskentelevät. Jakelijoiden on itse vastattava kaikista liiketoimintaansa liittyvistä kustannuksista. Jokainen jakelija on itsenäinen urakoitsija ja siten vastuussa kaikkien liiketoiminnasta johtuvien lakisääteisten velvoitteiden (yrityksen rekisteröinti, tulovero, liikevaihtovero, sosiaalivakuutus, kilpailulaki) täyttämisestä.

1.4. Jakelijat harjoittavat liiketoimintaansa osaiskaisesti; jos jakelija huomaa tämän tilanteen muuttuneen, hänen on ilmoitettava siitä PM:lle.

2. JAKELUTOIMINNAN ALKU JA PÄÄTTYMINEN

2.1. Jakelijasopimus alkaa, kun jakelija on täyttänyt hakemuksen, ja siitä tulee voimassa oleva sopimus, kun PM on hyväksynyt hakemuksen. Jakelijaksi ryhtyäkseen ei tarvitse tilata FitLine-tuotteita. PM ilmoittaa jakelijalle viipymättä hänen hakemuksensa hyväksymisestä.

2.2. Jakelija voi peruuttaa hakemuksensa 30 päivän kuluessa siitä, kun hän on saanut tiedon hakemuksensa hyväksymisestä, toimittamalla PM:lle kirjallisen peruutusilmoituksen ilman, että hänen tarvitsee ilmoittaa syytä. Hakemuksen peruuttamisen jälkeen kaikki Jakelijana ostetut FitLine-tuotteet voidaan palauttaa ja PM palauttaa niistä maksetun summan kokonaisuudessaan.

2.3. Jakelijasopimus on voimassa toistaiseksi, ja se voidaan irtisanoa tavallisen irtisanomisajan mukaisesti milloin tahansa. Oikeus poikkeukselliseen irtisanomiseen pysyy ennallaan. Mikäli jakelija rikkoo velvoitteitaan kohtien 3.3, 4.1, 4.2, 5.2 tai 7.4 mukaisesti, PM katsoo tämän yleensä irtisanomisperusteeksi.

DISTRIBUTOR RULES OF PM-INTERNATIONAL AG (PM), AS OF SEPTEMBER 2024

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. Jakelija tarkistaa ja päivittää säännöllisesti hakemuksessa annetut tiedot, erityisesti nimen, osoitteen, pankkitilitiedot, sähköpostin ja puhelinnumeron.

2.5. Jakelijan kuollessa, Jakeluoikeus voidaan siirtää puolisolalle, lapselle tai vanhemmalle, jos siirtoa pyydetään kirjallisesti kaikkien perillisten suostumuksella, luovutuksensaaja hyväksyy PM-jakelijasäännöt sen todellisessa versiossa ja PM hyväksyy kirjallisesti. PM voi kieltäytyä vain painavasta syystä.

3. OIKEUS BONUKSEEN

3.1. Jakelija on oikeutettu bonukseen, kun hän ohjaa loppuasiakkaita Customer Direct Program -ohjelman kautta tai rekrytoi, kouluttaa ja tukee uusia jakelijoita sponsorina. Bonuksen määrä riippuu uusien loppuasiakkaiden tai jakelijoiden ostamista FitLine-tuotteista. Bonus maksetaan myös näiden loppukäyttäjien ja jakelijoiden tulevista tilauksista sekä kaikista muista FitLine-tuotteiden tilauksista jakelijan sponsorilinjasta. Oikeus bonukseen syntyy, kun tuotteet on maksettu. Bonuksen saamisen ehdot ja määrät määräytyvät voimassa olevan PM:n markkinointijärjestelmän mukaisesti. PM voi tehdä markkinointijärjestelmään muutoksia, jotka koskevat kaikkia jakelijoita.

3.2. PM maksaa bonuksen kuukausittain. Maksu suoritetaan arvonlisäverolla vain, jos Jakelija on etukäteen kirjallisesti ilmoittanut PM:lle oikeudesta arvonlisäveron ilmoitusvelvollisuuteen ja ilmoittanut veronumeronsa ja toimivaltaisen veroviraston. Laskelma on saatavilla kumppanialueella, jos jakelija kuitenkin haluaa saada sen postitse tai shekkinä, veloitetaan 10,00 € hallinnollinen maksu. Bonus maksetaan viimeistään seuraavan kuukauden 20. päivänä.

3.3. Kaikenlainen bonuskriteerien manipulointi on kiellettyä. Tämä sisältää sellaisten jakelijoiden sponsoroinnin, jotka eivät todellisuudessa myy FitLine-tuotteita (huijarit), sekä kielletyt avoimet tai peitellyt moninkertaiset rekisteröinnit. On myös kiellettyä käyttää puolison, sukulaisten, yhtiön, yhtiösuhteen, säätiön tai muiden kolmansien osapuolten nimiä tämän määräyksen kiertämiseksi. Lisäksi on kiellettyä kannustaa kolmansia osapuolia myymään tai ostamaan tuotteita paremman aseman saavuttamiseksi markkinointijärjestelmässä tai manipuloimaan ryhmäbonusta.

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. 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 10,00 € will be charged. 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. JAKELIJAN MYYNTITOIMINTA MUUALLA

4.1. Jakelija ei saa harjoittaa toimintaa PM:n kilpailijan palveluksessa ilman PM:n etukäteen antamaa kirjallista suostumusta. PM:n kilpailijalla tarkoitetaan yritystä, joka myy tuotteita tai palveluita suoramyynnin tai verkostomarkkinoinnin kautta, sekä riippumatta jakelutavasta kaikkia yrityksiä, joiden tuotteet kilpailevat osittain tai kokonaan FitLine-tuotteiden kanssa.

4.2. Jakelijan on pidettävä kaikki sallittu liiketoiminta toisen yrityksen kanssa täysin erillään PM:n ja FitLine-tuotteiden myyntitoiminnasta. Jakelija ei saa viitata omaan toimintaansa PM:llä tai asemaansa PM:n jakelijana, eikä yhdistää muiden yritysten tuotteita tai palveluita FitLine-tuotteiden kanssa. Lisäksi on kiellettyä kannustaa muita PM:n jakelijoita ostamaan tuotteita tai palveluita toiselta yritykseltä, ryhtymään sen edustajiksi PM-toiminnan rinnalla tai sen sijasta tai vähentämään tai lopettamaan toimintaansa PM:llä.

5. FITLINE-TUOTTEIDEN OSTO JA JAKELU

5.1. Jakelija tilaa ja vastaanottaa FitLine-tuotteita yksinomaan suoraan PM:ltä.

5.2. Jakelija myy FitLine-tuotteita loppukuluttajille vain henkilökohtaisen suoramyynnin kautta. FitLine-tuotteiden myynti vähittäismyymälöissä, markkinoilla, messuilla, verkkohuutokaupoissa, massamediassa tai muilla vastaavilla tavoilla on kielletty. Jos jakelija haluaa myydä FitLine-tuotteita toisessa maassa, jakelija on velvollinen tarkistamaan, voidaanko FitLine-tuotetta markkinoida kyseisessä maassa ja noudattaako se kyseisen maan lakeja ja määräyksiä, erityisesti kuluttaja- tai tuontimääräyksiä, terveysmääräyksiä ja merkintävaatimuksia. PM ei vastaa näiden vaatimusten täyttämisestä.

5.3. Jakelijan on otettava takaisin kuluttajille myydyt FitLine-tuotteet 30 päivän kuluessa toimituksesta, mikäli asiakas on tyytymätön. Kuluttajan ei tarvitse esittää erityisiä syitä, riittää, että hän ei ole tyytyväinen tuotteisiin (PM:n tyytyväisyystakuu). Kuluttaja voi valita vaihdon, hyvityksen tai tuotteen palautuksen jälkeen maksetun kauppahinnan palautuksen.

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 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 labeling 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. Jakelija voi vapaasti tilata minkä tahansa määrän tuotteita PM:ltä. FitLine-tuotteita ei ole pakko ostaa eikä vähimmäisostovaatimusta ole. Jakelija voi palauttaa FitLine-tuotteet PM:lle PM:n palautuskäytännön mukaisesti, joka löytyy Kumppani-alueelta sisäänkirjautumisen jälkeen osoitteessa www.pm-international.com.

5.5. Kaikki jakelijan tekemät tilaukset käsitellään PM-verkkokaupassa tilaushetkellä näkyvien PM-hintojen mukaisesti. Myyntivero, pakkaus- ja toimituskulut lisätään yleensä niihin soveltuvin osin. Maksu on varmistettava tai suoritettava ennen toimitusta.

6. JAKELIJAN MUUTVELVOLLISUUDET / RANGAISTUS

6.1. Jakelijan on toimittava itsenäisenä ja vastuullisena yrittäjänä ja vältettävä kaikenlaista vaikutelmaa, että hän toimisi PM:n työntekijänä tai että hänellä on oikeus antaa lausuntoja PM:n nimissä.

6.2. Siltä osin kuin PM on kansallisten ja kansainvälisten suoramarkkinointijärjestöjen jäsen, jakelijan on noudatettava näiden järjestöjen jäsenilleen ja heidän edustajilleen määrittelemiä käyttäytymissääntöjä.

6.3. Kaikki, mitä jakelija sanoo PM:stä ja FitLine-tuotteista, tulee olla PM:n ohjeiden mukaista, erityisesti tuoteluettelon, tuotekuvauksien, virallisten verkkosivujen ja muun tuoteinformaatioiden osalta. Jakelija ei missään olosuhteissa saa liittää FitLine-tuotteisiin hoitavia tai parantavia ominaisuuksia tai esittää terveydellisiä väittämiä, jotka ovat lain vastaisia.

6.4. Jakelija sitoutuu olemaan tekemättä muutoksia FitLine-tuotteisiin tai niiden pakkauksiin, eikä salli kolmansien osapuolien tehdä tällaisia muutoksia. Jakelija saa liimata osoitetarran, jossa on jakelijan osoitetiedot, kunhan tarra ei peitä mitään tuoteinformaatioita, laillisia huomautuksia tai PM:n immateriaalioikeuksia.

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. 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. Jakelija käyttää vain PM:n julkaisemia tuotetietoja, myyntimateriaaleja ja myyntiapuvälineitä mainostaessaan PM:ää ja FitLine-tuotteita ja siltä osin kuin mainonta ja myynti tapahtuu Internetin kautta, käyttää vain PM:n jakelijan käyttöön tarjoamaa verkkokauppaa. Jakelijoille annetaan rajatut oikeudet käyttää PM:n tavaramerkkejä, tuotenimiä, logoja, markkinointimateriaaleja ja myynnin apuvälineitä ainoastaan FitLine-tuotteiden markkinointiin ja myyntiin. PM:n immateriaaliomaisuuden luvaton käyttö, muokkaaminen tai vääristäminen on ehdottomasti kielletty. Lisätietoja saat PM:n tavaramerkkien, logojen, tuotemerkkien ja nimien käyttöohjeista, jotka löydät kumppanialueelta kirjautumisen jälkeen (www.pm-international.com).

6.6. Jakelija maksaa PM:lle sopimussakon jokaisesta velvoitteiden rikkomisesta jakelijasäännöissä kohdissa 4.1, 4.2, 5.1, 5.2, 6.3, 6.4 ja 6.5 mainittujen ehtojen mukaisesti. Sopimussakon määrä määritellään PM:n toimesta jokaisessa yksittäistapauksessa ottaen huomioon rikkomuksen merkitys ja jakelijan tulot. Sopimussakon vaatiminen ei vaikuta muihin vaatimuksiin, erityisesti kieltomääräyksiin, vahingonkorvauksiin, estoon tai keskeyttämiseen. Jokaisen jakelijan on noudatettava sitovia oikeudellisia säännöksiä yleisten mainontatoimenpiteiden aikana ja uusien jakelijoiden houkuttelemisessa. Tämä koskee erityisesti vilpillistä kilpailua ja laittomia kauppatapoja koskevia sääntöjä. Kaikenlainen 'spammi' ja muiden yritysten jakelukumppaneiden järjestelmällinen houkuttelu on kielletty. Kaikkien myynneistä ja mahdollisista tuloista PM:n jakelijana toimiessa annettujen tietojen on oltava oikeita ja perustuttava tosiasioihin. PM seuraa tiukasti kaikkia rikkomuksia jakelijasuhteen päättymiseen asti.

6.7. PM valvoo ja tarkistaa satunnaisesti jakelijoidensa sopimusvelvoitteiden ja lakisääteisten velvoitteiden noudattamista, erityisesti verkkomarkkinan yhteydessä, mukaan lukien ulkopuolisten palveluntarjoajien markkinointi sosiaalisessa mediassa.

6.8. PM:llä on oikeus keskeyttää jakelijan pääsy Partner-alueelle ilman ennakkoilmoitusta, jos jakelija on rikkonut sopimusehtoja tai sovellettavaa lakia. Keskeytys jatkuu, kunnes rikkomus on poistettu PM:n ilmoituksen mukaisesti.

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.com).

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. LINJASUOJAUS

7.1. PM:n periaatteena on kunnioittaa ja suojella sponsorilinjaa. Jakelijasuhteen voimassaoloaikana ja 12 kuukauden ajan sen jälkeen ei PM:lle rekisteröityjä henkilöitä tai yrityksiä voida houkutella siirtymään toiseen sponsorilinjaan. On myös kiellettyä käyttää puolison, sukulaisten, yhtiön, yhtiösuhteen, säätiön tai muiden kolmansien osapuolten nimiä tämän määräyksen kiertämiseksi.

7.2. Jakelija, joka on päättänyt liikekumppanuutensa tai vetäytynyt siitä kohdan 2.2 mukaisesti, voidaan rekisteröidä uudelleen jakelijaksi vain, jos hän toimittaa uuden hakemuksen ja (a) hänen sponsorinaan toimii alkuperäinen sponsori, tai (b) kumppanuuden päättymisestä on kulunut vähintään 12 kuukautta. Jakelija, joka on poistettu rekisteristä passiivisuuden vuoksi (12 kuukautta ilman henkilökohtaista myyntiä), voidaan rekisteröidä uudelleen vapaasti uudella hakemuksella, eli ei ainoastaan entisen sponsorin alle, vaan minkä tahansa sponsorin alla missä tahansa linjassa.

7.3. Sukulaisten ja puolisojen rekisteröintiä koskevat erityiset säännöt, jotka löytyvät kumppanialueelta osoitteesta www.pm-international.com kohdasta „Sukulaisten rekisteröinti usein kysytyt kysymykset”.

7.4. Linjasuoja koskee myös Customer Direct -ohjelman asiakkaita. Jokainen rekisteröitynyt asiakas voi rekisteröityä uudelleen ja uuden sponsorin alle vain, jos hänen viimeisestä FitLine-tuotteiden tilauksesta on kulunut 6 kuukautta.

8. OSALLISTUMINEN SOVITTELUMENETTELYIHIN

Jakelijana olet velvollinen ratkaisemaan verkossa solmitusta sopimussuhteesta johtuvat erimielisyydet sovinnollisesti. Jos ongelma ei ratkea asiakasta tyydyttävällä tavalla, hänen tulee ottaa yhteyttä asianomaiseen suoramyyntiyhdistykseen. Tämä yhdistys yrittää toimia sovittelijana sinun ja asiakkaasi välillä.

Mikäli sovinnollista ratkaisua ei voida saavuttaa tällä tavalla, sitoudut osallistumaan oikeudenkäynnin ulkopuolelle jäävään välimiesmenettelyyn liittovaltion yleisellä välimieslautakunnalla, joka sijaitsee Center for Arbitration e.V.:llä, Straßburger Straße 8, 77694 Kehl (www.verbraucher-schlichter.de).

Menettelyä säätelevät tämän elimen menettelysäännöt ja kustannusmääräykset (<https://www.verbraucher-schlichter.de/schlichtungsverfahren/verfahrensordnung/verfahrensregelung>).

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 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. The registration of relatives and spouses is subject to specific rules that can be found in the Partner Area under www.pm-international.com 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).

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

9. LOPPUSÄÄNNÖKSET

9.1. Osapuolten välistä sopimussuhdetta säätelevät Saksan liittotasavallan lait, ottaen huomioon mahdolliset pakottavat säännökset sen maan lainsäädännöstä, jossa jakelija asuu.

9.2. Tuomioistuimien riita-asioissa on Speyer, jos jakelija ei asu Saksan liittotasavallassa eikä asu siellä yleensä tämän sopimuksen solmimisen tai oikeudenkäynnin alkaessa; toisen sopimuspuolen oikeus nostaa kanteen toista osapuolta vastaan omalla lainkäyttöalueellaan säilyy ennallaan.

9.3. Sopimuksessa sovittu kirjallista muotoa koskeva vaatimus täytetään myös faksilla tai sähköpostilla, lukuun ottamatta kirjatulla kirjeellä tehtävää irtisanomista koskevaa ilmoitusta.

9.4. Näiden jakelijasääntöjen lisäksi sovelletaan myös seuraavia PM:n sääntöjä, jotka löytyvät kumppanialueelta osoitteesta www.pm-international.com ja jakelija tunnustaa ne nimenomaisesti osaksi jakelijasopimusta:

- Markkinointijärjestelmä
- Internetin ja sosiaalisen median käytön ohjeet
- Peruuttamisoikeus
- Tavaramerkkien, logojen, tuotemerkkien ja nimien käyttöohjeet
- Tietosuojaseloste
- Liiketoiminta- ja eettiset säännöt

Päivämäärä: syyskuu 2024

9. FINAL PROVISIONS

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: September 2024