

REGOLAMENTO DEI DISTRIBUTORI DI PM-INTERNATIONAL AG (PM), A PARTIRE DA SETTEMBRE 2024

1. POSIZIONE GIURIDICA DEL DISTRIBUTORE

1.1. Un Distributore è un venditore autonomo che intende guadagnare attraverso la distribuzione dei prodotti FitLine.

1.2. Le attività di distribuzione di un Distributore includono la vendita di prodotti FitLine a proprio nome direttamente ai consumatori finali, la segnalazione di consumatori finali a PM (Customer Direct Program) e la segnalazione di nuovi Distributori a PM come sponsor.

1.3. I Distributori non hanno obblighi operativi e possono decidere liberamente quando, dove, come e quanto lavorare. I Distributori devono sostenere in prima persona tutti i costi relativi alla loro attività. Ogni Distributore è un contraente indipendente e come tale è responsabile dell'adempimento di tutti gli obblighi legali derivanti dall'attività (registrazione di una società, imposta sul reddito, imposta sulle vendite, assicurazione sociale, legge sulla concorrenza).

1.4. I Distributori gestiscono la loro attività a tempo parziale; chiunque si renda conto che non è più così deve comunicarlo a PM.

2. INIZIO E FINE DI UN'ATTIVITÀ DI DISTRIBUZIONE

2.1. Il rapporto di distribuzione inizia con la compilazione della domanda da parte del Distributore e diventa un accordo valido non appena la domanda viene accettata da PM. Non è necessario ordinare i prodotti FitLine per diventare un Distributore. PM informerà tempestivamente un Distributore dell'accettazione della sua domanda.

2.2. Entro 30 giorni dal ricevimento della comunicazione di accettazione della domanda, il Distributore può ritirare la propria domanda mediante una dichiarazione scritta a PM, senza indicarne i motivi. Dopo il ritiro della domanda, tutti i prodotti FitLine acquistati come Distributore possono essere restituiti e PM rimborserà l'intero importo pagato.

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. Il contratto di distribuzione viene stipulato a tempo indeterminato e può essere risolto in qualsiasi momento secondo i termini di preavviso previsti dalla legge. Rimane invariato il diritto alla risoluzione straordinaria per giusta causa. Se un Distributore viola i propri obblighi ai sensi degli articoli 3.3, 4.1, 4.2, 5.2 o 7.4 del Regolamento dei Distributori, PM lo considera generalmente una causa di risoluzione.

2.4. Il Distributore dovrà rivedere e aggiornare regolarmente i dati forniti nella domanda, in particolare nome, indirizzo, informazioni sul conto bancario, e-mail e telefono.

2.5. In caso di decesso del Distributore, l'incarico può essere trasferito a un coniuge, a un figlio o a un genitore se il trasferimento viene richiesto per iscritto con l'accordo di tutti gli eredi, il cessionario accetta il Regolamento del Distributore di PM nella versione attuale e PM lo approva per iscritto. L'accordo di PM può essere rifiutato solo per un motivo importante.

3. DIRITTO AL BONUS

3.1. Per la segnalazione di consumatori finali attraverso il programma Customer Direct, nonché per l'introduzione, la formazione e il supporto di nuovi distributori referenziati come Sponsor, il Distributore riceverà un bonus che dipenderà dai prodotti FitLine acquistati dal nuovo consumatore finale o distributore. Il bonus sarà corrisposto anche per ulteriori ordini da parte di questi consumatori finali e distributori, nonché per qualsiasi altro ordine di prodotti FitLine nella linea sponsor del Distributore. Il diritto al bonus sorge una volta che i prodotti sono stati pagati. I requisiti e gli importi del bonus possono essere ricavati dal Piano Marketing di PM nella forma valida al momento della segnalazione; PM può decidere di apportare modifiche al Piano Marketing che si applicano a tutti gli Incaricati.

3.2. PM eroga il bonus su base mensile. Il pagamento viene effettuato con IVA solo se un Distributore ha precedentemente comunicato per iscritto a PM di essere soggetto all'IVA, fornendo il proprio numero di partita IVA e l'ufficio delle imposte competente. L'estratto conto è archiviato nell'account utente nel back office PM. Il pagamento del bonus può essere effettuato tramite bonifico bancario su un IBAN valido oppure tramite PM Pay+. Il pagamento del bonus sarà effettuato entro e non oltre il 20 del mese successivo. Se al momento della liquidazione mensile il bonus netto risulta inferiore a 5,00 € (o l'importo corrispondente nella valuta locale), non verrà effettuato alcun pagamento e il diritto al pagamento decadrà.

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. 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 is stored in the user account in the PM back office. Bonus payments can be 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. If the monthly settlement of the bonus results in an amount of less than €5.00 net, (or the corresponding amount in local currency) no payment will be made and the claim will expire.

3.3. È vietata qualsiasi manipolazione dei criteri dei bonus. Ciò include la sponsorizzazione di Incaricati che non vendono effettivamente prodotti FitLine (distributori di facciata), nonché registrazioni multiple aperte o mascherate, nella misura in cui ciò è vietato. È inoltre vietato utilizzare il nome del coniuge, di parenti, di società, di partnership, di trust o qualsiasi altro nome di terzi per aggirare questa disposizione. È inoltre vietato incoraggiare terzi a vendere o acquistare prodotti per ottenere una posizione migliore nel Piano Marketing o per manipolare il bonus di gruppo.

3.4. Se un cliente del Distributore segnala un nuovo cliente al Distributore, il cliente segnalante riceverà un buono sconto una tantum del 10% sul suo prossimo ordine. L'importo di questo buono verrà detratto dal bonus ricevuto dal Distributore per il primo ordine del nuovo cliente.

4. ATTIVITÀ DI VENDITA DI UN DISTRIBUTORE ALTROVE

4.1. Un Distributore non può intraprendere attività per un concorrente di PM senza il preventivo accordo scritto di PM. Per concorrente di PM si intende qualsiasi azienda che offra beni o servizi tramite marketing diretto personale o tramite un sistema di network marketing, nonché, indipendentemente dal mezzo di distribuzione, tutte le aziende con prodotti parzialmente o totalmente in concorrenza con i prodotti FitLine.

4.2. Un Distributore deve tenere completamente separata ogni attività di distribuzione consentita per un'altra azienda da quella per PM e con i prodotti FitLine. Non è consentito fare riferimento alla propria attività con PM o al proprio status di Distributore PM, né offrire beni e servizi dell'altra azienda insieme ai prodotti FitLine, né indurre o cercare di indurre in qualsiasi modo altri Distributori di PM ad acquistare beni o servizi dall'altra azienda o ad attivarsi per l'altra azienda in aggiunta o al posto della propria attività per PM o a ridurre o interrompere la propria attività per PM.

5. ACQUISTO E DISTRIBUZIONE DI PRODOTTI FITLINE

5.1. Il Distributore deve ordinare e ricevere i prodotti FitLine esclusivamente da PM.

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.

3.4. Should a customer of Distributor refer a new customer to Distributor, the referring customer will receive a one-time 10% voucher on their next order. The amount of this voucher will be deducted from the bonus received by Distributor for the new customer's first order.

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. Il Distributore deve vendere i prodotti FitLine ai consumatori finali solo attraverso vendite personali dirette. Non è consentito vendere i prodotti FitLine attraverso negozi al dettaglio, mercati commerciali, fiere, aste online, mass media e altre attività di vendita simili. Se il Distributore vuole vendere i prodotti FitLine in un altro paese, è responsabile di verificare se il prodotto FitLine può essere commercializzato in quel paese e se è conforme alle leggi e ai regolamenti di quel paese, in particolare a qualsiasi regolamento sui consumatori o sull'importazione, alle norme sanitarie e ai requisiti di etichettatura. PM declina ogni responsabilità al riguardo.

5.3. Il Distributore è tenuto a ritirare i prodotti FitLine venduti ai consumatori entro 30 giorni dalla consegna in caso di insoddisfazione. Il consumatore non deve fornire motivazioni particolari, è sufficiente che non sia soddisfatto dei prodotti (garanzia soddisfatto o rimborsato di PM). Il consumatore può scegliere tra il cambio, il credito o il rimborso del prezzo d'acquisto pagato una volta restituiti i prodotti.

5.4. Il Distributore è libero di ordinare qualsiasi quantità di prodotti da PM. Non vi è alcun obbligo di acquisto dei prodotti FitLine, né un requisito minimo di acquisto. Il Distributore può restituire i prodotti FitLine a PM in conformità con la politica di restituzione di PM, disponibile nella Partner Area dopo il login su www.pm-international.com.

5.5. Tutti gli ordini effettuati dal Distributore vengono elaborati in base ai prezzi PM indicati nel Negozio Online PM al momento dell'ordine. In genere vengono aggiunte le imposte di vendita, i costi di imballaggio e di spedizione, nella misura in cui sono applicabili. Il pagamento deve essere garantito o completato prima della consegna.

6. ULTERIORI OBBLIGHI DEL DISTRIBUTORE / SANZIONI

6.1. Il Distributore deve agire come un imprenditore indipendente e responsabile ed evitare qualsiasi apparenza di agire come un dipendente di PM, o di essere autorizzato a fare dichiarazioni a nome di PM.

6.2. Poiché PM è membro di associazioni nazionali e internazionali per il marketing diretto, il Distributore deve rispettare gli standard di condotta specificati da tali associazioni per i loro membri e i loro rappresentanti.

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.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. Tutto ciò che il Distributore dice sui prodotti PM e FitLine deve essere conforme a quanto stabilito da PM, in particolare a quanto riportato nel catalogo prodotti, sulle etichette dei prodotti, sui siti web ufficiali e in altre informazioni sul prodotto. In nessun caso il Distributore può attribuire proprietà terapeutiche o curative ai prodotti FitLine o utilizzare dichiarazioni sulla salute contrarie alle disposizioni di legge applicabili.

6.4. Accetti di non apportare alcuna modifica ai prodotti FitLine o al loro packaging e/o di non consentire a terzi di effettuare tali modifiche. È consentito applicare un'etichetta con l'indirizzo del Distributore, purché tale etichetta non copra informazioni sul prodotto, avvisi legali o proprietà intellettuale di PM.

6.5. Il Distributore utilizzerà esclusivamente le informazioni sui prodotti, i materiali di vendita e gli strumenti di vendita pubblicati da PM quando fa pubblicità per PM e per i prodotti FitLine e, nel caso in cui la pubblicità e la vendita avvengano tramite Internet, utilizzerà esclusivamente il negozio online messo a disposizione dell'Incaricato da PM. Ai Distributori sono concessi diritti limitati per l'utilizzo di marchi, nomi commerciali, loghi, materiali di marketing e strumenti di vendita di PM esclusivamente per scopi di promozione e vendita dei prodotti FitLine. Qualsiasi uso non autorizzato, modifica o travisamento della proprietà intellettuale di PM è severamente vietato. Per ulteriori informazioni, consultare le „Linee Guida per l'Uso di Marchi, Loghi, Brand e Denominazioni” di PM, disponibili nell'Area Partner dopo il login (www.pm-international.com).

6.6. Per ogni violazione degli obblighi di cui ai punti 4.1, 4.2, 5.1, 5.2, 6.3, 6.4 e 6.5 del Regolamento dei Distributori, l'Incaricato incorrerà in una penale contrattuale nei confronti di PM, il cui importo sarà stabilito da quest'ultima in ogni singolo caso, tenendo conto della gravità della violazione e del reddito del Distributore. Ulteriori richieste, in particolare di ingiunzione, risarcimento danni, blocco o sospensione, non saranno influenzate dalla richiesta di una penale contrattuale.

Ogni Distributore deve rispettare le norme legali vincolanti durante qualsiasi misura di pubblicità generale e nell'attrarre nuovi Incaricati. Ciò si applica in particolare per le norme sulla concorrenza sleale e sulle pratiche commerciali illecite. È vietata qualsiasi forma di „spamming” e l'acquisizione sistematica di partner di distribuzione da altre aziende. Tutte le informazioni fornite sulle vendite e sui potenziali guadagni quando si lavora come Distributore di PM devono essere corrette e basate sui fatti. Ogni violazione sarà severamente perseguita da PM, fino alla risoluzione del rapporto di distribuzione.

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.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 controllerà e verificherà a campione il rispetto degli obblighi contrattuali e legali da parte dei suoi distributori, in particolare nel contesto delle misure pubblicitarie online, compreso il social media marketing da parte di fornitori di servizi esterni.

6.8. PM si riserva il diritto di sospendere l'accesso di un Distributore alla Partner Area senza preavviso se l'Incaricato ha violato le norme contrattuali o la legge applicabile. La sospensione resterà in vigore fino a quando la violazione non sarà stata rimossa, previa notifica da parte del PM.

7. PROTEZIONE DELLA LINEA

7.1. È un principio di PM rispettare e proteggere la linea dello sponsor. Durante la durata del rapporto di distribuzione e nei 12 mesi successivi, nessuna persona o azienda già iscritta ad una linea sponsor di PM può essere invogliata a passare ad un'altra linea sponsor. È inoltre vietato utilizzare il nome del coniuge, di parenti, di società, di partnership, di trust o qualsiasi altro nome di terzi per aggirare questa disposizione.

7.2. Un Distributore che ha cessato la propria collaborazione commerciale o vi ha rinunciato secondo l'articolo 2.2 può essere registrato nuovamente come Incaricato solo se presenta una nuova domanda e (a) è sponsorizzato dal precedente sponsor, oppure (b) se sono trascorsi almeno 12 mesi dalla cessazione. Un Incaricato cancellato dai registri per inattività (12 mesi senza volume personale) può essere liberamente reregistrato con una nuova domanda, cioè non solo sotto il precedente Sponsor ma in qualsiasi linea sotto qualsiasi Sponsor.

7.3. La registrazione di parenti e coniugi è soggetta a regole specifiche che possono essere consultate nella Partner Area, all'indirizzo www.pm-international.com nella sezione „FAQ Registrazione di Parenti”.

7.4. La protezione della linea si applica anche ai clienti del programma Customer Direct. Un cliente registrato può registrarsi nuovamente e con un nuovo sponsor solo se sono trascorsi 6 mesi dall'ultimo ordine di prodotti FitLine.

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 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. PARTECIPAZIONE A PROCEDURE DI MEDIAZIONE

In qualità di Distributore, sei obbligato/a a risolvere in modo amichevole qualsiasi controversia derivante da un rapporto contrattuale concluso online. Se il problema non viene risolto a soddisfazione del cliente, quest'ultimo dovrebbe contattare l'associazione di vendita diretta competente. Tale associazione tenterà di mediare tra te e il cliente.

Se non si riesce a trovare una soluzione amichevole in questo modo, accetti di partecipare a una procedura di arbitrato extragiudiziale presso il Federal Universal Arbitration Board del Centro per l'Arbitrato e.V., Straßburger Straße 8, 77694 Kehl (www.verbraucher-schlichter.de).

Inoltre, la procedura è regolata dal regolamento procedurale e dalle norme sui costi di questo organismo (<https://www.verbraucher-schlichter.de/schlichtungsverfahren/verfahrensordnung/verfahrensregelung>).

9. DISPOSIZIONI FINALI

9.1. Il rapporto contrattuale tra le parti è regolato dalle leggi della Repubblica Federale della Germania, senza tener conto di eventuali disposizioni obbligatorie delle leggi del paese in cui risiede il Distributore.

9.2. Il foro competente per qualsiasi controversia è quello di Speyer, se un Distributore non è residente nella Repubblica Federale della Germania né vi risiede abitualmente al momento della stipula del presente Contratto o quando è iniziato il procedimento giudiziario; il diritto di una parte contrattuale di intentare un'azione legale contro l'altra parte nella propria giurisdizione rimane inalterato.

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. 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. Un requisito di forma scritta concordato contrattualmente è soddisfatto anche tramite fax o e-mail, ad eccezione della notifica di risoluzione per giusta causa che deve essere effettuata con lettera raccomandata.

9.4. Oltre al presente Regolamento dei Distributori, si applicano anche le seguenti regole di PM, che si trovano nella Partner Area di www.pm-international.com e che sono espressamente riconosciute come parte del contratto di distribuzione dal Distributore:

- Piano Marketing
- Linee Guida per l'Uso di Internet e dei Social Media
- Diritto di Recesso
- Linee Guida per l'Uso di Marchi, Loghi, Brand e Denominazioni
- Politica sulla Privacy dei Dati
- Codice di Condotta ed Etica Aziendale

Giugno 2025

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

June 2025