

# Teampartnerregeln der PM-International AG (PM)

## 1. Rechtsstellung des Teampartners

- 1.1 Der Teampartner ist selbstständiger Gewerbetreibender, der durch den Vertrieb von PM-Produkten unternehmerische Einkünfte erzielen will.
- 1.2 Bei seiner Vertriebstätigkeit kann der Teampartner in eigenem Namen PM-Produkte an Endverbraucher verkaufen sowie an Endverbraucher, die PM-Produkte unmittelbar über PM beziehen, an PM vermitteln (Kundendirektprogramm) sowie als Sponsor neue Teampartner an PM vermitteln.
- 1.3 Der Teampartner hat keine Tätigkeitsverpflichtung und bestimmt Ort, Art, Zeit und Umfang seiner Tätigkeit frei, eigenverantwortlich und ohne jede Weisungen. Der Teampartner 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) selbst verantwortlich.
- 1.4 Der Teampartner 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 Teampartnerschaft

- 2.1 Die Teampartnerschaft setzt einen vollständig und leserlich ausgefüllten Antrag des Teampartners voraus; sie ist rechtswirksam vereinbart, sobald der entsprechende Antrag durch PM angenommen wurde. Ein Zugang der Annahmeerklärung ist nicht erforderlich, PM wird den Teampartner aber unverzüglich über die Annahme seines Antrags informieren.
- 2.2 Der Teampartner 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 Teampartner bezogenen PM-Produkte zurückgeben und PM erstattet die dafür geleisteten Zahlungen in voller Höhe.
- 2.3 Die Teampartnerschaft läuft auf unbestimmte Zeit, sie kann jederzeit mit gesetzlicher Frist ordentlich gekündigt werden. Das Recht zur außerordentlichen Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt. Verstößt der Teampartner gegen seine Verpflichtungen nach 4.1, 4.2 und 5.2 der Teampartnerregeln, sieht PM dies regelmäßig als einen wichtigen Grund zur Kündigung an.

## 3. Bonusansprüche des Teampartners

- 3.1 Für die Vermittlung von Endkunden im Kundendirektprogramm sowie für die Einarbeitung, Schulung und Betreuung vermittelter neuer Teampartner als Sponsor hat der Teampartner Anspruch auf Bonus. Voraussetzungen und Höhe des Bonus ergeben sich 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 Teampartner ausgeübt wird.
- 3.2 PM rechnet über den Bonus monatlich ab. Die Abrechnung erfolgt nur dann mit Umsatzsteuer, wenn der Teampartner PM zuvor schriftlich und unter Angabe seiner Steuernummer und des zuständigen Finanzamtes mitgeteilt hat, dass er zum Vorsteuerausweis berechtigt ist. Die Auszahlung des Bonus erfolgt spätestens zum 20. des Folgemonats. Ergibt die monatliche Abrechnung des Bonus einen Betrag von weniger als 5,00 € netto, erfolgt keine Auszahlung und verfällt der Anspruch.

## 4. Anderweitige Vertriebstätigkeit des Teampartners

- 4.1 Ohne vorherige schriftliche Zustimmung von PM ist es dem Teampartner 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 PM-Produkten stehen.
- 4.2 Der Teampartner ist verpflichtet, jede zulässige Vertriebstätigkeit für ein anderes Unternehmen von seiner Tätigkeit für PM und mit PM-Produkten vollständig getrennt zu halten. Er darf dabei weder auf seine Tätigkeit für PM und seinen Status als PM-Teampartner hinweisen, noch die Waren und Dienstleistungen des anderen Unternehmens gemeinsam mit PM-Produkten anbieten, noch andere Teampartner 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.

## 5. Bezug und Vertrieb von PM-Produkten

- 5.1 Der Teampartner bestellt und bezieht die PM-Produkte ausschließlich unmittelbar über PM. Der Bezug von PM-Produkten von einem anderen Teampartner ist nicht gestattet.
- 5.2 Der Teampartner verkauft PM-Produkte ausschließlich im persönlichen Direktvertrieb an Endkunden. Ein Vertrieb über Einzelhandelsgeschäfte, auf Märkten, Messen, Internetauktionen und ähnlichen Verkaufsveranstaltungen ist nicht gestattet.
- 5.3 Der Teampartner ist verpflichtet, von ihm an einen Endkunden verkaufte PM-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 Teampartner dem Endkunden die Wahl zwischen Umtausch, Gutschrift oder Erstattung des gezahlten Kaufpreises.
- 5.4 Der Teampartner entscheidet frei, ob und in welcher Menge er bei PM bestellt. Eine Mindestabnahmepflicht besteht nicht.
- 5.5 Alle Bestellungen des Teampartners erfolgen nach der zum Zeitpunkt der Bestellungen gültigen Preisliste von PM. Die Preise verstehen sich regelmäßig zuzüglich Umsatzsteuer sowie Porto- und Versandkosten, soweit diese anfallen. Vor jeder Auslieferung von Produkten muss deren Zahlung sichergestellt oder erfolgt sein. Dies kann durch Lastschriftzug, Belastung einer Kreditkarte, Lieferung gegen Nachnahme oder Barzahlung bei Abholung erfolgen.

## 6. Weitere Pflichten des Teampartners / Vertragsstrafe

- 6.1 Der Teampartner 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 Teampartner bei der Ausübung seines Geschäftes die von diesen Verbänden aufgestellten Verhaltensstandards für die Mitglieder und deren Vertriebsrepräsentanten strikt einzuhalten; PM wird dem Teampartner einschlägige und einzuhaltende Verhaltensstandards unverzüglich mitteilen.
- 6.3 Alle Äußerungen des Teampartners über PM und die PM-Produkte müssen im Einklang mit den Vorgaben von PM, insbesondere dem Produktkatalog, den Produktetiketten und sonstigen Produktinformationen stehen. In keinem Fall darf der Teampartner PM-Produkten eine therapeutische oder heilende Wirkung zuschreiben.
- 6.4 Ein Teampartner darf keine Änderungen an den PM-Produkten oder ihrer Verpackung vornehmen und auch nicht zulassen, dass Dritte solche Änderungen vornehmen. Das Anbringen eines Aufklebers mit den Adressdaten des Teampartners auf Verpackungen ist zulässig, solange dadurch keine Werbeaussagen oder Produktinformationen überklebt werden.
- 6.5 Der Teampartner wird bei der Werbung für PM und für den Vertrieb von PM-Produkten nur die von PM herausgegebenen Produktinformationen, Verkaufsmaterialien und Verkaufshilfen verwenden und, soweit Werbung und Vertrieb über das Internet erfolgen, nur den von PM den Teampartnern zur Verfügung gestellten Internetshop einsetzen. In selbst erstellten Werbematerialien und einer selbst erstellten Webseite darf der Teampartner weder einen Bezug zu PM oder PM-Produkten herstellen noch Marken oder andere gewerbliche Schutzrechte von PM nutzen.
- 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 Teampartnerregeln verwirkt der Teampartner eine an PM zu zahlende Vertragsstrafe, deren Höhe im Einzelfall von PM unter Berücksichtigung der Bedeutung des Verstoßes und des Einkommens des Teampartners festgelegt wird, wobei die Vertragsstrafe mindestens € 500,00 und höchstens € 10.000,00 beträgt. Weitere Ansprüche, insbesondere auf Unterlassung und Schadenersatz, werden durch die Geltendmachung der Vertragsstrafe nicht berührt.
- 6.7 Jeder Teampartner hat sowohl bei seinen allgemeinen Werbemaßnahmen wie bei der Werbung neuer Teampartner die einschlägigen gesetzlichen Regelungen sowie die allgemein anerkannten Verhaltensstandards des Direktvertriebes anzuerkennen und einzuhalten. Daraus ergibt sich insbesondere ein ausdrückliches Verbot jeder Form des „Spamming“ und des systematischen Abwerbens von Vertriebspartnern anderer Unternehmen. Ein Verstoß hiergegen wird von PM konsequent verfolgt, bis hin zur Kündigung. PM hat hierzu eine allgemeine Verhaltensregel aufgestellt, die jederzeit strikt einzuhalten ist und die unter [www.pm-international.de](http://www.pm-international.de) eingesehen werden kann.

## 7. Linienschutz

- 7.1 Grundsatz von PM-International ist die Einhaltung und der Schutz der Sponsorlinie. Ein Teampartner, der seine Teampartnerschaft gekündigt hat, kann nur dann wieder als Teampartner angenommen werden, wenn er einen neuen Antrag stellt und a) von seinem ehemaligen Sponsor gesponsert wird oder b) mindestens 12 Monate seit seiner Kündigung vergangen sind. Ein Teampartner, der im Zuge einer Löschung als inaktiver Teampartner (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.
- 7.2 Der Linienschutz gilt auch für Kunden im Kunden-Direkt-Programm (wie bei Punkt 7.1).
- 7.3 Ehepartner können jeder für sich eine Teampartnernummer führen. Hierbei muss gewährleistet sein, dass einer der Ehepartner ausschließlich als Direktlinie (Erstlinie) des anderen Ehepartners registriert wird! Kinder im geschäftsfähigem Alter (innerhalb der Organisation Ihrer Eltern) ausschließlich in erster Linie Ihrer Eltern bzw. eines Elternteils registriert werden! Geschwister, Eltern, Großeltern und Enkel können ausschließlich in erster Linie registriert werden.

## 8. Schlussbestimmungen / Änderungen

- 8.1 Die vertraglichen Beziehungen der Parteien unterliegen dem Recht der Bundesrepublik Deutschland.
- 8.2 Gerichtsstand für alle Streitigkeiten der Parteien ist Speyer, wenn der Teampartner 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.
- 8.3 Eine vertraglich vereinbarte Schriftform wird auch durch Telefax oder E-Mail gewahrt.
- 8.4 Eine Änderung der Teampartnerregeln wird PM dem Teampartner schriftlich bekannt geben. Die Änderungen gelten als genehmigt, wenn der Teampartner nicht innerhalb von drei Wochen nach Bekanntgabe der Änderung schriftlich widerspricht. Auf diese Folge wird ihn PM bei der Bekanntgabe der Änderung besonders hinweisen.
- 8.5 Ich bin einverstanden, dass PM über mich eine Kredit-Auskunft einholt. Ich bin einverstanden, dass meine personenbezogene Daten durch PM mit automatischen Verfahren erhoben, gespeichert, verarbeitet und genutzt werden, soweit dies für die Teampartnerschaft erforderlich ist.