

## قواعد التوزيع الخاصة بشركة -PM- INTERNATIONAL AG، اعتبارًا من سبتمبر 2024

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

### 1. الوضع القانوني للموزع

1.1. الموزع هو بائع يعمل لحسابه الخاص، ويعتزم كسب الدخل من خلال توزيع منتجات FitLine.

1.2. تشمل أنشطة التوزيع الخاصة بالموزعين بيع منتجات FitLine باسمهم مباشرة إلى المستهلكين النهائيين، وإحالة المستهلكين النهائيين إلى PM (برنامج العملاء المباشر) وإحالة الموزعين الجدد إلى PM كراعٍ.

1.3. لا يتحمل الموزعون أي التزامات تشغيلية ويمكنهم أن يقرروا بحرية متى وأين وكيف وكَم يعملون. يجب على الموزعين أن يتحملوا بأنفسهم جميع التكاليف المتعلقة بأعمالهم. كل موزع هو مقاول مستقل، وبالتالي فهو مسؤول عن الوفاء بجميع الالتزامات القانونية الناتجة عن العمل (تسجيل الشركة، ضريبة الدخل، ضريبة المبيعات، التأمين الاجتماعي، قانون المنافسة). يدير الموزعون أعمالهم بدوام جزئي؛ ويجب على أي شخص يدرك أن هذا لم يعد هو الحال أن يخطر PM International بذلك.

### 2. بداية ونهاية التوزيع

2.1. تبدأ اتفاقية التوزيع بتقديم طلب مُكتمل من قبل الموزع، وتُصبح اتفاقية سارية المفعول فور قبول الطلب من قبل PM International. ليس من الضروري طلب منتجات FitLine لتصبح موزعًا. سيقوم PM International بإبلاغ الموزع بقبول طلبه دون تأخير.

2.2. في غضون 30 يومًا من استلام إشعار بقبول الطلب، يمكن للموزع سحب طلبه عن طريق إعلان مكتوب إلى PM International دون ذكر أي أسباب. بعد سحب الطلب، يمكن إرجاع جميع منتجات FitLine التي تم شراؤها كموزع، وسوف يقوم PM برد المبلغ المدفوع بالكامل.

2.3. يتم إبرام اتفاقية التوزيع لفترة غير محددة؛ ويمكن إنهاؤها عادةً في أي وقت وفقًا لفترة الإشعار القانونية. ويظل الحق في إنهاء الخدمة بشكل استثنائي لسبب وجيه دون مساس. إذا انتهك الموزع التزاماته بموجب المواد 3.3 أو 4.1 أو 4.2 أو 5.2 أو 7.4 من قواعد الموزع، فإن PM تعتبر هذا بشكل عام سببًا للإلغاء.

### 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. يتعين على الموزع مراجعة وتحديث البيانات المقدمة في الطلب بشكل منتظم، وخاصة الاسم والعنوان ومعلومات الحساب المصرفي والبريد الإلكتروني والهاتف.

2.5. في حالة وفاة الموزع، يمكن نقل التوزيع إلى الزوج أو الطفل أو الوالد إذا تم طلب النقل كتابيًا بموافقة جميع الورثة، ويقبل المحول إليه قواعد موزع PM في النسخة الفعلية وتوافق PM كتابيًا.

### 3. استحقاق المكافأة

3.1. بالنسبة لإحالة المستهلكين النهائيين من خلال برنامج Customer Direct وكذلك لتقديم وتدريب ودعم الموزعين الجدد المشار إليهم كراع، سيحصل الموزع على مكافأة تعتمد على منتجات FitLine التي يشتريها المستهلك النهائي أو الموزع الجديد. سيتم أيضًا دفع المكافأة مقابل الطلبات الإضافية التي يقدمها هؤلاء المستهلكون النهائيون والموزعون بالإضافة إلى أي طلبات أخرى لمنتجات FitLine في خط رعاية الموزع. ينشأ الحق في الحصول على المكافأة بمجرد دفع ثمن المنتجات. يمكن الحصول على متطلبات المكافأة ومبالغها من خطة التسويق الخاصة بـ PM في النموذج الصالح في وقت الإحالة؛ وقد تقرر PM إجراء تعديلات على خطة التسويق والتي تنطبق على جميع الموزعين.

3.2. يقوم PM International بدفع المكافأة على أساس شهري. يتم السداد فقط مع ضريبة المبيعات إذا أبلغ الموزع PM مسبقًا كتابيًا بحقه في إعلان ضريبة المبيعات وقدم رقمه الضريبي ومكتب الضرائب المسؤول. سيكون البيان متاحًا في منطقة الشريك، إذا كان الموزع في حالة الرغبة في استلامها عن طريق البريد أو الشيك، سيتم فرض رسوم إدارية قدرها 10,00 يورو. سيتم دفع المكافأة في موعد أقصاه اليوم العشرين من الشهر التالي.

3.3. يُحظر أي تلاعب بمعايير المكافأة. يتضمن ذلك رعاية الموزعين الذين لا يبيعون فعليًا منتجات FitLine ، بالإضافة إلى التسجيلات المتعددة المفتوحة أو المقنعة إلى الحد المحظور. ويحظر أيضًا استخدام اسم الزوج أو الأقارب أو الشركة أو الشراكة أو أي أسماء أخرى لأطراف ثالثة للالتفاف على هذا الحكم. كما يحظر تشجيع أطراف ثالثة على بيع أو شراء المنتجات بهدف تحقيق مركز أفضل في خطة التسويق أو التلاعب بالمكافأة الجماعية.

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. نشاط المبيعات لموزع في مكان آخر

4.1. لا يجوز للموزع القيام بأي أنشطة لصالح منافس لشركة PM دون الحصول على موافقة كتابية مسبقة من شركة PM. إن المنافس لشركة PM هي أي شركة تقدم سلعًا أو خدمات من خلال التسويق المباشر الشخصي أو عبر نظام التسويق الشبكي، وكذلك، بغض النظر عن وسائل التوزيع، جميع الشركات التي لديها منتجات تتنافس جزئيًا أو كليًا مع منتجات FitLine.

4.2. يجب على الموزع الاحتفاظ بكل نشاط توزيع مسموح به لشركة أخرى منفصلًا تمامًا عن النشاط الخاص بـ PM ومع منتجات FitLine. لا يجوز الإشارة إلى نشاطك مع PM أو حالتك كموزع PM، ولا يجوز عرض سلع وخدمات الشركة الأخرى مع منتجات FitLine، أو التسبب أو محاولة التسبب في قيام موزعين آخرين لشركة PM بأي شكل من الأشكال بشراء سلع أو خدمات من الشركة الأخرى أو أن يصبحوا نشطين للشركة الأخرى بالإضافة إلى نشاطهم لصالح PM أو بدلاً من نشاطهم لصالح PM أو تقليل نشاطهم لصالح PM أو إيقافه.

#### 5. شراء وتوزيع منتجات FITLINE

5.1. يجب على الموزع أن يطلب ويستلم منتجات FitLine حصريًا مباشرة من PM.

5.2. يجب على الموزع بيع منتجات FitLine للمستهلكين النهائيين فقط من خلال المبيعات المباشرة الشخصية. لا يجوز بيع منتجات FitLine من خلال متاجر التجزئة، والأسواق التجارية، والمعارض، والمزادات عبر الإنترنت، ووسائل الإعلام، وغيرها من أنشطة المبيعات المماثلة. إذا أراد الموزع بيع منتجات FitLine في بلد آخر، يكون الموزع مسؤولًا عن التحقق مما إذا كان من الممكن تسويق منتج FitLine في ذلك البلد وما إذا كان يتوافق مع قوانين ولوائح ذلك البلد، ولا سيما أي لوائح للمستهلك أو الاستيراد، واللوائح الصحية ومتطلبات وضع العلامات. ينفي PM International أية مسؤولية في هذا الصدد.

5.3. يتعين على الموزع استعادة منتجات FitLine المباعة للمستهلكين في غضون 30 يومًا من تاريخ التسليم في حالة عدم الرضا. لا يتعين على المستهلك تقديم أي أسباب خاصة، وعدم الرضا عن المنتجات يكفي (ضمان رضا العميل). يحق للمستهلك الاختيار بين الاستبدال أو الائتمان أو استرداد سعر الشراء المدفوع بعد إرجاع المنتجات.

#### 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 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. يحق للموزع طلب أي كمية من منتجات PM. لا يوجد أي التزام بشراء أي من منتجات FitLine، ولا يوجد حد أدنى للشراء. يمكن للموزع إرجاع منتجات FitLine إلى PM وفقًا لسياسة الإرجاع الخاصة بـ PM، والتي يمكن العثور عليها في منطقة الشريك بعد تسجيل الدخول على [www.pm-international.ma](http://www.pm-international.ma).

5.5. يتم معالجة جميع الطلبات التي يقدمها الموزع وفقًا لأسعار PM الموضحة في متجر PM عبر الإنترنت في وقت الطلب. يتم إضافة ضريبة المبيعات وتكاليف التعبئة والتغليف والشحن بشكل عام، بقدر ما تنطبق. يجب تأمين الدفع أو إكماله قبل التسليم.

## 6. التزامات إضافية للموزع / العقوبة

6.1. التزامات إضافية للموزع / العقوبة

6.2. بقدر ما يكون PM عضوًا في الجمعيات الوطنية والدولية للتسويق المباشر، يجب على الموزع الامتثال لمعايير السلوك التي تحددها هذه الجمعيات لأعضائها وممثليها.

6.3. يجب أن يكون كل ما يقوله الموزع عن منتجات PM و FitLine متوافقًا مع شروط PM، وخاصة تلك الموجودة في كتالوج المنتج، وعلى ملصقات المنتج، والمواقع الإلكترونية الرسمية، وفي معلومات أخرى عن المنتج. لا يجوز للموزع تحت أي ظرف من الظروف أن ينسب خصائص علاجية أو شفاءية لمنتجات FitLine أو أن يستخدم ادعاءات صحية تتعارض مع الأحكام القانونية المعمول بها.

6.4. أنت توافق على عدم إجراء أي تغييرات على منتجات Fitline أو عبواتها، و/أو السماح لأطراف ثالثة بإجراء مثل هذه التغييرات. يُسمح بملصق ملصق عنوان يحمل معلومات عنوان الموزع، طالما أن هذا الملصق لا يخفي أي معلومات عن المنتج، أو إشعارات قانونية، أو حقوق ملكية فكرية لشركة PM.

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.ma](http://www.pm-international.ma).

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. سيستخدم الموزع معلومات المنتج ومواد التسويق ووسائل الترويج التي تنشرها PM فقط عند الإعلان عنها وعن منتجات FitLine. وفي حال إجراء الإعلان والمبيعات عبر الإنترنت، سيستخدم فقط متجر الإنترنت الذي توفره PM للموزع. يُمنح الموزعون حقوقًا محدودة لاستخدام علامات PM التجارية وأسمائها التجارية وشعاراتها وموادها التسويقية ووسائل الترويج الخاصة بها فقط لغرض الترويج لمنتجات FitLine وبيعها. يُحظر تمامًا أي استخدام أو تعديل أو تحريف غير مصرح به للملكية الفكرية الخاصة بـ PM. لمزيد من المعلومات، يرجى الرجوع إلى «إرشادات استخدام العلامات التجارية والشعارات والعلامات التجارية والأسماء» الخاصة بـ PM والتي يمكنك العثور عليها في منطقة الشركاء بعد تسجيل الدخول ([www.pm-international.ma](http://www.pm-international.ma)).

6.6. سوف يتحمل الموزع عقوبة تعاقدية لشركة PM عن كل انتهاك للالتزامات بموجب الأقسام 4.1 و 4.2 و 5.1 و 5.2 و 6.3 و 6.4 و 6.5 من قواعد الموزع، وسوف تحدد شركة PM مبلغ هذه العقوبة في كل حالة فردية مع الأخذ في الاعتبار أهمية الانتهاك ودخل الموزع. لن تتأثر المطالبات الإضافية، وخاصة المطالبات بالمنع أو التعويض أو الحظر أو الإيقاف، بالمطالبة بعقوبة تعاقدية. يتعين على كل موزع الالتزام باللوائح القانونية الملزمة أثناء أي إجراءات إعلانية عامة وفي جذب موزعين جدد. وينطبق هذا بشكل خاص على القواعد المتعلقة بالمنافسة غير العادلة وممارسات التجارة غير القانونية. يُحظر أي شكل من أشكال «الإرسال العشوائي» والصيد المنهجي لشركاء التوزيع من شركات أخرى. يجب أن تكون أي معلومات يتم تقديمها بشأن المبيعات والأرباح المحتملة عند العمل كموزع لشركة PM صحيحة ومبنية على الحقائق. سيتم متابعة أي انتهاك بشكل صارم من قبل PM، حتى إنهاء التوزيع.

6.7. ستقوم شركة PM بمراقبة والتحقق بشكل عشوائي من امثال موزعيها للالتزامات التعاقدية والقانونية، وخاصة في سياق تدابير الإعلان عبر الإنترنت، بما في ذلك التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي من قبل مقدمي الخدمات الخارجيين.

6.8. تحتفظ PM بالحق في تعليق وصول الموزع إلى منطقة الشريك دون إشعار مسبق إذا انتهك الموزع القواعد التعاقدية أو القانون المعمول به. ويستمر التعليق حتى يتم إزالة المخالفة بناءً على إشعار مناسب من قبل 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.ma](http://www.pm-international.ma)).

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. حماية الخط

7.1. إن احترام وحماية خط الراعي هو مبدأ PM. إن احترام وحماية خط الراعي هو مبدأ PM. ويحظر أيضًا استخدام اسم الزوج أو الأقارب أو الشركة أو الشراكة أو أي أسماء أخرى لأطراف ثالثة للالتفاف على هذا الحكم.

7.2. لا يجوز إعادة تسجيل الموزع الذي أنهى شراكته التجارية أو انسحب منها وفقًا للمادة 2.2 إلا إذا قدم طلبًا جديدًا، و(أ) كان راعيه السابق يرعاه، أو (ب) إذا انقضى 12 شهرًا على الأقل منذ الإنهاء. أما الموزع الذي حُذف من السجلات بسبب عدم النشاط (12 شهرًا بدون سجل شخصي)، فيمكن إعادة تسجيله بحرية من خلال تقديم طلب جديد، أي ليس فقط لدى الراعي السابق، بل في أي فرع تابع لأي راعٍ آخر.

7.3. يخضع تسجيل الأقارب والأزواج لقواعد محددة يمكن العثور عليها في منطقة الشركاء على [www.pm-international.ma](http://www.pm-international.ma) في „الأسئلة الشائعة حول تسجيل الأقارب“.

7.4. تنطبق حماية الخط أيضًا على العملاء المشتركين في برنامج Customer Direct. لا يجوز لأي عميل مسجل التسجيل من جديد وتحت رعاية جديدة إلا بعد مرور 6 أشهر على آخر طلب له لمنتجات FitLine.

## 8. المشاركة في إجراءات الوساطة

بصفتك موزعًا، فأنت ملزم بحل أي خلافات تنشأ عن علاقة تعاقدية أبرمت عبر الإنترنت ودّيًا. إذا لم تُحل المشكلة بما يُرضي العميل، فعليه التواصل مع جمعية البيع المباشر المعنية. ستحاول هذه الجمعية التوسط بينك وبين عميلك.

إذا لم يتم التوصل إلى حل ودي بهذه الطريقة، فإنك توافق على المشاركة في إجراء تحكيم خارج المحكمة لدى مجلس التحكيم الفيدرالي العالمي في مركز التحكيم، شتراسبورغر شتراسه 8، 77694 كيل ([www.verbraucher-schlichter.de](http://www.verbraucher-schlichter.de)).

علاوة على ذلك، يخضع هذا الإجراء للوائح الإجرائية والتكاليف الخاصة بهذه الهيئة (<https://www.verbraucher-schlichter.de/schlichtungsverfahren/verfahrensordnung/verfahrensregelung>).

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.ma](http://www.pm-international.ma) 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](http://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. الأحكام النهائية

9.1. تخضع العلاقة التعاقدية بين الطرفين لقوانين جمهورية ألمانيا الاتحادية، دون مراعاة أي أحكام إلزامية لقوانين البلد الذي يقيم فيه الموزع.

9.2. المحكمة المختصة في أي نزاعات هي محكمة شباير، إذا لم يكن الموزع مقيمًا في جمهورية ألمانيا الاتحادية أو يقيم عادةً هناك عند إبرام هذه الاتفاقية أو عند بدء الإجراءات القضائية؛ يظل حق أحد الطرفين التعاقديين في رفع إجراءات قانونية ضد الطرف الآخر في نطاق اختصاصه دون مساس.

9.3. المحكمة المختصة في أي نزاعات هي محكمة شباير، إذا لم يكن الموزع مقيمًا في جمهورية ألمانيا الاتحادية أو يقيم عادةً هناك عند إبرام هذه الاتفاقية أو عند بدء الإجراءات القضائية؛ يظل حق أحد الطرفين التعاقديين في رفع إجراءات قانونية ضد الطرف الآخر في نطاق اختصاصه دون مساس.

9.4. بالإضافة إلى قواعد الموزع هذه، تنطبق أيضًا قواعد PM التالية، والتي يمكن العثور عليها في منطقة الشركاء على [www.pm-international.ma](http://www.pm-international.ma)، ويتم الاعتراف بها صراحةً كجزء من اتفاقية التوزيع من قبل الموزع:

- خطة التسويق
- إرشادات استخدام سياسة الإنترنت ووسائل التواصل الاجتماعي
- حق الانسحاب
- إرشادات استخدام العلامات التجارية والشعارات والعلامات التجارية والأسماء
- سياسة خصوصية البيانات
- قواعد السلوك والأخلاقيات المهنية.

التاريخ: سبتمبر 2024

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.ma](http://www.pm-international.ma) 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