

Regels voor consulenten van PM-International AG (PM), uitgave April 2016

1. Rechtspositie van de consulent

1.1 De consulent is een zelfstandige kleine ondernemer, die uit de verkoop van PM-producten zakelijke inkomsten wil halen.

1.2 Bij zijn verkoopwerkzaamheden kan de consulent in eigen naam PM-producten aan eindverbruikers verkopen, eindverbruikers die PM-producten direct van PM betrekken aan PM overdragen (directe klantenprogramma) alsmede als sponsor nieuwe consulenten aan PM overdragen.

1.3 De consulent bepaalt vrij, met eigen verantwoording en zonder iedere instructie, plaats, manier, tijd en omvang van zijn activiteiten. De consulent dient alle kosten die met zijn bedrijf te maken hebben zelf te dragen. Als ondernemer is hij zelf verantwoordelijk voor het nakomen van uit zijn werkzaamheden voortvloeiende verplichtingen (aanmelden bij de Kamer van Koophandel, inkomstenbelasting, BTW, sociale verzekering, mededingingsrecht).

1.4 De consulent oefent zijn zakelijke werkzaamheden als nevenberoep uit; stelt hij vast dat dit niet meer het geval is, moet hij dit aan PM mededelen.

2. Begin en einde van het consulentenschap

2.1 Voorwaarde voor het consulentenschap is een volledig en leesbaar ingevulde aanvraag van de consulent; deze is rechtsgeldig overeengekomen zodra de desbetreffende aanvraag door PM geaccepteerd werd. Bestelling van producten is geen vereiste. PM zal de consulent echter direct informeren over de acceptatie van zijn aanvraag.

2.2 De consulent kan binnen 30 dagen na kennisgeving van de acceptatie van zijn aanvraag door een schriftelijke verklaring terugtreden uit het contract zonder opgave van redenen tegenover PM. Na een terugtreding kan hij alle als consulent betrokken PM-producten teruggeven en PM zal de totale daarvoor gedane betalingen terugbetalen.

2.3 Het consulentenschap loopt voor onbepaalde tijd, het kan te allen tijde met een wettelijke termijn volgens de regels opgezegd worden. Het recht op het buitengewoon opzeggen om een belangrijke reden blijft onberoerd. Maakt de consulent een overtreding op zijn verplichtingen volgens 4.1, 4.2 en 5.2 van de regels voor consulenten, ziet PM dit overeenkomstig de regels als een belangrijke reden voor opzegging.

3. Aanspraken van de consulent op een bonus

3.1 Voor de bemiddeling van eindklanten in het directe klantenprogramma alsmede voor de inwerking, opleiding en begeleiding van nieuwe consulenten als sponsor heeft de consulent aanspraak op een bonus. Voorwaarden en hoogte van de bonus zijn te vinden in het PM Marketingplan in zijn bij de bemiddeling geldende uitvoering; PM heeft in zoverre een bestemmingsrecht, dat in het op dat moment geldige Marketingplan uniform door PM voor alle consulenten uitgeoefend wordt.

3.2 PM rekent maandelijks de bonus af. De afrekening geschiedt alleen dan met BTW als de consulent PM van te voren en onder opgave van zijn belasting en het bevestigde belastingkantoor medegedeeld heeft, dat hij gerechtigd is voor voorbelasting. De afrekening wordt per mail verstuurd. Is dit niet mogelijk of niet gewenst door de consulent, berekent PM hiervoor € 2,50 aan administratiekosten per afrekening. De uitbetaling van de bonus geschiedt uiterlijk op de 20ste van de volgende maand. Is het bedrag van de maandelijkse afrekening van de bonus minder dan €5,-, volgt er geen uitbetaling en vervalt de aanspraak.

4. Andere verkoopwerkzaamheden van de consulent

4.1 Zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van PM is het de consulent niet toegestaan voor een concurrerend bedrijf van PM werkzaam te zijn. Als concurrerend bedrijf van PM gelden alle bedrijven die goederen of dienstverleningen aanbieden via de persoonlijke directe verkoop of via een Network Marketing System, alsmede, onafhankelijk van de verkoopwijze, alle bedrijven, van wie de producten geheel of gedeeltelijk in een concurrerende verhouding staan tot PM-producten.

4.2 De consulent is verplicht elke toegestane verkoopactiviteit voor een ander bedrijf volledig gescheiden te houden van zijn activiteiten voor PM en van de PM-producten. Hij mag niet refereren aan zijn activiteiten voor PM en zijn status als PM-consulent, noch de goederen en dienstverleningen van de andere onderneming samen met PM-producten aanbieden, noch andere consulenten van PM op welke wijze dan ook ertoe brengen goederen of dienstverleningen van deze andere onderneming te betrekken of naast de activiteiten voor PM voor de andere onderneming werkzaam te zijn.

5. Betrekken en verkopen van PM-producten

5.1 De consulent bestelt en betreft de PM-producten uitsluitend direct van PM-International AG. PM-producten betrekken van een andere consulent is niet toegestaan.

5.2 De consulent verkoopt PM-producten uitsluitend in de persoonlijke directe verkoop aan eindklanten. De verkoop via detailhandels, op markten, beurzen, Internetveilingen of dergelijke verkoopevenementen is niet toegestaan.

5.3 De consulent is verplicht de door hem aan eindklanten verkochte PM-producten terug te nemen binnen 30 dagen na levering; hij heeft daarvoor geen speciale opgave van redenen door de klant nodig, het eenvoudig niet bevallen is voldoende (PM-tevredenheidsgarantie). Na een terugname geeft de consulent de eindklant de keuze tussen omruilen, een tegoedbon of terugbetalen van de betaalde koopsom.

5.4 De consulent beslist zelf of en in welke hoeveelheid hij bij PM bestelt. Er bestaat geen verplichte minimum afname. De terugname van reeds betrokkene PM-producten zijn volgens de PM-regels voor terugname mogelijk. Deze regels voor terugname kunnen ingezien worden op de interne partnerwebsite van www.pm-international.com

5.5 Alle bestellingen van de consulent geschieden volgens de op het tijdstip van de bestellingen geldige prijslijst van PM. De prijzen zijn volgens de regels exclusief BTW en porto- en verzendkosten, voor zover deze van toepassing zijn. Voor iedere levering van producten moet de betaling er van gegarandeerd of gedaan zijn. Dit kan gedaan worden door toestaan van een SEPA automatische incasso, belasting van een credit card, levering onder rembours of contante betaling bij afhalen.

6. Verdere plichten van de consulent / contractuele boete

6.1 De consulent zal bij zijn werkzaamheden altijd optreden als zelfstandige kleine ondernemer met eigen verantwoordelijkheid en iedere schijn voorkomen dat hij een medewerker van PM is of het recht heeft om in naam van PM verklaringen te doen.

6.2 Voor zover PM lid is van nationale en internationale verenigingen voor directe verkoop, dient de consulent bij de uitoefening van zijn bedrijf de door deze verenigingen opgestelde gedragsstandaards voor leden en hun verkoopvertegenwoordigers strikt na te komen; PM zal de consulent direct de desbetreffende en aan te houden gedragsstandaards mededelen.

6.3 Alle uitingen van de consulent over PM en de PM-producten moeten in overeenstemming zijn met de opgaven van PM, in het bijzonder de productcatalogus, de productetiketten en andere productinformatie. De consulent mag in geen geval een therapeutische of helende werking aan PM-producten toeschrijven.

6.4 Een consulent mag geen wijzigingen aan de PM-producten of hun verpakking aanbrengen en ook niet toestaan dat derden dergelijke wijzigingen uitvoeren. Het aanbrengen van een sticker met de adresgegevens van de consulent op de verpakkingen is toegestaan, zolang daardoor geen reclameteksten of productinformatie bedekt worden.

6.5 De consulent zal bij de werving voor PM en voor de verkoop van PM-producten alleen gebruik maken van de door PM uitgegeven productinformatie, verkoopmaterialen en verkoop hulpen en, voor zover werving en verkoop gedaan worden via het Internet, alleen de door PM aan de consulent ter beschikking gestelde Internetshop inzetten. In zelf gemaakt reclamemateriaal en een zelf gemaakt website mag de consulent geen betrekking met PM of PM-producten noemen, noch merknamen of andere wervende octrooirechten van PM gebruiken. Vervolgens gelden de internetrichtlijnen. Deze internetrichtlijnen kunnen ingezien worden op de interne partnerwebsite van www.pm-international.com

6.6 Voor iedere overtreding van zijn plichten volgens nr. 4.1, 4.2, 5.1, 5.2, 6.3, 6.4 en 6.5 van de regels voor consulenten krijgt de consulent een aan PM te betalen contractuele boete, de hoogte waarvan afzonderlijk door PM vastgelegd wordt met in achtname van de belangrijkheid van de overtreding en het inkomen van de consulent. Andere aanspraken, in het bijzonder die op nalatigheid en schadevergoeding, worden door het indienen van de contractuele boete niet beroerd.

6.7 Iedere consulent is zowel bij algemene reclamecampagnes als ook bij de werving van nieuwe zakenpartners verplicht de relevante wettelijke regelingen alsmede de algemeen erkende gedragsnormen voor directe verkoop te herkennen en na te leven. Daaruit volgt in het bijzonder een uitdrukkelijk verbod van iedere vorm van „spamming“ en van het systematisch verwerven van zakenpartners uit andere ondernemingen. Een overtreding hiervan wordt door PM consequent vervolgd tot aan opzegging. De algemene gedragsregels van PM dienen strikt nageleefd te worden. Deze algemene gedragsregels kunnen ingezien worden op de interne partnerwebsite van www.pm-international.com

7. Lijnbescherming

7.1 Principe van PM-International is de naleving en bescherming van de sponsorlijn. Een zakenpartner, die zijn partnerschap opgezegd kan alleen weer als zakenpartner aangenomen worden, als hij een nieuwe aanvraag indient en a) door zijn vroegere sponsor of diens upline gesponsord wordt of b) er minstens 12 maanden verstrekken zijn sinds zijn opzegging. Een consulent die als gevolg van een opzegging een inactieve zakenpartner is (12 maanden zonder eigen omzet), kan middels een aanvraag vrij en opnieuw geregistreerd worden, dat betekent niet alleen onder zijn vroegere sponsor, maar onder elke lijn van een andere zakenpartner.

7.2 De lijnbescherming geldt ook voor klanten in het directe klantenprogramma (zoals bij punt 4 a).

7.3 De registratie van echtgenoten zijn onderhevig aan regelingen, die ingezien kunnen worden op de interne partnerwebsite van www.pm-international.com

8. Slotbepalingen / wijzigingen

8.1 De contractuele betrekkingen van de partijen zijn onderhevig aan het recht van PM-International AG Duitsland.

8.2 Rechtbank voor alle conflicten van de partijen is Speyer, als de consulent bij het sluiten van dit contract of bij het openen van de gerechtelijke procedure niet in de Bondsrepubliek Duitsland woont noch een gewone verblijfplaats heeft. Het recht van een contractant de andere partij aan te klagen via zijn algemene rechtbank blijft onberoerd.

8.3 Een contractueel overeengekomen schriftelijke vorm wordt ook in stand gehouden via een fax of e-mail.

8.4 Een wijziging van de regels voor consulenten zal PM schriftelijk aan de consulent bekend maken. De wijzigingen gelden als goedgekeurd als de consulent niet binnen drie weken na bekendmaking van de wijziging schriftelijk bezwaar maakt. PM zal hem bij de bekendmaking van de wijziging speciaal wijzen op dit gevolg.

8.5 Ik ga ermee akkoord dat mijn persoonsgebonden gegevens met een automatische procedure door PM gevorderd, opgeslagen, verwerkt en gebruikt worden, voor zover dit noodzakelijk is voor het consulentenschap. Deze gegevens kunnen ten gunste van de zakelijke samenwerking en de uitvoering van het contract aan mijn sponsorlijn en aan PM-International AG Luxemburg verder gegeven worden. Ik ga ermee akkoord dat PM kredietinformatie over mij inwint zodra ik als betaalmethode kies voor Sepa automatische incasso. Ik weet dat ik deze toestemming zoals boven beschreven ieder moment kan herroepen.