

# Regler for distributører i PM-International AG, utgave 2019

## 1. Distributørens juridiske stilling

- 1.1. Distributøren er selvstendig næringsdrivende som ønsker en inntekt gjennom salg av PMs produkter
- 1.2. I forbindelse med sin selgevirkosomhet kan distributøren i eget navn selge PMs produkter til sluttkunde og egne kunder som får sendt sine produkter direkte fra PMs kontorer (såkalt kundedirekteprogram). Likeledes kan distributøren formidle nye distributører til PM.
- 1.3. Distributøren har ingen aktivitetsforpliktelse og bestemmer sted, arbeidsmåte, tid og omfang av sine aktiviteter selv. Distributøren handler egenansvarlig, og driver sin forretning og de kostnader dette medfører selvstendig. Som næringsdrivende er distributøren selv ansvarlig for alle lovpålagte forpliktelser (bedriftsregistrering, skatt av inntekt, MVA, forsikring).
- 1.4. Distributøren utøver sin salgsaktivitet i form av en biinntekt; så snart dette endrer seg, må det meldes til PM.

## 2. Start og avslutning som distributør

- 2.1. Distributørskapet forutsetter en fullstendig og lesbar utfylt distributørsøknad; den er juridisk virksom så snart den godkjennes av PM. PM godkjenner også nettbasert registrering. PM informerer umiddelbart om godkjenningen av søknaden.
- 2.2. I løpet av de 30 første dagene av distributørskapet, kan den nye distributøren tre skriftlig tilbake fra avtalen uten å oppgi noen grunn. Treer distributøren tilbake fra avtalen, kan han/hun levere alle produkter tilbake til PM og får refundert det betalte beløpet i sin helhet. Demobagen refunderes såfremt innholdet er i sin originale tilstand.
- 2.3. Distributørskapet gjelder på ubestemt tid, og kan sies opp når som helst skriftlig med gjeldende lovers frist. Retten til oppsigelse ved vesentlige regelbrudd forblir uberørt. Bryter distributøren reglene for distributører i hht. 4.1, 4.2, og 5.2, ser PM på dette som en viktig grunn for oppsigelse.
- 2.4. Ved dødsfall kan distributørskapet overdras ektefelle, et barn eller til foreldre, såfremt det sendes en skriftlig søknad om dette og såfremt dette skjer i overensstemmelse med alle arvinger. Arvingen av distributørskapet aksepterer PMs regler for distributører i sin aktuelle versjon og PM gir sin skriftlige aksept. Det kan kun foreligge vesentlige årsaker til at PM ikke aksepterer.

## 3. Distributørens krav på bonus

- 3.1. Distributøren har rett på bonus for formidling av nye sluttkunde innen kundedirekteprogrammet og for innarbeiding, skolering og hjelp til registrerte distributører. Forutsetning og høyde på bonusen gis ut ifra PMs Markedsføringsplan i sin til enhver tid gyldige utgave; PM sørger for at Markedsføringsplanen gjelder enhetlig for alle distributører.
- 3.2. PM avregner bonus hver måned. Avregningen skjer i hht §13 B/ Tysk Skattelov for MVA. Det oppgis ikke MVA i avregningen (Reverse Chargeavregning). Utbetalingen skjer innen den 20. i fölgemåneden. Utgjør den månedlige avregningen av bonus en sum som ligger under 5 €, vil bonusen ikke utbetales, og kravet forfaller. Avvikende fra reglene i § 87a avsn. 1 HBG, har distributøren krav på provisjon kun i forbindelse med betalte varer. Utover dette og såfremt det ikke er stadfestet på annen måte i distributørreglene, gjelder gjeldende lovverk. Avregningen skjer i hht §13 B/Tysk Skattelov for MVA. Det oppgis ikke MVA i avregningen (Reverse Chargeavregning).
- 3.3. Distributøren gir uttrykkelig tillatelse til at utbetalingen overføres til en konto i hht informasjon fra distributøren og at bonusutregningen og de tilhørende bonusavregningene gjennomføres av PM-International AG, Tyskland. Avregningen sendes per e-post; ønsker distributøren forsendelsen i brevform, beregnes et gebyr på kr 25,-

## 4. Annen selgeraktivitet hos distributøren

- 4.1. Uten skriftlig samtykke fra PM i forkant, har distributøren ikke rett til å være aktiv for en konkurrent av PM. Konkurrentbedrifter av PM er alle bedrifter som tilbyr varer eller tjenester innen personlig direktesalg eller via et network marketing-system. Likeledes alle bedrifter hvor produktene står i komplett eller delvis konkurranse til PM.
- 4.2. Distributøren er forpliktet til å holde alle godkjente salgsaktiviteter hos andre bedrifter komplett separert fra sine aktiviteter hos PM. Det er ikke tillatt å vise til hans/hennes aktivitet hos PM eller statusen som distributør hos PM. Det er heller ikke tillatt å tilby varer eller tjenester fra andre bedrifter i kombinasjon med PMs produkter. Det er heller ikke tillatt å motivere andre distributører fra PM til å kjøpe varer eller tjenester fra andre bedrifter eller å motivere disse til aktivitet ved siden av eller istedenfor sine aktiviteter hos PM.

## 5. Kjøp og salg av PMs produkter

- 5.1. Distributøren bestiller og mottar PMs produkter utelukkende fra PM-International Norge AS. Det er ikke tillatt å kjøpe PMs produkter fra andre distributører.
- 5.2. Distributøren selger PMs produkter utelukkende via direktesalg til sluttkunde. Salg via butikker, på markeder, messer, internettauksjoner og lignende salgsarrangementer er ikke tillatt.
- 5.3. Distributøren er forpliktet til å ta tilbake solgte PM-produkter fra sluttkunde, skulle disse ønske dette. Returfristen ligger på 30 dager. Kunden er ikke forpliktet til å oppgi en grunn for retur av varer (PM-tilfredshetsgaranti). Kunden kan ved vareretur velge mellom varebytte, kredittnota eller refusjon av betalt sum.

- 5.4. Distributøren velger selv om, og hvor mye varer han ønsker å bestille. PM har ingen krav om minstekjøp. Retur av kjøpte varer reguleres i hht PMs returregler (se også [www.pm-international.com](http://www.pm-international.com)).
- 5.5. Alle bestillinger fra distributører behandles etter en, på bestillingens tidspunkt, gyldig prisliste fra PM. I prisen er det ikke inkludert frakt og bearbeidingsgebyr, såfremt disse beregnes. PM opererer med forhåndsbetaling. Som betalingsform godtar PM debet- og kredittkort, avtalegiro og betaling i oppkrav.
- 5.6. Distributøren får regelmessig oppdateringer som omhandler produktnyheter fra PM enten som e-post eller i brevform/ via pakkeforsendelser. På denne måten sikrer vi at distributøren alltid er oppdatert på aktuell status og dermed i stand til å informere og støtte sin sluttkunde.

## 6. Videre forpliktelser fra distributørens side

- 6.1. Distributøren opptrer i sin aktivitet alltid som selvstendig og egenansvarlig næringsdrivende. Det er ikke tillatt å opptre som ansatt i PM, og all informasjon skjer på egenansvarlig basis.
- 6.2. PM er medlem av Direktesalgforbundet. Distributøren er forpliktet til å følge forbundets etiske regler for sine medlemmer.
- 6.3. Alle ytringer fra distributøren om PM og PMs produkter skal stå i samsvar med PMs retningslinjer, og da især utsagn i produktkatalogen, produktetikettene og videre produktinformasjon. Det er ikke lov å tilskrive PMs produkter terapeutiske eller helbredende virkning.
- 6.4. En distributør må ikke endre PMs produkter eller deres forpakning, eller tillate at en tredje person gjør endringer. Det er tillatt å sette på klistremerker med distributørens kontaktinformasjon, så lenge ingen vesentlig informasjon blir gjort uleselig.
- 6.5. Distributøren må, når han reklamerer for PM eller for salg av PMs produkter, kun bruke produktinformasjon, salgsmateriell og salgshjelp, og, såfremt salg og annonsering gjøres via internett, ta i bruk de reklamemidlene og nettsiden som PM stiller til disposisjon. I egne reklameskriv eller nettsider, får distributøren ikke bruke PM eller PMs produkter eller merker eller andre merkebeskyttede produkter fra PM som virkemiddel. Forøvrig gjelder PMs retningslinjer for bruk av internett, som kan leses på [www.pm-international.com](http://www.pm-international.com).
- 6.6. Bryter distributøren en eller flere av reglene 4.1, 4.2, 5.1, 5.2, 6.3, 6.4 og 6.5, vil dette medføre en avtalestraff som vil bli vurdert fra tilfelle til tilfelle av PM, alt etter betydningen av regelbruddet og distributørens inntekt fra PM. Videre krav, og da spesielt krav i forbindelse med skadeerstatning, berøres ikke av avtalestraffen er gjort gjeldende.
- 6.7. Enhver distributør skal, når han rekrutterer nye distributører, forholde seg til vanlige lover og regler, og vanlig skikk og bruk i direktesalgbransjen. Uttrykkelig forbys enhver form for "spamming" og systematisk rekruttering av forhandlere som er aktive i andre nettverk. Brytes denne regelen, vil dette bli fulgt opp av PM, siste konsekvens er oppsigelse av distributørforholdet. PMs retningslinjer kan forøvrig leses på [www.pm-international.com](http://www.pm-international.com).

## 7. Linjebeskyttelse

- 7.1. PM har en prinsipiell beskyttelse av sponsorerlinjer. En distributør som har sagt opp sitt distributørforhold, kan kun registreres på nytt ved å fylle ut distributørsøknaden en gang til, og a) registreres på nytt av sin opprinnelige sponsor, eller b) avvente 12 måneder med ny registrering. En distributør som ikke har hatt egenomsatt i løpet av 12 måneder (inaktiv distributør), får sitt distributørnummer slettet, og kan registreres på nytt ved å fylle ut distributørsøknaden en gang til. Han må da ikke registreres på nytt under samme sponsor, men kan velge sponsor fritt.
- 7.2. Linjebeskyttelsen gjelder også for kunder i kundedirekteprogrammet (se punkt 7.1). Linjebeskyttelse for kunder har gyldighet i 6 måneder.
- 7.3. Ektefeller kan ha hvert sitt distributørnummer. Det må sikres at den ene partneren utelukkende er i førstelinjen til den andre partneren. Barn og andre nære slektninger (med juridisk handleevne), kan kun registreres i sponsors førstelinje.

## 8. Avsluttede bestemmelser/ endringer

- 8.1. Kontrakten skrives mellom distributøren og PM-International AG.
- 8.2. Vernetting for tvistesaker i forbindelse med denne avtalen er PM-International AG, Speyer, Tyskland.
- 8.3. PM godkjenner også registreringer via e-post eller faks.
- 8.4. PM informerer distributørene om endringer i reglene for distributørene skriftlig. Endringene gjelder som godkjent, såfremt distributøren ikke klager skriftlig innen 3 uker. PM informerer om dette skriftlig samtidig som de nye reglene tas i bruk.
- 8.5. Ved inngått avtale, erklærer distributøren at han/hun er inneforstått med at PM innhenter kredittopplysninger, at personalia automatisk registreres, lagres, bearbeides og benyttes, såfremt dette er nødvendig for distributørforholdet.
- 8.6. Databeskyttelse og beskyttelse av din privatlivsfære er et tema vi tar på alvor. De Europeiske personvernreglene stiller krav til bearbeiding av personrelevante data som vi forholder oss til (start 25.05.2018 (art.14 Europeiske Personvernretningslinjer EU DSGVO)). Dette innebærer lagring og bearbeiding av informasjon til forretningsbruk, til å lagre data, til å motta data og involverer våre personvernkooperasjonspartnere, deres informasjonsrett og -plikt og kravet til å slette eller endre data. Mer informasjon finnes i vår personvernerklæring via følgende lenke "[Databeskyttelse/ personvern](#)".