

Warunki współpracy z PM-International (PM)

1. Pozycja prawna Partnera PM

1.1. Partner jest osobą samodzielną, prowadzącą działalność gospodarczą, chcącą uzyskiwać dochody poprzez dystrybucję produktów firmy PM.

1.2. W trakcie swojej działalności dystrybucyjnej Partner PM może sprzedawać w swoim imieniu klientom bezpośrednim produkty firmy PM, pośredniczyć klientom bezpośrednim firmie PM, którzy nabywać będą produkty firmy PM bezpośrednio w firmie (bezpośredni program obsługi klienta) oraz jako sponsor pozyskiwać nowych Partnerów na rzecz firmy PM.

1.3. Partner nie jest zobligowany do bycia aktywnym i dowolnie, na własną odpowiedzialność, bez jakichkolwiek poleceń określa miejsce, rodzaj, czas i zakres swojej działalności. Partner ponosi wszystkie koszty związane ze swoją działalnością. Jako przedsiębiorca jest on sam odpowiedzialny za realizację wszystkich zobowiązań wynikających ze swojej działalności (zgłoszenie działalności, podatek dochodowy, ubezpieczenie społeczne, prawo o konkurencji).

1.4. Partner wykonuje swoją działalność jako dodatkowe zatrudnienie; w przypadku, gdyby nastąpiła zmiana w tym względzie, powinien poinformować o tym firmę.

2. Początek i koniec partnerstwa

2.1. Podstawą partnerstwa jest dokładnie i czytelnie wypełniony Wniosek Partnera; zostaje on uznany jako prawomocny z chwilą przyjęcia go przez firmę PM. Zamówienie produktów firmy PM nie jest wymagane. PM informuje Partnera o przyjęciu jego wniosku.

2.2. W terminie 30 dni od momentu wpłynięcia wniosku do firmy, Partner może odstąpić od umowy bez podania przyczyn, składając firmie PM oświadczenie na piśmie. Po odstąpieniu od umowy może on zwrócić wszystkie produkty pozyskane jako Partner od firmy PM, a firma PM zwróci w pełnej wysokości dokonane za nie płatności.

2.3. Partnerstwo zawiera się na czas nieokreślony, w każdej chwili może ono zostać wypowiedziane w zwykły sposób w ustawowym terminie. Nie narusza to prawa do nadzwyczajnego wypowiedzenia z ważnej przyczyny. W przypadku, gdy Partner naruszy swoje zobowiązania zgodnie z pkt 4.1., 4.2. i 5.2. Warunków współpracy, firma PM uzna to za ważną przyczynę wypowiedzenia Partnerstwa.

2.4. W przypadku śmierci Partnera współpraca może zostać przepisana na dziecko lub rodzica, jeśli taki wniosek zostanie złożony wraz ze zgodą wszystkich spadkobierców. Osoba taka akceptuje Warunki współpracy w aktualnej wersji, PM wyraża zgodę, lub odmawia, podając przyczynę na piśmie.

3. Prawo Partnera do bonusu

3.1. Partner ma prawo do otrzymania bonusu z tytułu pozyskiwania odbiorców końcowych, jak również za wdrożenie do pracy, szkolenia i opiekę nad nowymi Partnerami z pozycji sponsora. Konieczne do spełnienia warunki, jak również wysokość wypłacanej kwoty wynikają z Planu Marketingowego obowiązującego w momencie pozyskania klienta. Prawo PM do decyzji o warunkach i wysokości wypłaty wyraża się w formie określonej w aktualnie obowiązującym Planie Marketingowym w sposób jednolity dla wszystkich Partnerów.

3.2. Firma PM dokonuje comiesięcznego naliczania bonusów. W drodze odstępstwa od regulacji § 87a ust. 1 kodeksu handlowego powstaje roszczenie prowizyjne partnera dystrybucji wraz z opłaceniem towaru. Poza tym i o ile nie ustalono inaczej, obowiązują ustawowe regulacje. Osoba prowadząca działalność gospodarczą powinna przedstawić potwierdzenie zarejestrowania podmiotu jako podatnika VAT UE wydanego przez Urząd Skarbowy oraz wpis do ewidencji. Rozliczenie prowizyjne będzie wysłane e-mailem lub pocztą na życzenie Teampartnera. Bonus zostanie wypłacony jeżeli kwota nie będzie mniejszą niż 5 euro. Realizacja wypłaty następuje najpóźniej do 20. dnia kolejnego miesiąca.

4. Inna działalność dystrybucyjna Partnera

4.1. Partnerowi w TOP-Management wice Prezydent z miesięcznym obrotem 25.000 P) nie wolno pracować dla firmy konkurencyjnej w stosunku do firmy PM, bez uprzedniej pisemnej zgody firmy PM. Za firmy konkurencyjne w stosunku do firmy PM uważa się takie, które oferują towary lub usługi w osobistej dystrybucji bezpośredniej lub poprzez system marketingu sieciowego oraz - niezależnie od kanału dystrybucji - wszystkie firmy, które produkty w całości lub częściowo stanowią konkurencję dla produktów firmy PM.

4.2. Partner jest zobowiązany do całkowitego oddzielenia swojej działalności na rzecz firmy PM, od każdej dopuszczalnej działalności dystrybucyjnej innej firmy. Nie wolno mu informować o swojej działalności dla firmy PM i swoim statusie jako Partnera, oferować towarów i usług innej firmy razem z produktami firmy PM, skłaniać w jakiegokolwiek formie innych Partnerów do pozyskiwania towarów i usług innej firmy albo do pracy dla innej firmy, zamiast lub oprócz działalności dla firmy PM.

4.3. W myśl niniejszych zasad, za współpracę nie jest uważany nieaktywny udział (którego celem jest zakup produktów ze zniżką dla siebie i swojej rodziny).

5. Pozyskiwanie i dystrybucja produktów firmy PM

5.1. Partner zamawia i pozyskuje produkty firmy PM wyłącznie bezpośrednio poprzez firmę PM. Nie zezwala się na pozyskiwanie produktów firmy PM od innego Partnera.

5.2. Partner sprzedaje klientom bezpośrednim produkty firmy PM wyłącznie w osobistej dystrybucji bezpośredniej. Nie zezwala się na dystrybucję poprzez sklepy detaliczne, na rynkach, targach, aukcjach internetowych i podobnych imprezach handlowych.

5.3. Klientowi przysługuje prawo zwrotu produktów firmy PM w terminie 30 dni od daty zakupu, bez podania szczegółowych przyczyn (gwarancja zadowolenia firmy PM). Po zwrocie towaru, Partnerowi zostanie zwrócona wartość produktów bez kosztów wysyłki.

5.3.1. Prawo do rabatu 20% nabywa się w momencie pierwszego zamówienia za minimum 100 P (patrz cennik). Każde następne zamówienie automatycznie z 20% rabatem.

5.4. Partner może swobodnie decydować o tym, czy i w jakiej wielkości złożyć zamówienie w firmie PM. Nie obowiązuje minimalna ilość zamówienia. Zwrot produktów firmy PM jest możliwy zgodnie z regulaminem zwrotów produktów dostępnym na stronie www.pm-international.com

5.5. Wszystkie zamówienia Partnera realizowane są zgodnie z cennikiem firmy PM obowiązującym w chwili składania zamówienia. Ceny są podane wraz z podatkiem VAT. Koszty przesyłki, jeżeli takie powstaną, będą doliczane osobno. Formy płatności: przedpłata (dokonana przelewem przed wysyłką produktów), za pobraniem - płatność w chwili odbioru przesyłki lub gotówką/kartą przy odbiorze osobistym. Do każdego zamówienia dolicza się koszty operacyjne o wartości 7 zł.

5.6. Partner regularnie otrzymuje aktualne informacje dotyczące produktów PM za pośrednictwem poczty elektronicznej, aby zawsze być na bieżąco i aby móc przekazywać informacje z pierwszej ręki swoim klientom.

6. Inne zobowiązania Partnera / Kara umowna

6.1 W trakcie swojej działalności Partner będzie zawsze występować jako prowadzący działalność gospodarczą na własną odpowiedzialność i nie dopuści do jakiegokolwiek oznaki, jakoby był pracownikiem firmy PM lub był uprawniony do składania oświadczeń w imieniu firmy PM.

6.2. O ile firma PM będzie członkiem krajowych i międzynarodowych związków dystrybutorów bezpośrednich, Partner w trakcie wykonywania swojej działalności będzie ściśle stosować opracowane przez te związki zasady postępowania ich członków i reprezentantów; firma PM niezwłocznie przekaże Partnerowi aktualne i obowiązujące standardy postępowania.

6.3. Wszystkie wypowiedzi Partnera o firmie PM i jej produktach muszą być w zgodzie z wytycznymi firmy PM, w szczególności z katalogiem, etykietami produktów i innymi informacjami o produktach. W żadnym razie nie wolno Partnerowi przypisywać produktom firmy PM właściwości terapeutycznych lub leczniczych.

6.4. Partnerowi nie wolno dokonywać żadnych zmian w produktach firmy PM oraz ich opakowaniach, a także dopuszczać do tego, aby osoby trzecie dokonywały takich zmian. Umieszczanie na opakowaniach naklejek z danymi adresowymi Partnera jest dopuszczalne, o ile w ten sposób nie zostaną zaklejone informacje reklamowe lub informacje o produkcie.

6.5. Do reklamy firmy PM Partner używać będzie informacji o produktach, materiałów handlowych i pomocy w sprzedaży wydanych wyłącznie przez firmę PM i – o ile dystrybucja wykonywana będzie w internecie – w sklepie internetowym udostępnionym Partnerom przez firmę PM. W wykonanych samodzielnie materiałach reklamowych lub na własnej stronie internetowej nie wolno Partnerowi odnosić się do firmy PM lub produktów firmy PM, ani wykorzystywać marek i innych praw ochronnych firmy PM.

6.6. Za każde naruszenie zobowiązań zgodnie z pkt 4.1., 4.2., 5.1., 5.2., 6.3., 6.4. i 6.5. Warunków współpracy Partner zapłaci firmie PM karę umowną, której wysokość firma PM ustali dla danego przypadku z uwzględnieniem znaczenia naruszenia i dochodów Partnera. Dochodzenie kary umownej nie narusza dalszych praw, szczególnie prawa do zaniechania i do odszkodowania.

6.7. Każdy Partner jest zobowiązany do znajomości i przestrzegania odpowiednich przepisów prawnych i ogólnie przyjętych zasad postępowania zarówno odnośnie działań reklamowych jak również i pozyskiwania nowych Partnerów. Obejmują one wyraźny zakaz wszelkich form spamowania i systematycznego werbowania dystrybutorów innych firm. Naruszenie tych zasad będzie ściśle monitorowane przez PM, aż do zakończenia współpracy włącznie. PM dodatkowo określa ogólne zasady postępowania w takiej sytuacji, które muszą być ściśle przestrzegane przez cały czas trwania współpracy. Są one dostępne na www.pm-international.com

7. Ochrona linii

7.1. Podstawową zasadą PM-International jest dotrzymanie warunków i ochrona linii sponsora. Partner, który wypowiedział swoje partnerstwo może być ponownie przyjęty, jeżeli złoży nowy wniosek i a) jest sponsorowany przez swojego byłego sponsora, lub b) od wypowiedzenia lub wygaśnięcia partnerstwa minęło co najmniej 12 miesięcy. Nieaktywny Partner (min. 12 miesięcy bez obrotu własnego) może zarejestrować się na nowo w linii dowolnego sponsora (niekoniecznie byłego).

7.2. Ochrona linii obowiązuje także dla klientów objętych programem bezpośredniej obsługi klienta. Ochrona linii dla klientów obowiązuje przez okres 6 miesięcy.

7.3. Współmałżonkowie mogą posiadać własne indywidualne numery Partnera. Należy wówczas zagwarantować, że jeden ze współmałżonków zarejestrowany jest wyłącznie jako pierwsza linia drugiego współmałżonka. Dzieci w wieku zezwalającym na prowadzenie działalności handlowej mogą (w ramach organizacji swoich rodziców) być zarejestrowane również wyłącznie w pierwszej linii rodzica. Podobnie rodzeństwo, rodzice, dziadkowie

8. Postanowienia końcowe / Zmiany

8.1 Powiązania umowne Stron podlegają prawu Republiki Federalnej Niemiec.

8.2. Siedzibą sądu właściwego odnośnie wszelkich sporów Stron jest Speyer, jeżeli w chwili zawarcia niniejszej umowy lub wszczęcia postępowania sądowego Teampartner nie ma w Republice Federalnej Niemiec miejsca zamieszkania lub miejsca zwyczajowego pobytu; nienaruszone pozostaje prawo Strony umowy do zaskarżenia drugiej Strony w siedzibie jej sądu właściwego.

8.3. Zachowanie formy pisemnej uzgodnionej w umowie oznacza również przesyłanie faksem lub pocztą elektroniczną.

8.4. Firma PM poinformuje Partnera na piśmie o zmianach Warunków współpracy. Zmiany uważa się za zaakceptowane, jeżeli w terminie trzech tygodni od poinformowania o zmianie Partner nie złoży sprzeciwu na piśmie. W chwili informacji o zmianie firma PM specjalnie zwróci mu uwagę na taki skutek.

8.5. Wyrażam zgodę na gromadzenie, przetwarzanie i wykorzystywanie moich danych osobowych niezbędnych dla współpracy.

8.6. W przypadku dostarczania stronom trzecim danych do przetwarzania Państwa zamówień, zakupów lub innych zapytań, zaangażowane mogą być państwa spoza Unii Europejskiej, w których obowiązują nieporównywalne przepisy ochrony danych. W związku z tym dane osobowe i transakcyjne są przekazywane zgodnie ze standardowymi klauzulami umownymi Komisji UE.

PM-International Sp. z o.o .

ul. Bukspanowa 70

40-750 Katowice

Firma wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy Katowice-

Wschód w Katowicach, VIII Wydział Gospodarczy KRS pod numerem: 0000096047

nr tel.: 32 608-75-60

e-mail: zamowienia@pm-international.pl

NIP: 5261005513

REGON: 01030212400000