

ПРАВИЛА ДИСТРИБЬЮТОРА PM-INTERNATIONAL AG (PM) ПО СОСТОЯНИЮ НА СЕНТЯБРЬ 2024 ГОДА

1. ПРАВОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ДИСТРИБЬЮТОРА

1.1. Дистрибьютор - это самозанятый продавец, который намерен получать доход за счет распространения продукции FitLine.

1.2. Дистрибьюторская деятельность включает в себя продажу продукции FitLine от их собственного имени непосредственно конечным потребителям и направление конечных потребителей в Центры продаж PM International (Программа прямых Клиентов) и направление новых дистрибьюторов в PM International в качестве спонсора.

1.3. Дистрибьюторы не имеют никаких оперативных обязательств и могут свободно решать, когда, где, как и в каком объеме они работают. Дистрибьюторы должны самостоятельно нести все расходы, связанные со своим бизнесом. Каждый Дистрибьютор является независимым предпринимателем и сам несет ответственность за выполнение всех юридических обязательств, вытекающих из бизнеса (регистрация компании или оформление другой формы, подоходный налог, налог с продаж, социальное страхование, законодательство о конкуренции и тд). Дистрибьюторы работают неполный рабочий день; любой, кто осознает, что это больше не так, должен уведомить об этом PM.

2. НАЧАЛО И ОКОНЧАНИЕ ДИСТРИБЬЮТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1. Дистрибьюторская деятельность начинается с подачи Дистрибьютором заполненной заявки; она становится действительным соглашением, как только заявка принимается PM. Для того, чтобы стать дистрибьютором, не обязательно заказывать продукцию FitLine. PM незамедлительно проинформирует Дистрибьютора о принятии его заявки.

2.2. В течение 30 дней с момента получения уведомления о принятии заявки Дистрибьютор может отозвать свою заявку посредством письменного заявления в PM без указания каких-либо причин. После отзыва заявки все продукты FitLine, приобретенные дистрибьютором, могут быть возвращены, и PM возместит всю уплаченную за них сумму.

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

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. Дистрибьюторские соглашения заключаются на неопределенный срок; как правило, они могут быть расторгнуты в любое время в соответствии с установленным законом сроком на уведомление другой стороны. Право на внеочередное увольнение по уважительной причине остается в силе. Если Дистрибьютор нарушает свои обязательства в соответствии со статьями 3.3, 4.1, 4.2, 5.2 или 7.4 Правил дистрибьютора, РМ, как правило, рассматривает это как причину для расторжения договора с одной стороны.

2.4. Дистрибьютор должен регулярно просматривать и обновлять данные, указанные в заявке, особенно имя, адрес, информацию о банковском счете, адрес электронной почты и телефон.

2.5. В случае смерти Дистрибьютора, Дистрибьюторство может быть передано супругу, ребенку или родителю, если запрос на передачу подан в письменной форме с согласия всех наследников, получатель принимает Правила Дистрибьютора РМ в актуальной версии, и РМ соглашается с этим в письменной форме. В согласии РМ может быть отказано только по веской причине.

3. ПРАВО НА ПОЛУЧЕНИЕ БОНУСА

3.1. За привлечение конечных потребителей через Программу прямых клиентов, а также за знакомство, обучение и поддержку новых дистрибьюторов, привлеченных в качестве спонсора, Дистрибьютор получает бонус, который будет зависеть от продукции FitLine, купленной новым конечным потребителем или дистрибьютором. Бонус также будет выплачиваться за последующие заказы этих конечных потребителей и дистрибьюторов, а также за любые другие заказы продукции FitLine в спонсорской линии Дистрибьютора. Право на бонус возникает после оплаты продукции. Требования к бонусу и его размер можно взять из Маркетингового плана РМ в форме, действующей на момент направления; РМ может принять решение о внесении изменений в Маркетинговый план, которые распространяются на всех Дистрибьюторов.

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. 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 выплачивает бонус ежемесячно. Выплата производится только включая налог с продаж. Если только Дистрибьютор заранее письменно не уведомил PM о праве декларировать налог с продаж и указал свой налоговый номер и ответственную налоговую инспекцию. Выписка будет доступна в Партнерской зоне. Однако, если Дистрибьютор захочет получить ее по почте или чеком, будет взиматься административный сбор в размере 10,00 €. Выплата бонуса будет произведена не позднее 20 числа следующего месяца.

3.3. Любые манипуляции с критериями бонусов запрещены. Это включает в себя спонсорство Дистрибьюторов, которые фактически не продают продукцию FitLine (подставные лица), а также открытые или замаскированные множественные регистрации в запрещенной степени. Также запрещено использовать имя супруга, родственников, корпорации, партнерства, траста или любые другие имена третьих лиц для обхода этого положения. Также запрещено поощрять третьих лиц продавать или покупать продукцию с целью достижения лучшей позиции в Маркетинговом плане или манипулировать групповым бонусом.

4. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ПРОДАЖАМ ДИСТРИБЬЮТОРА В ДРУГОМ МЕСТЕ, ДРУГОЙ КОМПАНИИ

4.1. Дистрибьютор не может осуществлять деятельность для конкурента PM без предварительного письменного согласия PM. Конкурентом PM является любая компания, которая предлагает товары или услуги посредством личного прямого маркетинга или через систему сетевого маркетинга, а также, независимо от средств распространения, все компании с продукцией, частично или полностью конкурирующей с продукцией FitLine.

4.2. Дистрибьютор должен полностью отделить любую разрешенную дистрибьюторскую деятельность для другой компании от деятельности для PM и с продуктами FitLine. Не разрешается ссылаться на свою деятельность с PM или на свой статус дистрибьютора PM, а также предлагать товары и услуги другой компании вместе с продуктами FitLine или заставлять или пытаться заставить других дистрибьюторов PM каким-либо образом покупать товары или услуги у другой компании или становиться активными продавцами/пользователями для другой компании в дополнение или вместо их деятельности для PM или сокращать или прекращать их деятельность для PM.

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. SALES ACTIVITY OF A DISTRIBUTOR ELSEWHERE

4.1. 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. ПОКУПКА И РАСПРОСТРАНЕНИЕ ПРОДУКЦИИ FITLINE

5.1. Дистрибьютор должен заказывать и получать продукцию FitLine исключительно напрямую от PM.

5.2. Дистрибьютор должен продавать продукцию FitLine только конечным потребителям посредством личных прямых продаж. Не разрешается продавать продукцию FitLine через розничные магазины, торговые рынки, ярмарки, интернет-аукционы, средства массовой информации и другие подобные виды деятельности по продажам. Если Дистрибьютор хочет продавать продукцию FitLine в другой стране, Дистрибьютор несет ответственность за проверку того, может ли продукция FitLine продаваться в этой стране и соответствует ли она законам и правилам этой страны. В частности, любым потребительским или импортным правилам, правилам здравоохранения и требованиям маркировки и тд. PM отказывается от какой-либо ответственности в этом отношении.

5.3. Дистрибьютор должен забрать обратно проданную потребителям продукцию FitLine в течение 30 дней после доставки в случае неудовлетворенности. Потребитель не должен указывать никаких особых причин, достаточно быть неудовлетворенным продукцией (гарантия удовлетворенности PM). Потребитель может выбрать между обменом, депозитом или возвратом уплаченной покупной цены после возврата продукции.

5.4. Дистрибьютор может свободно заказывать любое количество продукции у PM. Нет никаких обязательств по покупке какой-либо продукции FitLine, нет и минимальных требований к покупке. Дистрибьютор может вернуть продукцию FitLine в PM в соответствии с политикой возврата PM, с которой можно ознакомиться в Партнерской зоне после входа на сайт www.pm-international.com.

5.5. Все заказы, сделанные Дистрибьютором, обрабатываются в соответствии с ценами PM, указанными в Интернет-магазине PM на момент заказа. Налог с продаж, расходы на упаковку и доставку обычно добавляются, насколько это применимо. Оплата должна быть обеспечена или завершена до доставки.

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. 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.com.

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. ДАЛЬНЕЙШИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ДИСТРИБЬЮТОРА/ШТРАФ

6.1. Дистрибьютор должен действовать как независимый и ответственный предприниматель и избегать любого проявления действий в качестве сотрудника РМ или права делать какие-либо заявления от имени РМ.

6.2. Поскольку РМ является членом национальных и международных ассоциаций прямого маркетинга, Дистрибьютор должен соблюдать стандарты поведения, установленные этими ассоциациями для своих членов и их представителей.

6.3. Все, что Дистрибьютор говорит о продуктах РМ и FitLine, должно соответствовать положениям РМ, особенно тем, которые указаны в каталоге продукции, на этикетках продукции, на официальных сайтах и в другой информации о продукции. Ни при каких обстоятельствах Дистрибьютор не может приписывать терапевтические или лечебные свойства продуктам FitLine или использовать заявления о пользе для здоровья, противоречащие применимым правовым нормам.

6.4. Вы соглашаетесь не вносить никаких изменений в продукцию Fitline или ее упаковку и/или не разрешать третьим лицам вносить такие изменения. Разрешается наклеивать адресную этикетку с адресной информацией Дистрибьютора, если такая этикетка не скрывает никакой информации о продукте, юридических уведомлений или интеллектуальной собственности РМ.

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. Дистрибьютор будет использовать только информацию о продукте, рекламные материалы и рекламные материалы, опубликованные PM, при рекламе PM и продуктов FitLine, и, поскольку реклама и продажи осуществляются через Интернет, будет использоваться только Интернет-магазин, предоставленный Дистрибьютору PM. Дистрибьюторам предоставляются ограниченные права на использование товарных знаков, торговых наименований, логотипов, маркетинговых материалов и рекламных материалов PM исключительно в целях продвижения и продажи продуктов FitLine. Любое несанкционированное использование, изменение или искажение интеллектуальной собственности PM строго запрещено. Для получения дополнительной информации, пожалуйста, обратитесь к «Руководству по использованию товарных знаков, логотипов, брендов и названий» PM, которое вы можете найти в Партнерской зоне после входа в систему (www.pm-international.com).

6.6. Дистрибьютор будет подвергаться договорной неустойке перед PM за каждое нарушение обязательств по разделам 4.1, 4.2, 5.1, 5.2, 6.3, 6.4 и 6.5 Правил дистрибьютора, размер которой будет оговорен PM в каждом отдельном случае с учетом значимости нарушения и дохода Дистрибьютора. Дальнейшие претензии, особенно по запрету, убыткам, блокировке или приостановке, не будут затронуты требованием о договорной неустойке. Каждый дистрибьютор должен соблюдать обязательные правовые нормы во время любых общих рекламных мероприятий и при привлечении новых дистрибьюторов. Это относится, в частности, к правилам о недобросовестной конкуренции и незаконной торговой практике. Любая форма «спама» и систематическое переманивание партнеров по дистрибуции из других компаний запрещены. Любая информация, предоставленная о продажах и потенциальных доходах при работе в качестве дистрибьютора PM, должна быть корректной и основанной на фактах. Любое нарушение будет строго преследоваться PM, вплоть до прекращения дистрибьюторства.

6.7. PM будет контролировать и выборочно проверять соблюдение своими дистрибьюторами договорных и юридических обязательств, особенно в контексте мер онлайн-рекламы, включая маркетинг в социальных сетях внешними поставщиками услуг.

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.com).

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 оставляет за собой право приостановить доступ Дистрибьютора к Партнерской зоне без предварительного уведомления, если Дистрибьютор нарушил договорные правила или применимое законодательство. Приостановка будет действовать до тех пор, пока нарушение не будет устранено после соответствующего уведомления PM.

7. ЗАЩИТА ЛИНИИ

7.1. Принципом PM является уважение и защита спонсорской линии. В течение срока действия Дистрибьюторства и 12 месяцев после этого ни одно лицо или компания, уже зарегистрированные в спонсорской линии PM, не могут быть склонены к смене спонсорской линии. Также запрещено использовать имя супруга, родственников, корпорации, партнерства, траста или любые другие имена третьих лиц для обхода этого положения.

7.2. Деловой партнер, который прекратил деловое партнерство или вышел из него в соответствии с пунктом 2.2, может быть повторно зарегистрирован как деловой партнер, если он подаст новое заявление и (а) будет спонсирован своим прежним спонсором, или (б) если с момента прекращения партнерства прошло не менее 12 месяцев. Деловой партнер, чьи данные были удалены из записей из-за неактивности (12 месяцев без личного объема), может быть свободно повторно зарегистрирован с новым заявлением, т.е. не только под прежним спонсором, но и в любой линии под любым спонсором.

7.3. Регистрация родственников и супругов регулируется особыми правилами, которые можно найти в Партнерской зоне на сайте www.pm-international.com в разделе «Часто задаваемые вопросы о регистрации родственников».

7.4. Защита линии также распространяется на клиентов в программе Прямых клиентов. Любой зарегистрированный клиент может зарегистрироваться заново и под новым спонсором только в том случае, если прошло 6 месяцев с момента его последнего заказа продуктов FitLine.

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

7.1. 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.com 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. УЧАСТИЕ В МЕДИАЦИОННЫХ ПРОЦЕДУРАХ

Как Дистрибьютор, вы обязаны разрешать любые разногласия, возникающие из договорных отношений, заключенных онлайн, мирным путем. Если проблема не будет решена к удовлетворению клиента, он должен обратиться в соответствующую ассоциацию прямых продаж. Эта ассоциация попытается выступить посредником между вами и вашим клиентом.

Если таким образом не удастся достичь дружественного решения, вы соглашаетесь принять участие во внесудебной арбитражной процедуре в Федеральном универсальном арбитражном совете в Центре арбитража e.V., Straßburger Straße 8, 77694 Kehl (www.verbraucher-schlichter.de).

Кроме того, процедура регулируется процессуальными и стоимостными правилами этого органа (<https://www.verbraucher-schlichter.de/schlichtungsverfahren/verfahrensordnung/verfahrensregelung>).

9. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

9.1. Договорные отношения между сторонами регулируются законодательством Федеративной Республики Германия без учета каких-либо обязательных положений законодательства страны, в которой находится Дистрибьютор.

9.2. Юрисдикцией для любых споров является Шпейер; если Дистрибьютор не является резидентом Федеративной Республики Германия и не проживает там обычно на момент заключения настоящего Соглашения или начала судебного разбирательства, право одной из сторон договора возбудить судебное разбирательство против другой стороны в ее юрисдикции остается неприкосновенным.

9.3. Договорное согласованное требование о письменной форме также выполняется посредством телефакса или электронной почты, за исключением уведомления о расторжении по уважительной причине, которое должно быть сделано заказным письмом.

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).

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

9.1. 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. В дополнение к настоящим Правилам дистрибьютора, также применяются следующие правила PM, которые можно найти в Партнерской зоне на сайте www.pm-international.com и которые прямо признаются Дистрибьютором как часть Дистрибьюторского соглашения:

- Маркетинговый план
- Руководство по использованию Интернета и политики социальных сетей
- Право на отказ
- Правила использования товарных знаков, логотипов, брендов и наименований
- Политика конфиденциальности данных
- Кодекс делового поведения и этики

Дата: сентябрь 2024 г.

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.com 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