



DISTRIBUTÖRSREGLER FÖR PM-INTERNATIONAL AG (PM)

1. DISTRIBUTÖRENS RÄTTSLIGA STÄLLNING

1.1. En distributör är en egenföretagare som har för avsikt att tjäna inkomst genom distribution av FitLine-produkter.

1.2. En distributörs aktiviteter inkluderar att sälja FitLine-produkter i sitt eget namn direkt till slutkonsumenter, hänvisa slutkonsumenter till PM (Customer Direct Program) och hänvisa nya distributörer till PM som sponsor.

1.3. Distributörer har inga operativa skyldigheter och kan fritt bestämma när, var, hur och hur mycket de arbetar. Distributörer måste själva stå för alla kostnader relaterade till deras verksamhet. Varje distributör är en oberoende entreprenör och bär fullt ansvar för att uppfylla samtliga juridiska skyldigheter som följer av dennes verksamhet (registrering av ett företag, inkomstskatt, försäljningsskatt, socialförsäkring, konkurrenslagstiftning).

1.4. Distributörer driver sin verksamhet på deltid; Alla som inser att detta inte längre är fallet måste meddela PM om detta.

2. STARTA OCH AVSLUTA ETT DISTRIBUTÖRSKAP

2.1. Ett distributörskap börjar med en ifylld ansökan av distributören; det blir ett giltigt avtal så snart ansökan har godkänts av PM. Det är inte nödvändigt att beställa FitLine-produkter för att bli distributör. PM kommer att informera en distributör om godtagandet av deras ansökan utan dröjsmål.

2.2. Inom 30 dagar efter att ha mottagit meddelandet om godkännande av ansökan kan en distributör dra tillbaka sin ansökan genom en skriftlig förklaring till PM utan att ange några skäl. Efter att ansökan har dragits tillbaka kan alla FitLine-produkter som köpts som distributör returneras och PM kommer att återbetala hela beloppet som betalats för dem.

2.3. Ett distributörsskap ingås på obestämd tid; den kan normalt sägas upp när som helst enligt den lagstadgade uppsägningstiden. Rätten till en extraordinär uppsägning på grund av orsak förblir opåverkad. Om en distributör bryter mot sina skyldigheter enligt artiklarna 3.3, 4.1, 4.2, 5.2 eller 7.4 i distributörsreglerna, anser PM i allmänhet att detta är en orsak till uppsägning.

DISTRIBUTOR RULES OF PM-INTERNATIONAL AG

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. Distributören ska regelbundet granska och uppdatera uppgifterna i ansökan, särskilt namn, adress, bankkontoinformation, e-post och telefon.

2.5. I händelse av distributörens död kan distributörsskapet överföras till en make, ett barn eller en förälder om överföringen begärs skriftligen med samtycke från alla arvingar, mottagaren accepterar PM-distributörsreglerna i den faktiska versionen och PM samtycker skriftligen. PM:s överenskommelse kan endast nekas om det föreligger en väsentlig grund.

3. RÄTT TILL BONUS

3.1. För hänvisning av slutkonsumenter genom Customer Direct-programmet samt för att introducera, utbilda och stödja nya distributörer som kallas sponsor, kommer distributören att få en bonus som kommer att bero på FitLine-produkterna som köps av den nya slutkonsumenten eller distributören. Bonusen kommer också att betalas ut för ytterligare beställningar av dessa slutkonsumenter och distributörer samt alla andra beställningar av FitLine-produkter i distributörens sponsornlinje. Rätten till bonus uppstår när produkterna är betalda. Bonuskrav och belopp kan erhållas från PM:s inkomstplan i den form som gäller vid tidpunkten för remissen; PM kan besluta att göra ändringar i inkomstplanen som gäller för alla distributörer.

3.2. PM betalar ut bonusen på månadsbasis. Utbetalning sker endast med moms om en distributör i förväg skriftligen har informerat PM om sin rätt att redovisa moms samt lämnat sitt momsregistreringsnummer och uppgifter om ansvarigt skattekontor. Denna information sparas i användarkontot i PM:s back office. Bonusutbetalningar kan göras antingen via banköverföring till ett giltigt IBAN eller via PM Pay+. Bonusen betalas ut senast den 20:e i efterföljande månad. Om den månatliga bonusavräkningen resulterar i ett belopp som är mindre än 5,00 € netto (eller motsvarande belopp i lokal valuta), sker ingen utbetalning och rätten till beloppet förfaller.

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 Income Plan in the form valid at the time of referral; PM may decide to make amendments to the Income 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 is stored in the user account in the PM back office. Bonus payments can be made either by bank transfer to a valid IBAN or via PM Pay+. Payment of the bonus will be made by the 20th of the following month at the latest. If the monthly settlement of the bonus results in an amount of less than €5.00 net, (or the corresponding amount in local currency) no payment will be made and the claim will expire.



3.3. All manipulation av bonuskriterier är förbjuden. Detta inkluderar sponsring av distributörer som faktiskt inte säljer FitLine-produkter (bulvaner), samt öppna eller förklädda flerregistreringar i den utsträckning som är förbjuden. Det är förbjudet att använda namnet på maken, släktingar, bolag, partnerskap, stiftelse eller andra namn på tredje part för att kringgå denna bestämmelse. Det är också förbjudet att uppmuntra tredje part att sälja eller köpa produkter för att uppnå en bättre position i inkomstplanen eller för att manipulera gruppbonusen.

3.4. Om en kund hos Distributören hänvisar en ny kund till Distributören, kommer den hänvisande kunden att få en engångskupong på 10% på sin nästa beställning. Beloppet på denna kupong kommer att dras av från den bonus som Distributören får för den nya kundens första beställning.

4. EN DISTRIBUTÖRS FÖRSÄLJNINGSAKTIVITET HOS KONKURRENT

4.1. En distributör får inte utföra aktiviteter hos en konkurrent till PM utan PM:s skriftliga tillåtelse. En konkurrent till PM är varje företag som erbjuder varor eller tjänster genom personlig direktmarknadsföring eller via ett nätverksmarknadsföringssystem samt, oberoende av distributionssätt, alla företag med produkter som delvis eller helt konkurrerar med FitLines produkter.

4.2. En distributör ska hålla alla tillåtna distributionsaktiviteter för ett annat företag helt åtskilda från aktiviteten för PM och med FitLine-produkter. Det är inte tillåtet att hänvisa till din aktivitet med PM eller din status som PM-distributör, inte heller att erbjuda varor och tjänster från det andra företaget tillsammans med FitLine-produkter, eller att orsaka eller försöka få andra distributörer av PM på något sätt att köpa varor eller tjänster från det andra företaget eller att bli aktiva för det andra företaget utöver eller istället för deras aktivitet för PM eller att minska eller stoppa deras aktivitet för PM.

5. KÖP OCH DISTRIBUTION AV FITLINE-PRODUKTER

5.1. Distributören ska exklusivt beställa och ta emot FitLine-produkter direkt från PM.

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 Income Plan or to manipulate the group bonus.

3.4. Should a customer of Distributor refer a new customer to Distributor, the referring customer will receive a one-time 10% voucher on their next order. The amount of this voucher will be deducted from the bonus received by Distributor for the new customer's first order.

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. Distributören ska endast sälja FitLine-produkter till slutkonsumenter genom personlig direktförsäljning. Det är inte tillåtet att sälja FitLine-produkter genom butiker, handelsmarknader, mässor, onlineauktioner, massmedia och andra liknande försäljningsaktiviteter. Om distributören vill sälja FitLine-produkter i ett annat land är distributören ansvarig för att kontrollera om FitLine-produkten kan marknadsföras i det landet och om den överensstämmer med det landets lagar och förordningar, särskilt eventuella konsument- eller importföreskrifter, hälsobestämmelser och märkningskrav. PM frånsäger sig allt ansvar i detta avseende.

5.3. Distributören måste ta tillbaka FitLine-produkter som säljs till konsumenter inom 30 dagar efter leverans i händelse av missnöje. Konsumenten behöver inte ange några särskilda skäl, det räcker att inte vara nöjd med produkterna (PM-nöjdhetsgaranti). Konsumenten kan välja mellan byte, kredit eller återbetalning av erlagt köpeskilling när produkterna har returnerats.

5.4. Distributören är fri att beställa vilken mängd produkter som helst från PM. Det finns ingen skyldighet att köpa några FitLine-produkter och inte heller ett minimiköpskrav. Distributören kan returnera FitLine-produkter till PM i enlighet med PM:s returpolicy, som finns i partnerområdet efter inloggning på www.pm-international.com.

5.5. Alla beställningar som görs av distributören behandlas enligt de PM-priser som visas i PM Online Shop vid beställningstillfället. Moms, kostnader för förpackning och frakt tillkommer i allmänhet, i den mån de gäller. Betalning måste säkras eller slutföras innan leverans.

6. YTTERLIGARE SKYLDIGHETER FÖR DISTRIBUTÖREN / STRAFF

6.1. Distributören måste agera som en oberoende och ansvarsfull entreprenör och undvika varje sken av att agera som anställd hos PM, eller ha rätt att göra några uttalanden i PM:s namn.

6.2. I den mån PM är medlem i nationella och internationella sammanslutningar för direktmarknadsföring, måste distributören följa de uppförandestandarder som anges av dessa sammanslutningar för deras medlemmar och deras representanter.

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. 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. Allt som distributören säger om PM- och FitLine-produkter måste vara i enlighet med PM:s bestämmelser, särskilt de i produktkatalogen, på produktetiketterna, officiella webbplatser och i annan produktinformation. Distributören får under inga omständigheter tillskriva terapeutiska eller helande egenskaper till FitLine-produkter eller använda hälsopåståenden i strid med tillämpliga lagbestämmelser.

6.4. Du samtycker till att inte göra några ändringar av Fitline-produkterna eller deras förpackningar och/eller tillåta tredje part att göra sådana ändringar. Det är tillåtet att fästa en adressetikett med distributörens adressuppgifter, så länge etiketten inte döljer någon produktinformation, juridisk information eller PM:s immateriella rättigheter.

6.5. Distributören kommer endast att använda produktinformation, försäljningsmaterial och säljhjälpmedel som publicerats av PM vid annonsering för PM och för FitLine-produkterna och kommer, i den mån annonsering och försäljning sker över Internet, endast att använda den webshop som PM gjort tillgänglig för Distributören. Distributörer ges begränsade rättigheter att använda PM:s varumärken, handelsnamn, logotyper, marknadsföringsmaterial och säljhjälpmedel enbart i syfte att marknadsföra och sälja FitLine-produkter. All otillåten användning, modifiering eller felaktig framställning av PM:s immateriella rättigheter är strängt förbjuden. För mer information, se PM:s „Riktlinjer för användning för varumärken, logotyper, varumärken och namn” som du kan hitta i partnerområdet efter inloggning (www.pm-international.com).

6.6. En distributör kommer att ådra sig en avtalsenlig påföljd till PM för varje överträdelse av skyldigheter enligt avsnitt 4.1, 4.2, 5.1, 5.2, 6.3, 6.4 och 6.5 i distributörsreglerna, vars belopp kommer att fastställas av PM i varje enskilt fall med hänsyn till distributörens betydelse och inkomsten av distributören. Ytterligare anspråk, särskilt för föreläggande, skadestånd, blockering eller avstängning kommer inte att påverkas av anspråk på en avtalsenlig påföljd.

Varje distributör måste följa bindande juridiska bestämmelser under alla allmänna reklamåtgärder och när det gäller att attrahera nya distributörer. Detta gäller i synnerhet reglerna om illojal konkurrens och olagliga handelsmetoder. Varje form av „spam” och systematisk tjuvjakt av distributionspartners från andra företag är förbjuden. All information som ges om försäljning och potentiella intäkter när du arbetar som distributör av PM måste vara korrekt och baserad på fakta. Varje överträdelse kommer att följas strikt upp av PM, fram till uppsägning av distributörskapet.

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. 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 kommer att övervaka och slumpmässigt kontrollera sina distributörers efterlevnad av avtalsenliga och juridiska skyldigheter, särskilt i samband med onlineannonseringsåtgärder, inklusive marknadsföring på sociala medier av externa tjänsteleverantörer.

6.8. PM förbehåller sig rätten att stänga av en distributörs tillgång till partnerområdet utan föregående meddelande om distributören bryter mot avtalsregler eller tillämplig lag. Avstängningen kommer att kvarstå tills överträdelsen har tagits bort efter motsvarande meddelande från PM.

7. LINJESKYDD

7.1. Det är en princip för PM att respektera och skydda sponsorlinjen. Under distributörstiden och 12 månader därefter får inga personer eller företag som redan är registrerade i en sponsorlinje hos PM lockas att byta till en annan sponsorlinje. Det är också förbjudet att använda namnet på maken, släktingar, bolag, partnerskap, stiftelse eller andra namn på tredje part för att kringgå denna bestämmelse.

7.2. En distributör som har avslutat sitt affärssamarbete eller har trätt ur det enligt artikel 2.2 kan endast registreras igen som distributör om de lämnar in en ny ansökan och (a) blir sponsrade av sin tidigare sponsor, eller (b) om minst 12 månader har passerat sedan avslutet. En distributör som har tagits bort ur registret på grund av inaktivitet (12 månader utan personlig volym) kan fritt registreras igen med en ny ansökan, det vill säga inte enbart under den tidigare sponsorn utan i vilken linje som helst under valfri sponsor.

7.3. Registreringen av släktingar och makar är föremål för särskilda regler som finns i partnerområdet under www.pm-international.com i „FAQ Registration of Relatives“.

7.4. Linjeskydd gäller även för kunder i Customer Direct Program. En registrerad kund får endast registrera sig på nytt och under en ny sponsor om 6 månader har gått efter deras senaste beställning av FitLine-produkter.

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

7.1. 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 art. 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. DELTAGANDE I MEDLINGSFÖRFARANDEN

Som distributör är du skyldig att lösa eventuella tvister som uppstår ur ett avtalsförhållande som ingåtts online på ett vänskapligt sätt. Om problemet inte löses till kundens belåtenhet, bör kunden kontakta den relevanta direktförsäljningsföreningen. Denna förening kommer att försöka medla mellan dig och din kund.

Om en vänskaplig lösning inte kan uppnås på detta sätt, samtycker du till att delta i ett utomrättsligt skiljeförfarande vid den federala allmänna skiljenämnden vid Centrum för Skiljeförfarande e.V., Straßburger Straße 8, 77694 Kehl (www.verbraucher-schlichter.de).

Förfarandet regleras dessutom av denna nämnds process- och kostnadsbestämmelser (<https://www.verbraucher-schlichter.de/schlichtungsverfahren/verfahrensordnung/verfahrensregelung>).

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.verbraucherschlichter.de/schlichtungsverfahren/verfahrensordnung/verfahrensregelung>).



9. SLUTBESTÄMMELSER

9.1. Avtalsförhållandet mellan parterna styrs av lagarna i Förbundsrepubliken Tyskland, utan hänsyn till några tvingande bestämmelser i lagarna i det land där distributören är bosatt.

9.2. Jurisdiktionsdomstolen för eventuella tvister är Speyer, om en distributör varken är bosatt i Förbundsrepubliken Tyskland eller vanligtvis är bosatt där vid ingåendet av detta avtal eller när domstolsförfaranden har inletts; rätten för en avtalspart att väcka rättsliga förfaranden mot den andra parten i deras jurisdiktion förblir orörd.

9.3. Ett avtalsmässigt överenskommet krav på skriftlig form uppfylls även per telefax eller e-post, förutom en uppsägning på grund av orsak som ska göras med rekommenderat brev.

9.4. Utöver dessa distributörsregler gäller även följande regler för PM, som finns i partnerområdet på www.pm-international.com och erkänns uttryckligen som en del av distributörsavtalet av distributören:

- Inkomstplan
- Riktlinjer för användning av internet och policy för sociala medier
- Ångerrätt
- Riktlinjer för användning av varumärken, logotyper, varumärken och namn
- Datasekretesspolicy
- Kod för affärsuppförande och etik

mars 2026

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. 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:

- Income 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.

March 2026