



REGULAMIN DYSTRYBUTORA PM-INTERNATIONAL AG (PM) (WARUNKI WSPÓŁPRACY)

1. STATUS PRAWNY DYSTRYBUTORA

1.1. Dystrybutor jest niezależnym, samozatrudnionym sprzedawcą, który zamierza czerpać dochody poprzez dystrybucję produktów FitLine.

1.2. Działania dystrybucyjne Dystrybutorów obejmują sprzedaż produktów FitLine we własnym imieniu bezpośrednio konsumentom końcowym, kierowanie klientów końcowych do PM (Program Bezpośredniej Obsługi Klienta) oraz pozyskiwanie nowych Dystrybutorów do PM jako sponsor.

1.3. Dystrybutorzy nie mają żadnych zobowiązań operacyjnych i mogą swobodnie decydować kiedy, gdzie, jak i ile pracują. Dystrybutorzy samodzielnie ponoszą wszystkie koszty związane z prowadzeniem swojej działalności. Każdy Dystrybutor jest niezależnym przedsiębiorcą i w związku z tym odpowiada za wypełnienie wszystkich obowiązków prawnych wynikających z prowadzonej działalności (rejestracja firmy, podatek dochodowy, podatek od sprzedaży, ubezpieczenie społeczne, prawo o konkurencji).

1.4. Dystrybutorzy prowadzą swoją działalność w niepełnym wymiarze godzin; każdy, kto stwierdza, że nie jest to już możliwe, musi powiadomić o tym PM.

2. ROZPOCZĘCIE I ZAKOŃCZENIE DZIAŁALNOŚCI DYSTRYBUCYJNEJ

2.1. Partnerstwo (działalność dystrybucyjna) rozpoczyna się od wypełnienia wniosku przez Dystrybutora; umowa staje się ważna z chwilą przyjęcia wniosku przez PM. Aby zostać Dystrybutorem, nie jest konieczne zamawianie produktów FitLine. PM niezwłocznie poinformuje Dystrybutora o przyjęciu jego wniosku.

2.2. W terminie 30 dni od otrzymania zawiadomienia o przyjęciu wniosku Dystrybutor może wycofać swój wniosek, składając pisemne oświadczenie do PM bez podania przyczyny. Po wycofaniu wniosku wszystkie produkty FitLine zakupione jako Dystrybutor mogą zostać zwrócone, a PM zwróci pełną kwotę zapłaconą za te produkty.

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. Partnerstwo (działalność dystrybucyjna) jest zawierana na czas nieokreślony; może zostać rozwiązana w dowolnym momencie zgodnie z ustawowym terminem wypowiedzenia. Prawo do nadzwyczajnego wypowiedzenia z ważnej przyczyny pozostaje nienaruszone. Jeżeli Dystrybutor naruszy swoje obowiązki wynikające z artykułów 3.3, 4.1, 4.2, 5.2 lub 7.4 Regulaminu Dystrybutora, PM zasadniczo uznaje to za przyczynę wypowiedzenia umowy.

2.4. Dystrybutor jest zobowiązany do regularnego sprawdzania i aktualizowania danych podanych we wniosku, w szczególności imienia i nazwiska, adresu, informacji o rachunku bankowym, adresu e-mail oraz numeru telefonu.

2.5. W przypadku śmierci Dystrybutora, działalność dystrybucyjna może zostać przeniesiona na współmałżonka, dziecko lub rodzica, jeżeli wniosek o przeniesienie zostanie złożony na piśmie za zgodą wszystkich spadkobierców, a cesjonariusz zaakceptuje Regulamin Dystrybutora PM w aktualnej wersji oraz PM wyrazi na to zgodę na piśmie. Zgoda PM może zostać odrzucona tylko z ważnych powodów.

3. PRAWO DO BONUSU

3.1. Za polecenie klientów końcowych poprzez Program Bezpośredniej Obsługi Klienta oraz za wprowadzanie, szkolenie i wspieranie nowych dystrybutorów jako Sponsor, Dystrybutor otrzyma bonus, który będzie zależny od zakupionych produktów FitLine przez nowego klienta końcowego lub dystrybutora. Bonus będzie również wypłacany za kolejne zamówienia tych klientów końcowych i dystrybutorów oraz za wszelkie inne zamówienia produktów FitLine w linii sponsorskiej Dystrybutora. Prawo do bonusu powstaje po zapłaceniu za produkty. Warunki uzyskania bonusu oraz jego wysokość można znaleźć w Biznes Planie PM w wersji obowiązującej w momencie polecenia; PM może zdecydować o wprowadzeniu zmian w Biznes Planie, które będą miały zastosowanie do wszystkich Dystrybutorów.

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 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 wypłaca bonus co miesiąc. Wypłata z uwzględnieniem podatku od sprzedaży następuje tylko wtedy, gdy Dystrybutor wcześniej przedstawił pisemne potwierdzenie rejestracji działalności gospodarczej jako podatnika VAT UE wydanego przez urząd skarbowy, oraz wpis do ewidencji. Rozliczenie będzie dostępne w PM Back Office w Strefie Partnera. Bonusy mogą być wypłacane przelewem bankowym na ważny numer IBAN lub za pośrednictwem PM Pay+. Wypłata bonusu nastąpi nie później niż do 20. dnia następnego miesiąca. Jeśli miesięczne rozliczenie bonusu wynosi mniej niż 5,00 € netto (lub odpowiednia kwota w walucie lokalnej), kwota nie zostanie wypłacona, a roszczenie wygaśnie..

3.3. Jakakolwiek manipulacja kryteriami bonusu jest zabroniona. Obejmuje to sponsorowanie Dystrybutorów, którzy w rzeczywistości nie sprzedają produktów FitLine (tzw. słupy), a także jawne lub ukryte wielokrotne rejestracje w zakresie, w jakim są one zabronione. Zabronione jest również używanie nazwiska małżonka, krewnych, spółki, partnerstwa, funduszu powierniczego lub jakichkolwiek innych nazw osób trzecich w celu obejścia niniejszego przepisu. Zabrania się również zachęcania osób trzecich do sprzedaży lub zakupu produktów w celu uzyskania lepszej pozycji w Biznes Planie lub manipulowania bonusem grupowym.

3.4. W przypadku, gdy klient Dystrybutora poleci Dystrybutorowi nowego klienta, klient polecający otrzyma jednorazowy voucher o wartości 10% na następne zamówienie. Kwota tego vouchera zostanie odjęta od bonusu otrzymanego przez Dystrybutora za pierwsze zamówienie nowego klienta.

4. DZIAŁALNOŚĆ SPRZEDAŻOWA DYSTRYBUTORA W INNYM MIEJSCU

4.1. Dystrybutor nie może podejmować działalności na rzecz konkurenta PM bez uprzedniej pisemnej zgody PM. Konkurentem PM jest każda firma oferująca towary lub usługi poprzez marketing bezpośredni lub system marketingu sieciowego, a także — niezależnie od sposobu dystrybucji — wszystkie firmy posiadające produkty częściowo lub całkowicie konkurujące z produktami FitLine.

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. 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. Dystrybutor zobowiązany jest do całkowitego oddzielenia każdej dozwolonej działalności dystrybucyjnej dla innej firmy od działalności na rzecz PM oraz od produktów FitLine. Niedozwolone jest odwoływanie się do swojej działalności w PM lub statusu Dystrybutora PM, ani oferowanie towarów i usług innej firmy wraz z produktami FitLine, ani też nakłanianie lub próba nakłaniania innych Dystrybutorów PM w jakikolwiek sposób do zakupu towarów lub usług innej firmy, podjęcia działalności na rzecz innej firmy równocześnie lub w miejsce działalności dla PM, a także do ograniczania lub zaprzestania działalności dla PM.

5. ZAKUP I DYSTRYBUCJA PRODUKTÓW FITLINE

5.1. Dystrybutor zobowiązany jest do zamawiania i odbierania produktów FitLine wyłącznie bezpośrednio od PM.

5.2. Dystrybutor może sprzedawać produkty FitLine wyłącznie klientom końcowym poprzez osobistą sprzedaż bezpośrednią. Nie jest dozwolona sprzedaż produktów FitLine za pośrednictwem sklepów detalicznych, targowisk, targów, aukcji internetowych, mediów masowych ani innych podobnych form sprzedaży. Jeżeli Dystrybutor zamierza sprzedawać produkty FitLine w innym kraju, jest on odpowiedzialny za sprawdzenie, czy dany produkt może być tam wprowadzany do obrotu oraz czy jest zgodny z przepisami prawa i regulacjami obowiązującymi w tym kraju, w szczególności z przepisami dotyczącymi konsumentów lub importu, regulacjami zdrowotnymi oraz wymogami dotyczącymi oznakowania. PM nie ponosi w tym zakresie żadnej odpowiedzialności.

5.3. Dystrybutor jest zobowiązany do przyjęcia zwrotu produktów FitLine sprzedanych klientom w ciągu 30 dni od daty dostawy w przypadku niezadowolenia. Klient nie musi podawać żadnych szczególnych powodów; wystarczy, że nie jest zadowolony z produktów (gwarancja satysfakcji PM). Klient może wybrać między wymianą, uznaniem na poczet kolejnych zakupów lub zwrotem zapłaconej ceny zakupu po zwrocie produktów.

5.4. Dystrybutor może zamówić dowolną ilość produktów od PM. Nie ma obowiązku zakupu jakiegokolwiek produktów FitLine, ani minimalnej wartości zamówienia. Dystrybutor może zwrócić produkty FitLine do PM zgodnie z polityką zwrotów PM, która znajduje się w Strefie Partnera po zalogowaniu na stronie www.pm-international.com.

5.5. Wszystkie zamówienia składane przez Dystrybutora są realizowane według cen PM obowiązujących w Sklepie Internetowym PM w chwili złożenia zamówienia. Podatek od sprzedaży oraz koszty pakowania i wysyłki są zazwyczaj doliczane, o ile mają zastosowanie. Płatność musi zostać zapewniona lub zrealizowana przed dostawą.

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. 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. DALSZE OBOWIĄZKI DYSTRYBUTORA / KARA UMOWNA

6.1. Dystrybutor musi działać jako niezależny i odpowiedzialny przedsiębiorca oraz unikać wszelkich sytuacji mogących sugerować, że działa jako pracownik PM lub że jest uprawniony do składania oświadczeń w imieniu PM.

6.2. W zakresie, w jakim PM jest członkiem krajowych i międzynarodowych stowarzyszeń zajmujących się marketingiem bezpośrednim, Dystrybutor musi przestrzegać standardów postępowania określonych przez te stowarzyszenia dla ich członków oraz ich przedstawicieli.

6.3. Wszystko, co Dystrybutor mówi na temat PM i produktów FitLine, musi być zgodne z wytycznymi PM, w szczególności zawartymi w katalogu produktowym, na etykietach produktów, na oficjalnych stronach internetowych oraz w innych materiałach informacyjnych dotyczących produktów. Pod żadnym pozorem Dystrybutor nie może przypisywać produktom FitLine właściwości terapeutycznych lub leczniczych ani używać oświadczeń zdrowotnych sprzecznych z obowiązującymi przepisami prawa.

6.4. Zgadzasz się, że nie będziesz dokonywać żadnych zmian w produktach FitLine ani ich opakowaniach oraz nie pozwolisz osobom trzecim na dokonywanie takich zmian. Dozwolone jest naklejenie etykiety z adresem Dystrybutora, pod warunkiem że taka etykieta nie zasłania żadnych informacji o produkcie, informacji prawnych ani własności intelektualnej PM.

6.5. Dystrybutor będzie korzystał wyłącznie z informacji o produktach, materiałów reklamowych oraz narzędzi sprzedażowych udostępnionych przez PM w celu promowania PM i produktów FitLine, a w przypadku reklamy i sprzedaży za pośrednictwem Internetu, będzie korzystał wyłącznie ze sklepu internetowego udostępnionego Dystrybutorowi przez PM. Dystrybutorom przyznaje się ograniczone prawa do korzystania ze znaków towarowych, nazw handlowych, logotypów, materiałów marketingowych oraz narzędzi sprzedażowych wyłącznie w celu promowania i sprzedaży produktów FitLine. Jakiegokolwiek nieautoryzowane użycie, modyfikacja lub niewłaściwe przedstawianie własności intelektualnej PM jest surowo zabronione. Więcej informacji można znaleźć w dokumencie PM „Wytyczne dla Team Partnerów dotyczące używania znaków towarowych, logo, marek i nazw”, dostępnym po zalogowaniu w Strefie Partnera (www.pm-international.com).

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. 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. Dystrybutor poniesie karę umowną na rzecz PM za każde naruszenie obowiązków wynikających z postanowień sekcji 4.1, 4.2, 5.1, 5.2, 6.3, 6.4 oraz 6.5 Regulaminu Dystrybutora. Wysokość kary będzie każdorazowo ustalana przez PM z uwzględnieniem wagi naruszenia oraz przychodów Dystrybutora. Dalsze roszczenia, w szczególności o nakaz sądowy, odszkodowanie, zablokowanie lub zawieszenie, nie zostają wyłączone przez dochodzenie kary umownej.

Każdy Dystrybutor musi przestrzegać obowiązujących przepisów prawa podczas wszelkich ogólnych działań reklamowych oraz przy pozyskiwaniu nowych Dystrybutorów. Dotyczy to w szczególności przepisów o nieuczciwej konkurencji i niedozwolonych praktykach handlowych. Każda forma „spam” oraz systematyczne pozyskiwanie partnerów dystrybucyjnych z innych firm jest zabronione. Wszelkie informacje dotyczące sprzedaży oraz potencjalnych zarobków związanych z pracą jako Dystrybutor PM muszą być prawdziwe i oparte na faktach. Wszelkie naruszenia będą ściśle monitorowane przez PM, i mogą prowadzić aż do rozwiązania umowy dystrybucyjnej.

6.7. PM będzie monitorować i przeprowadzać losowe kontrole przestrzegania przez swoich dystrybutorów obowiązków umownych i prawnych, szczególnie w kontekście działań reklamowych online, w tym marketingu w mediach społecznościowych realizowanego przez zewnętrznych usługodawców.

6.8. PM zastrzega sobie prawo do zawieszenia dostępu Dystrybutora do Strefy Partnera bez uprzedniego powiadomienia, jeśli Dystrybutor naruszy zasady umowne lub obowiązujące przepisy prawa. Zawieszenie będzie obowiązywać do czasu usunięcia naruszenia po odpowiednim powiadomieniu przez PM.

7. OCHRONA LINII

7.1. Zasadą PM jest poszanowanie i ochrona linii sponsorskiej. W trakcie trwania Umowy Dystrybucyjnej oraz przez 12 miesięcy po jej zakończeniu nie wolno nakłaniać osób ani firm już zarejestrowanych w linii sponsorskiej PM do zmiany linii sponsorskiej na inną. Zabronione jest również używanie nazwiska małżonka, krewnych, spółki, partnerstwa, funduszu powierniczego lub jakichkolwiek innych nazw osób trzecich w celu obejścia niniejszego przepisu.

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 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. Dystrybutor, który zakończył współpracę lub z niej zrezygnował zgodnie z artykułem 2.2., może zostać ponownie zarejestrowany jako Dystrybutor wyłącznie po złożeniu nowego wniosku oraz jeśli (a) będzie ponownie sponsorowany przez swojego poprzedniego sponsora lub (b) minęło co najmniej 12 miesięcy od zakończenia współpracy. Dystrybutor, który został usunięty z systemu z powodu braku aktywności (12 miesięcy bez osobistego obrotu), może zostać ponownie zarejestrowany na podstawie nowego wniosku, tj. nie tylko pod byłym sponsorem, ale w dowolnej linii pod dowolnym sponsorem.

7.3. Rejestracja krewnych i małżonków podlega szczególnym zasadom, które można znaleźć w Strefie Partnera na stronie www.pm-international.com w sekcji FAQ „Rejestracja członków rodziny”.

7.4. Ochrona linii dotyczy również klientów uczestniczących w Programie Bezpośredniej Obsługi Klienta. Każdy zarejestrowany klient może dokonać nowej rejestracji pod nowym sponsorem dopiero po upływie 6 miesięcy od ostatniego zamówienia produktów FitLine.

8. UDZIAŁ W POSTĘPOWANIU MEDIACYJNYM

Jako Dystrybutor jesteś zobowiązany do polubownego rozwiązywania wszelkich sporów wynikających z umowy zawartej online. Jeżeli problem nie zostanie rozwiązany zadowalająco dla klienta, powinien on skontaktować się z właściwym stowarzyszeniem zajmującym się sprzedażą bezpośrednią. Stowarzyszenie to podejmie próbę pośredniczenia między Tobą a Twoim klientem.

Jeśli nie uda się w ten sposób osiągnąć polubownego rozwiązania, zgadzasz się na udział w pozasądowym postępowaniu arbitrażowym przed Ogólnokrajową Komisją ds. Polubownego Rozstrzygania Sporów przy Centrum Mediacji e.V., Straßburger Straße 8, 77694 Kehl (www.verbraucher-schlichter.de).

Ponadto postępowanie regulowane jest przez przepisy proceduralne oraz regulacje dotyczące kosztów tego organu (<https://www.verbraucher-schlichter.de/schlichtungsverfahren/verfahrensordnung/verfahrensregelung>).

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. 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. POSTANOWIENIA KOŃCOWE

9.1. Stosunek umowny między stronami podlega prawu Republiki Federalnej Niemiec, bez względu na jakiegokolwiek bezwzględnie obowiązujące przepisy prawa kraju, w którym zamieszkuje Dystrybutor.

9.2. Sądem właściwym do rozstrzygania wszelkich sporów jest sąd w Speyer, w przypadku gdy Dystrybutor nie jest rezydentem ani nie ma stałego miejsca pobytu w Republice Federalnej Niemiec w chwili zawarcia niniejszej Umowy lub wszczęcia postępowania sądowego; prawo jednej strony umowy do wszczęcia postępowania sądowego przeciwko drugiej stronie w jej jurysdykcji pozostaje nienaruszone.

9.3. Wymóg formy pisemnej, ustalony umownie, jest również spełniony przez przesłanie dokumentu faksem lub e-mailem, z wyjątkiem powiadomienia o rozwiązaniu umowy z ważnych przyczyn, które musi zostać doręczone listem poleconym.

9.4. Oprócz niniejszego Regulaminu Dystrybutora, zastosowanie mają również następujące zasady PM, które można znaleźć w Strefie Partnera na stronie www.pm-international.com i które Dystrybutor wyraźnie uznaje za część umowy dystrybucyjnej:

- Biznes Plan
- Zasady korzystania z Internetu i mediów społecznościowych
- Prawo do odstąpienia od umowy
- Wytyczne dla Team Partnerów dotyczące używania znaków towarowych, logo, marek i nazw
- Deklaracja ochrony danych
- Kodeks biznesu i etyki

Czerwiec 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.

June 2026