PM-International AG

Einfach. Erfolgreich.

Vorzugsbestellung auswählen und Sofortverdienst sichern

KEIN RISIKO da 30 Tage Rückgaberecht PM-International Zufriedenheitsgarantie

1. Schritt Vorzugsbestellung auswählen

Abo-Start (Lieferung erfolgt alle 3 Monate)

A

Inkl. Starter-Kit*
mit Vorführprodukt
im Wert von über € 70,–

3x FitLine Optimal-Sets

€ 95,54 Einmalig ☐

3 x Basics, Activize und Restorate
Vorteilsabo ab Folgemonat nur €76,64

ODER

Im 4. Monat folgt die nächste 3-Monats-Abo Lieferung.

Demo-Produkt

€ 95,54 Einmalig ☐

3 x PowerCocktail und Restorate
Vorteilsabo ab Folgemonat nur €76,64

Manager-Start (Abo-Lieferung ab Folgemonat)

oder B

Über € 820,–
Ihr Preis € 451,80
Inkl. Starter-Kit*
mit Vorführprodukten
im Wert von über € 170,–

6x FitLine Optimal-Sets

Schnellstart, 50 % Mehrverdienst, € 180,– verdienen ☐

6 x Basics, Activize und Restorate
Vorteilsabo ab Folgemonat nur €76,64

Ein Set für Sie und 5 Sets für Ihre ersten fünf Kunden

ODER

Demo-Produkt

Schnellstart, 50 % Mehrverdienst, € 180,– verdienen ☐

6 x PowerCocktail und Restorate
Vorteilsabo ab Folgemonat nur €76,64

Vorteilsabo

- Unser Vertrauen in Sie! Ihr Optimal-Set erhalten Sie sofort für 3 Monate. Sie bezahlen bequem monatlich.
- Umweltfreundlich (weniger Verpackung)
- 2x Versandpauschale gespart (ca. €11,80,-)
- Kostenloser, personalisierter Internetauftritt – Back Office, Freischaltung: www.pm-start.com
- Nur 1x alle 3 Monate Postzustellung/Abholung
- Maximale Resultate, da Zellerneuerung alle 90 Tage stattfindet
- Sie erhalten Ihr Optimal-Set über € 8.- günstiger – Monat für Monat

Vorteilsabo jederzeit kündbar

2. Schritt Zusatzprodukte sichern – bis 50 % sparen

Mit einer individuellen Bestellung können Sie Online starten

Abo	Einzeln	Andere			
		2 Bestseller zum reduzierten Preis! Nur einmalig und heute mit Ihrem Antrag bestellbar!			
/		Ultimate Young	statt ~~€102,50~~	Ihr Kennenlernpreis	nur € 50,50
/		FitLine Yoghurt-Bereiter – 6 Beutel FitLine Feel Good Yoghurt-Drink	statt ~~€ 45,20~~	Ihr Kennenlernpreis	nur € 22,60
		Activize Oxyplus 1x Monatspackung			

Abo bereits vorhanden

um Ihre Produkte und Geschäft jederzeit und überall zu präsentieren. Ideale Größe um Vorführprodukte Activize und Ultimate Young (kostenlos im Schnellstart enthalten) mit zu nehmen.

Lieferung: ☐ Abholung im DSC ☐ Bestellung bitte zusenden

Zahlung per: ☐ Kreditkarte

Name des Karteninhabers

Karten-Nr. | gültig bis (MM/JJ) | Sicherheits-Nr. (die letzten 3 (AmEx 4) Nummern auf der Rückseite)

☐ per SEPA-Lastschrift*

Name des Kontoinhabers

Kreditinstitut

IBAN

Datum | Unterschrift Karten-/Kontoinhaber

☐ Nachnahme/bar im DSC

*SEPA-Lastschriftmandat: Ich ermächtige die PM-International AG, Zahlungen von meinem Konto mittels Lastschrift einzuziehen. Zugleich weise ich mein Kreditinstitut an, die von der PM-International AG auf mein Konto gezogenen Lastschriften (in den nächsten 7 Tagen) einzulösen. Hinweis: Ich kann innerhalb von acht Wochen, beginnend mit dem Belastungsdatum, die Erstattung des belasteten

Bitte im Umschlag einsenden an:

PM-International AG
Vertriebsleitung
An der Hofweide 17
D-67346 Speyer

Telefon
+49 (0)6232 296-212
Fax
+49 (0)6232 296-122
E-Mail

Art.Nr. 02084449DE © 2020 by PM-International AG | Alle Preise inkl.ges. MwSt. zzgl. Versandpauschale • PM.TeamPartnerApplication.FORM.0920.DE.P3

Blatt 2

Vertriebspartnerregeln der PM-International AG (PM), Stand Februar 2020

1. Rechtsstellung des Vertriebspartners

1.1 Der Vertriebspartner ist selbstständiger Gewerbetreibender, der durch den Vertrieb von PM Produkten unternehmerische Einkünfte erzielen will.

1.2 Bei seiner Vertriebstätigkeit kann der Vertriebspartner in eigenem Namen PM-Produkte an Endverbraucher verkaufen sowie an Endverbraucher, die PM-Produkte unmittelbar über PM beziehen, an PM vermitteln (Kundendirektprogramm) sowie als Sponsor neue Vertriebspartner an PM vermitteln.

1.3 Der Vertriebspartner hat keine Tätigkeitsverpflichtung und bestimmt Ort, Art, Zeit und Umfang seiner Tätigkeit frei, eigenverantwortlich und ohne jede Weisungen. Der Vertriebspartner hat alle mit seinem Geschäft zusammenhängenden Kosten selbst zu tragen. Als Unternehmer ist er für die Erfüllung aller sich aus seiner Tätigkeit ergebenden gesetzlichen Pflichten (Gewerbeanmeldung, Einkommensteuer, Umsatzsteuer, Sozialversicherungsrecht, Wettbewerbsrecht) selbstverantwortlich.

1.4 Der Vertriebspartner übt seine Vertriebstätigkeit im Nebenberuf aus; stellt er fest, dass dies nicht mehr der Fall ist, hat er dies PM mitzuteilen.

2. Beginn und Ende der Vertriebspartnerschaft

2.1 Die Vertriebspartnerschaft setzt einen vollständig und leserlich ausgefüllten Antrag des Vertriebspartners voraus; sie ist rechtswirksam vereinbart, sobald der entsprechende Antrag durch PM angenommen wurde. Eine Bestellung von PM-Produkten ist nicht erforderlich. PM wird den Vertriebspartner unverzüglich über die Annahme seines Antrags informieren.

2.2 Der Vertriebspartner kann innerhalb von 30 Tagen ab Kenntnis der Annahme seines Antrags ohne Angabe von Gründen durch schriftliche Erklärung gegenüber PM vom Vertrag zurücktreten. Nach einem Rücktritt kann er alle als Vertriebspartner bezogenen PM-Produkte zurückgeben und PM erstattet die dafür geleisteten Zahlungen in voller Höhe.

2.3 Die Vertriebspartnerschaft läuft auf unbestimmte Zeit, sie kann jederzeit mit gesetzlicher Frist ordentlich gekündigt werden. Das Recht zur außerordentlichen Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt. Verstößt der Vertriebspartner gegen seine Verpflichtungen nach 4.1, 4.2 und 5.2 der Vertriebspartnerregeln, sieht PM dies regelmäßig als einen wichtigen Grund zur Kündigung an.

2.4 Im Todesfalle kann die Vertriebspartnerschaft auf den Ehegatten, ein Kind oder einen der Eltern übertragen werden, wenn die Übertragung schriftlich und übereinstimmend von allen Erben beantragt wird, der Begünstigte die PM Vertriebspartnerregeln in ihrer aktuellen Fassung akzeptiert und PM schriftlich zustimmt, wobei die Zustimmung nur aus wichtigem Grunde verweigert werden kann.

3. Bonusansprüche des Vertriebspartners

3.1 Für die Vermittlung von Endkunden im Kundendirektprogramm sowie für die Einarbeitung, Schulung und Betreuung vermittelter neuer Vertriebspartner als Sponsor hat der Vertriebspartner Anspruch auf Bonus. Voraussetzungen und Höhe des Bonus ergeben sich aus dem PM Marketing-Plan in seiner bei der Vermittlung gültigen Fassung; PM hat insoweit ein Bestimmungsrecht, das von PM im jeweils gültigen Marketing Plan einheitlich für alle Vertriebspartner ausgeübt wird.

3.2 PM rechnet über den Bonus monatlich ab. Abweichend von der Regelung des § 87a Abs. 1 HBG entsteht der Provisionsanspruch des Vertriebspartners mit der Bezahlung der Ware. Im Übrigen und soweit in den Vertriebspartnerregeln nichts Abweichendes geregelt ist, gelten die gesetzlichen Regelungen. Die Abrechnung erfolgt nur dann mit Umsatzsteuer, wenn der Vertriebspartner PM zuvor schriftlich und unter Angabe seiner Steuernummer und des zuständigen Finanzamtes mitgeteilt hat, dass er zum Vorsteuerausweis berechtigt ist. Die Abrechnung wird per E-Mail übersandt, wünscht der Vertriebspartner die Übermittlung per Post, fällt pro Abrechnung eine Verwaltungspauschale von 5,00 € an. Die Auszahlung des Bonus erfolgt spätestens zum 20. des Folgemonats. Ergibt die monatliche Abrechnung des Bonus einen Betrag von weniger als 5,00 € netto, erfolgt keine Auszahlung und der Anspruch verfällt.

4. Anderweitige Vertriebstätigkeit des Vertriebspartners

4.1 Ohne vorherige schriftliche Zustimmung von PM ist es dem Vertriebspartner nicht gestattet, für ein Konkurrenzunternehmen von PM tätig zu sein. Als Konkurrenzunternehmen von PM gelten alle Unternehmen, die Waren oder Dienstleistungen im persönlichen Direktvertrieb oder über ein Network-Marketing-System anbieten, sowie, unabhängig vom Vertriebsweg, alle Unternehmen, deren Produkte ganz oder teilweise in einem Konkurrenzverhältnis zu PM-Produkten stehen.

4.2 Der Vertriebspartner ist verpflichtet, jede zulässige Vertriebstätigkeit für ein anderes Unternehmen von seiner Tätigkeit für PM und mit PM-Produkten vollständig getrennt zu halten. Er darf dabei weder auf seine Tätigkeit für PM und seinen Status als PM Vertriebspartner hinweisen, noch die Waren und Dienstleistungen des anderen Unternehmens gemeinsam mit PM-Produkten anbieten, noch andere Vertriebspartner von PM in irgendeiner Form veranlassen Waren oder Dienstleistungen dieses anderen Unternehmens zu beziehen oder ihrerseits anstatt oder neben der Tätigkeit für PM für das andere Unternehmen tätig zu sein.

5. Bezug und Vertrieb von PM-Produkten

5.1 Der Vertriebspartner bestellt und bezieht die PM-Produkte ausschließlich unmittelbar über PM. Der Bezug von PM-Produkten von einem anderen Vertriebspartner ist nicht gestattet.

5.2 Der Vertriebspartner verkauft PM-Produkte ausschließlich im persönlichen Direktvertrieb an Endkunden. Ein Vertrieb über Einzelhandelsgeschäfte, auf Märkten, Messen, Internetauktionen und ähnlichen Verkaufsveranstaltungen ist nicht gestattet.

5.3 Der Vertriebspartner ist verpf lichtet, von ihm an einen Endkunden verkaufte PM-Produkte innerhalb von 30 Tagen nach Auslieferung zurückzunehmen; die Angabe besonderer Gründe durch den Kunden bedarf es dazu nicht, es genügt das bloße Nichtgefallen (PM-Zufriedenheitsgarantie). Nach einer Rücknahme überlässt der Vertriebspartner dem Endkunden die Wahl zwischen Umtausch, Gutschrift oder Erstattung des gezahlten Kaufpreises.

5.4 Der Vertriebspartner entscheidet frei, ob und in welcher Menge er bei PM bestellt. Eine Mindestabnahmepflicht besteht nicht. Die Rückgabe bezogener PM-Produkte an PM ist nach Maßgabe der PM-Rückgaberegel, die im internen Partnerbereich unter www.pm-international.de eingesehen werden können, möglich.

5.5 Alle Bestellungen des Vertriebspartners erfolgen nach der zum Zeitpunkt der Bestellungen gültigen Preisliste von PM. Die Preise verstehen sich regelmäßig zuzüglich Umsatzsteuer sowie Porto- und Versandkosten, soweit diese anfallen. Vor jeder Auslieferung von Produkten muss deren Zahlung sichergestellt oder erfolgt sein. Dies kann per SEPA Lastschrift, Belastung einer Kreditkarte, Lieferung gegen Nachnahme oder Barzahlung bei Abholung erfolgen.

6. Weitere Pflichten des Vertriebspartners / Vertragsstrafe

6.1 Der Vertriebspartner wird bei seiner Tätigkeit stets als selbständiger und eigenverantwortlicher Gewerbetreibender auftreten und jeden Anschein vermeiden, er könne ein Angestellter von PM sein oder sei berechtigt, im Namen von PM Erklärungen abzugeben.

6.2 Soweit PM Mitglied nationaler und internationaler Verbände für Direktvertrieb ist, hat der Vertriebspartner bei der Ausübung seines Geschäftes die von diesen Verbänden aufgestellten Verhaltensstandards für die Mitglieder und deren Vertriebsrepräsentanten strikt einzuhalten; PM wird dem Vertriebspartner einschlägige und einzuhaltende Verhaltensstandards unverzüglich mitteilen.

6.3 Alle Äußerungen des Vertriebspartners über PM und die PM-Produkte müssen im Einklang mit den Vorgaben von PM, insbesondere dem Produktkatalog, den Produktetiketten und sonstigen Produktinformationen stehen. In keinem Fall darf der Vertriebspartner PM-Produkten eine therapeutische oder heilende Wirkung zuschreiben.

6.4 Ein Vertriebspartner darf keine Änderungen an den PM-Produkten oder ihrer Verpackung vornehmen und auch nicht zulassen, dass Dritte solche Änderungen vornehmen. Das Anbringen eines Aufklebers mit den Adressdaten des Vertriebspartners auf Verpackungen ist zulässig, solange dadurch keine Werbeaussagen oder Produktinformationen überklebt werden.

6.5 Der Vertriebspartner wird bei der Werbung für PM und für den Vertrieb von PM-Produkten nur die von PM herausgegeben Produktinformationen, Verkaufsmaterialien und Verkaufshilfen verwenden und, soweit Werbung und Vertrieb über das Internet erfolgen, nur den von PM den Vertriebspartnern zur Verfügung gestellten Internetshop einsetzen. In selbst erstellten Werbematerialien und einer selbst erstellten Webseite darf der Vertriebspartner weder einen Bezug zu PM oder PM-Produkten herstellen noch Marken oder andere gewerbliche Schutzrechte von PM nutzen. Im Übrigen gelten die PM-Internetrichtlinien, die unter www.pm-international.de eingesehen werden können.

6.6 Für jeden Verstoß gegen seine Pf lichten nach Nr. 4.1, 4.2, 5.1, 5.2, 6.3, 6.4 und 6.5 der Vertriebspartnerregeln verwirkt der Vertriebspartner eine an PM zu zahlende Vertragsstrafe, deren Höhe im Einzelfall von PM unter Berücksichtigung der Bedeutung des Verstoßes und des Einkommens des Vertriebspartners festgelegt wird. Weitere Ansprüche, insbesondere auf Unterlassung und Schadenersatz, werden durch die Geltendmachung der Vertragsstrafe nicht berührt.

6.7 Jeder Vertriebspartner hat sowohl bei seinen allgemeinen Werbemaßnahmen wie bei der Werbung neuer Vertriebspartner die einschlägigen gesetzlichen Regelungen sowie die allgemein anerkannten Verhaltensstandards des Direktvertriebes anzuerkennen und einzuhalten. Daraus ergibt sich insbesondere ein ausdrückliches Verbot jeder Form des „Spamming" und des systematischen Abwerbens von Vertriebspartnern anderer Unternehmen. Ein Verstoß hiergegen wird von PM konsequent verfolgt, bis hin zur Kündigung. PM hat hierzu eine allgemeine Verhaltensregel aufgestellt, die jederzeit strikt einzuhalten ist und im internen Partnerbereich unter www.pm-international.de eingesehen werden kann.

7. Linienschutz

7.1 Grundsatz von PM-International ist die Einhaltung und der Schutz der Sponsorlinie. Ein Vertriebspartner, der seine Vertriebspartnerschaft gekündigt hat, kann nur dann wieder als Vertriebspartner angenommen werden, wenn er einen neuen Antrag stellt und a) von seinem ehemaligen Sponsor gesponsert wird oder b) mindestens 12 Monate seit seiner Kündigung vergangen sind. Ein Vertriebspartner, der im Zuge einer Löschung als inaktiver Vertriebspartner (12 Monate ohne Eigenumsatz) ausstrukturiert wird, kann in Verbindung mit einem neuen Antrag frei neu registriert werden, d.h. nicht nur unter seinem ehemaligen Sponsor, sondern in einer beliebigen Linie unter einem beliebigen Sponsor.

7.2 Der Linienschutz gilt auch für Kunden im Kunden-Direkt-Programm. Der Linienschutz für Kunden hat 6 Monate Gültigkeit.

7.3 Die Registrierung von Verwandten / Ehepartnern unterliegt Regelungen, die in den FAQ's im TP-Room downloadbar sind.

8. Verpflichtung zur Teilnahme am Streitschlichtungsverfahren

Sie als Vertriebspartner sind dazu verpflichtet, etwaige Meinungsverschiedenheiten aus einer online geschlossenen Vertragsbeziehung auf einvernehmliche Weise beizulegen. Sollte das Problem nicht zur Zufriedenheit des Kunden gelöst werden, soll er sich bitte an den Bundesverband Direktvertrieb Deutschland e.V. (BDD) (https://www.direktvertrieb.de/) wenden. Der BDD wird versuchen, zwischen Ihnen und Ihrem Kunden zu vermitteln.

Sofern eine einvernehmliche Lösung auch auf diesem Wege nicht zu erreichen ist, sind Sie im Folgenden bereit, an einem außergerichtlichen Schlichtungsverfahren bei der Universalschlichtungsstelle des Bundes am Zentrum für Schlichtung e.V., Straßburger Straße 8, 77694 Kehl, teilzunehmen (www.verbraucher-schlichter.de). Im Weiteren richtet sich das Verfahren nach der Verfahrens- und Kostenregelung dieser Stelle (https://www.verbraucher-schlichter.de/schlichtungsverfahren/verfahrensordnung/verfahrensregelung).

9. Schlussbestimmungen / Änderungen/Einwilligung zur Datenverarbeitung

9.1 Die vertraglichen Beziehungen der Parteien unterliegen dem Recht der Bundesrepublik Deutschland.

9.2 Gerichtsstand für alle Streitigkeiten der Parteien ist Speyer, wenn der Vertriebspartner bei Abschluss dieses Vertrages oder bei Einleitung des gerichtlichen Verfahrens in der Bundesrepublik Deutschland weder einen Wohnsitz noch einen gewöhnlichen Aufenthaltsort hat; das Recht einer Vertragspartei, die andere Partei an ihrem allgemeinen Gerichtsstand in Anspruch zu nehmen, bleibt unberührt.

9.3 Eine vertraglich vereinbarte Schriftform wird auch durch Telefax oder E-Mail gewahrt.

9.4 Eine Änderung der Vertriebspartnerregeln wird PM dem Vertriebspartner schriftlich bekannt geben. Die Änderungen gelten als genehmigt, wenn der Vertriebspartner nicht innerhalb von drei Wochen nach Bekanntgabe der Änderung schriftlich widerspricht. Auf diese Folge wird ihn PM bei der Bekanntgabe der Änderung besonders hinweisen.

9.5 Ich stimme zu, dass meine personenbezogenen Daten, welche die geschäftliche Zusammenarbeit und die Vertragserfüllung betreffen durch PM mit automatisierten Verfahren erhoben, gespeichert, verarbeitet und genutzt werden. Diese Daten können zum vorgenannten Zweck auch an meine Sponsorlinie und an die PM-International AG, Luxembourg weitergegeben werden. Ich bin auch einverstanden, dass PM über mich eine Bonitätsauskunft einholt, wenn ich für Zahlungen Lastschrifteinzug auswähle. Ich weiß, dass ich meine Einwilligung zur Datenspeicherung, Verarbeitung und Nutzung wie oben beschrieben in der Zukunft jederzeit widerrufen kann.

9.6 Der Schutz Ihrer persönlichen Daten und Ihre Privatsphäre sind uns wichtig. Die Europäische Datenschutzgrundverordnung stellt neue Anforderungen an die Verarbeitung von personenbezogenen Daten, an die wir uns seit dem 25. Mai 2018 i. S. d. Art. 14 Europäische Datenschutzgrundverordnung („EU DSGVO") halten, d. h. Informationen zum Geschäftszweck, zu Zwecken der Datenspeicherung, zu den Datenempfängern, zu unserem Datenschutzbeauftragten, ihrem Selbstauskunftsrecht, zum Anspruch auf Löschung oder Berichtigung etc. finden Sie in unserer Datenschutzerklärung unter folgendem Link (https://www.pminternational.com/de/datenschutz/footer/lang=de).

art.Nr. 02090449DE © 2020 by PM International AG • PM.TeamPartnerApplication.FOFM.0920.DE.P3

Einfach. Erfolgreich.

Vertriebspartner-Antrag

Die PM-International AG ist in mehr als 40 Ländern tätig!

- Familienunternehmen mit 27 Jahren Erfahrung und bewährter Sicherheit
- Patente, das Nährstoff-Transport-Konzept (NTO) und hochwertige Produkte made in Germany helfen Ihnen verkaufen
- Produktion nach höchstem Standard (GMP)
- Top-Reputation durch Top-Sportler im einzigartigen PM-Sportmarketing-Programm
- Fairer Direktvertrieb - TÜV-zertifiziert
- Soforteinkommen durch Einzelhandel und bis zu sechs parallele Einkommen
- Autoprogramm, Reiseincentives und einzigartiger PM-Pensionsplan
- Rechtmäßigkeit des PM-Marketingplanes gerichtlich bestätigt.
- Deutsches Servicecenternetz (DSC)
- Hochwertige Produkte für Ihren langfristigen Verkaufserfolg

Antrag

Hiermit beantrage ich, kostenlos als Vertriebspartner der PM-International AG tätig werden zu können.

Bemerkung Sponsor: Kunden-Nr. 59803767

☒ Frau ☐ Herr

Vorname: Natascha — Name: Meints

Geburtsdatum (TT.MM.JJ): 12.06.88 — Straße: Aschwardener Str. 18

PLZ: 28790 — Ort: Schwanewede

Telefon: 04296/2204931 — Mobil: 0170/9389707

E-Mail-Adresse: natascha.wulst@gmx.de

Bitte im Umschlag einsenden an:

PM-International AG
Vertriebsleitung
An der Hofweide 17
D-67346 Speyer

Telefon
+49 (0)6232 296-212
Fax
+49 (0)6232 296-122
E-Mail
ba@pm-international.de

Ich akzeptiere die Vertriebspartnerregeln der PM-International AG (PM) und willige in die Erhebung, Verarbeitung und Nutzung meiner Daten wie darin beschrieben ein.

Schwanewede, 24.1.2021 — X N. Meints

Ort, Datum — Unterschrift Antragsteller (Mindestalter 18 Jahre)

Ich bestätige die Richtigkeit der obigen Angaben. Ich versichere, meine Verantwortung dem Antragsteller gegenüber im Sinne der PM-Arbeitsweise zu erfüllen und dem o.g. Antragsteller meine volle Unterstützung zukommen zu lassen.

25.01.2021 — X L. Richter — 40353080

Ort, Datum — Unterschrift Sponsor — Vertriebspartner-Nr. des Sponsors

Blatt 1 | ORIGINAL bleibt bei PM-International AG | DURCHSCHLAG ist für Antragsteller Art.Nr. 0209449DE © 2020 by PM-International AG • PM.TeamPartnerApplication.FOHM.0020.DE.P3