



**EUROPEES KADERBELEID VOOR
KWALITEITSCONTROLE
Bedrijf Support Materiaal (BSM)**

Europees Kaderbeleid voor Kwaliteitscontrole Bedrijf Support Materiaal (BSM)

Dit Beleid wordt toegepast en uitgelegd in overeenstemming met contractuele afspraken tussen Amway Business Owners (ABO's) en individuele Amway filialen in Europa (in dit Beleid de "Europese Amway filialen" genoemd). Dit Beleid vervangt alle eerdere Beleidslijnen van Amway over dit onderwerp, en is vanaf 1 september 2013 van kracht in alle markten van Europa, met uitzondering van Oekraïne, Rusland en Groot-Britannië/Ierland. Dit Beleid is van toepassing in alle Europese Amway filialen waar gewerkt wordt met het Amway Sales & Marketing Plan. Dit Beleid vervangt alle eerdere Beleidslijnen van Amway over dit onderwerp. Het is een onderdeel, en geen vervanging, van de bestaande Zakelijke Voorwaarden van Amway, de Gedragsregels of overige Amway Beleidslijnen.

De definitie van Bedrijf Support Materiaal ("BSM") is bedoeld om breed uitgelegd te worden en omvat bijvoorbeeld: Drukwerk, audio-visuele en multi-mediaproducties, internetproducten en diensten zoals webinars Amway erkenningen en beloningssystemen, vergaderingen en andere evenementen en andere materialen of apparatuur ter ondersteuning van informatie over of verkoop van Amway-producten of diensten, evenals waardebonnen, tegoedbonnen, tickets of automatisch doorlopende bestellingen/abonnementen met betrekking tot het bovenstaande.

ABO's zijn volgens hun contract met Amway en het Sales & Marketing Plan van Amway verantwoordelijk voor de training en motivatie van de personen die door hen worden gesponsord. Sommige ABO's kunnen besluiten dat Bedrijf Support Materiaal daarbij een nuttig hulpmiddel kan zijn voor ABO's bij het bouwen van een winstgevende Amway Business.

De Europese Amway filialen streven er voortdurend naar de kwaliteit van BSM die geassocieerd wordt met de Amway merken en goodwill alsmede hun geschiktheid voor de Amway Business te waarborgen, de reputatie van Amway en het Amway Sales & Marketing Plan te beschermen, en ervoor te zorgen dat BSM op de juiste manier en in relatie tot de Amway Business wordt gepromoot. Als onderdeel van dat streven, heeft Amway procedures voor kwaliteitscontrole opgesteld, gericht op promotie en verkoop van BSM door ABO's aan andere ABO's ("Kwaliteitscontrole").

De normen van Amway inzake Kwaliteitscontrole worden uitgebreid beschreven in de Gedragsregels van Amway, en/of andere officiële beleidsinitiatieven van Amway filialen en in dit BSM-Beleid.

De normen voor Kwaliteitscontrole van Amway vereisen tenminste dat de kwaliteit van het BSM: de beschermbaarheid, de reputatie en het onderscheidend vermogen van de AMWAY-merken in stand houdt; het publiek in het algemeen en de consument in het bijzonder beschermt tegen misleiding en verwarring; een minimum standaard vertegenwoordigt, in overeenstemming met de kwaliteit van Amway-producten en -diensten; de integriteit

en het behoud van het Amway-bedrijf waarborgt en de naam, reputatie en goodwill van Amway beschermt.

Iedere ABO dient zijn eigen beslissingen te nemen inzake de aanschaf van BSM, op basis van hetgeen die ABO noodzakelijk vindt voor het bouwen van zijn eigen Amway Business. Niettemin, moet de verkoop en promotie van BSM door ABO's aan andere ABO's te allen tijde redelijk zijn. Amway beschouwt het in strijd met haar reputatie, niet in het belang van ABO's, en in strijd met de grondbeginselen van de Amway Business, als ABO's Bedrijf Support Materiaal verkoopt of promoot aan andere ABO's in hoeveelheden of tegen kosten die redelijke niveaus overschrijden.

ABO's mogen niet, direct of indirect via anderen, BSM produceren, promoten, verkopen of winst maken uit de verkoop aan andere ABO's van BSM dat in overtreding is met de voorschriften van het Europees Kaderbeleid voor Kwaliteitscontrole Bedrijf Support Materiaal of van toepassing zijnde wetgeving.

Geen enkel beleid of regel kan ieder mogelijk scenario beschrijven dat kan leiden tot misbruik van BSM. Derhalve behoudt Amway zich het recht voor misbruiken van BSM per geval te behandelen en dit Beleid te interpreteren in overeenstemming met Hoofdstuk 11 van de Zakelijke Voorwaarden van Amway.

Amway behoudt zich het recht voor om het Europees Kaderbeleid voor Kwaliteitscontrole van Bedrijf Support Materiaal en de gebruikte termen, te allen tijde te wijzigen, aan te vullen in overeenstemming met regel 1.3 van de Amway Gedragsregels.

SPECIFIEKE BEPALINGEN INZAKE KWALITEITSCONTROLE

I. ALGEMENE BEPALINGEN INZAKE BSM

- 1. Garantie voor succes:** ABO's die direct of indirect profiteren van BSM en dit promoten, gebruiken, verkopen of distribueren mogen niet de suggestie wekken of impliceren dat het gebruik van BSM succes garandeert. Al het BSM moet duidelijk aangeven dat (1) het gebruik en de aankoop van al dergelijk soort materiaal geheel vrijwillig is, (2) dat het gebruik van dergelijk soort materiaal geen garantie voor succes is en

(3) dat de materialen niet onder verantwoordelijkheid van Amway zijn geproduceerd.

2. Redelijke uitgaven, gebruik van BSM en het Bijwonen van Evenementen en webinars. De uitgangspunten van Amway zijn dat de promotie van en uitgaven aan BSM die niet redelijk zijn en niet in de juiste verhouding staan tot de persoonlijke doelstellingen van de ABO en de gedemonstreerde financiële en zakelijke mogelijkheden en redelijke winstverwachtingen betreffende een Amway Business, in strijd zijn met de individuele belangen van iedere ABO, schade toe brengen aan Amway's reputatie en een bedreiging zijn voor het publieke beeld en het voortbestaan van de Amway Business op de lange termijn.

2.1 Vereisten inzake Promotie van BSM aan nieuwe ABO's:

De volgende vereisten zijn van toepassing op al het BSM met uitzondering van Belangrijke Evenementen. De ABO's mogen aan nieuwe ABO's geen BSM in onredelijke hoeveelheden verkopen of de aankoop ervan promoten. Amway beschouwt overschrijding van de volgende bedragen per zending aan een Amway Business Owner onredelijk:

- voor West-Europa 50 euro gedurende de eerste twee weken na registratie bij Amway;
- voor West-Europa 85 euro gedurende elk van de eerste drie maanden na registratie bij Amway, met een maximum totale uitgave van 255 euro in de eerste drie maanden;
- voor Centraal / Oost-Europa 25 euro gedurende de eerste twee weken na registratie bij Amway;
- voor Centraal / Oost-Europa 50 euro elk van de eerste drie maanden na registratie bij Amway, met een maximale totale uitgave van 150 euro in de eerste drie maanden.

De definitie van Centraal / Oost-Europa zoals genoemd in dit Beleid, omvat de landen Roemenië, Polen, Tsjechië, Slovenië, Kroatië, Slowakije, Hongarije en Turkije.

Deelname door ABO's aan abonnementen op BSM in de eerste drie maanden na registratie bij Amway, is niet toegestaan. Programma's op basis van doorlopende automatische bestellingen, waarvoor de ABO te allen tijde zijn deelname kan opzeggen, zijn wel toegestaan.

3. Kwitantie: ABO's die BSM verkopen dienen de ABO die ze koopt een kwitantie te geven met daarop (a) de verkoper, (b) een beschrijving van het gekochte product, (c) de gekochte hoeveelheid en (d) het betaalde bedrag (incl. btw) en (e) eventuele wettelijk vereiste aanvullende gegevens.

4. BSM-Terugkoopbeleid voor eindgebruikers: ABO's die ervoor kiezen om BSM te verkopen zijn verplicht om de eindgebruikers voorafgaand aan de verkoop duidelijk in te lichten over de voorwaarden van hun terugkoopbeleid. De algemene voorwaarden van het terugkoopbeleid moeten overeenstemmen met de geldende wetgeving en dit Europees Kaderbeleid voor Kwaliteitscontrole Bedrijf Support Materiaal.

4.1 De Amway Tevredenheidsgarantie en Terugkoopregel GELDEN NIET voor BSM.

4.2 Het terugkoopbeleid voor eindgebruikers mag in geen geval ongunstiger zijn dan de volgende voorwaarden:

- a) BSM, uitgezonderd tickets, moet in aanmerking komen voor terugbetaling volgens commercieel aanvaardbare voorwaarden, tot maximaal 30 dagen na de verkoop van de BSM op voorwaarde dat de betreffende producten in een ongebruikte staat zijn en/of ongeopende verpakking hebben.
- b) Tickets die zijn gekocht voor een bepaald evenement, komen in aanmerking voor terugbetaling tot 4 weken voorafgaand aan het evenement.
- c) Tickets voor evenementen die niet hebben plaatsgevonden, komen altijd in aanmerking voor terugbetaling.
- d) De terugbetaling moet de kosten dekken van hetgeen verband houdt met de toegang tot de bijeenkomst of het evenement, exclusief additionele kosten (transport, maaltijden, hotel).
- e) Abonnementen: Kopers van abonnementen hebben recht op terugbetaling voor de ongebruikte volledige maanden van vooruit betaalde abonnementen.
- f) Downloadbare digitale bestanden: Kopers die ontevreden zijn over downloadbare digitale bestanden hebben recht op een vervangende download van gelijke waarde binnen 30 dagen. De organisator van de bijeenkomst of het evenement dient te zorgen voor een geschillencommissie en een verantwoordelijke aan te wijzen voor de afhandeling van retourzendingen en terugbetalingen. Voor de terugbetaling kan van de koper gevraagd worden dat hij een aankoopbewijs overlegt.

4.3 Controle terugbetalingsbeleid: Op verzoek van Amway, zullen de ABO's een eventueel terugkoopbeleid ter controle aan Amway overleggen, samen met bewijs dat het beleid is ingevoerd en consequent kenbaar wordt gemaakt, en dat het terugbetalingsbeleid wordt ondersteund conform deze Regel.

5. Verantwoordelijkheid van ABO's. ABO's zijn zelf verantwoordelijk om ervoor te zorgen dat het BSM dat zij promoten of verkopen, voldoet aan de van toepassing zijnde wetten en bepalingen, en aan de Kwaliteitscontrole van Amway. Deze Kwaliteitscontrole van Amway is geen vervanging voor het juridisch (laten) nakijken van BSM door ABO's zelf. ABO's die BSM produceren, promoten, marketingactiviteiten uitvoeren, verkopen of winst maken uit de productie, promotie, marketing of verkoop van BSM, dienen ervoor te zorgen dat deze activiteiten in overeenstemming zijn met de van toepassing zijnde wetgeving en voorschriften, en dat alle goedkeuringen en licenties die nodig zijn om deze activiteiten uit te voeren en dergelijke BSM te produceren, importeren en distribueren, zijn verkregen voordat met deze activiteiten wordt begonnen. Platinum ABO's zijn verantwoordelijk voor scholing en training

van ABO's in hun Groepen wat de voorschriften volgens de Kwaliteitscontrole met betrekking tot BSM betreft, en sponsors zijn verantwoordelijk voor scholing en training van hun directe persoonlijk gesponsorde ABO's. Geen enkele persoon voor wie dit Beleid van toepassing is, zal een andere persoon bijstaan of helpen deze Kwaliteitscontrole te ontduiken.

- 6. Promotie en beloning voor BSM:** Een ABO mag niet, direct of indirect, een andere ABO promoten of belonen, of zelf een beloning of ander voordeel ontvangen in verband met de verkoop of promotie van BSM, dat niet voldoet aan de Gedragsregels van Amway, het Europees Kaderbeleid voor Kwaliteitscontrole Bedrijf Support Materiaal, de Beleidslijnen van Amway en andere kwaliteitscontroles die Amway van tijd tot tijd kan voorschrijven. Een ABO mag zich niet inlaten met een systeem voor de promotie, compensatie of financiële vergoeding voor BSM, dat niet voldoet aan de geldende wetgeving, of dat de reputatie en kostbare goodwill die verbonden zijn met de naam en intellectuele eigendom van Amway zou kunnen schaden of ondermijnen. Een ABO die zich, direct of indirect, bezighoudt met de verkoop of promotie van BSM, mag niet beweren of impliceren dat die activiteit deel uitmaakt van de Amway Business (of andersom), of beweren of impliceren dat de winst of andere voordelen verkregen uit een dergelijke activiteit zijn verkregen dankzij de Amway Business of het Amway Sales & Marketing Plan.
- 7. Medewerking en verificatie:** Op verzoek van Amway dient de ABO de relevante documentatie overleggen waarvan Amway bepaalt dat die nodig is om naleving van deze Regels te verifiëren, inclusief informatie over externe (niet-Amway) verkopers, uitgevers, producenten en distributeurs waarmee ABO's kunnen samenwerken om BSM te creëren of te promoten.

II. SPECIALE BEPALINGEN VOOR BSM (NIET VOOR BIJEENKOMSTEN /EVENEMENTEN)

1. Toestemming vereist:

Al het BSM dient door Amway te worden gecontroleerd en goedgekeurd, voordat het verkocht mag worden aan ABO's. ABO's mogen uitsluitend BSM verkopen dat door Amway is goedgekeurd conform de Zakelijke Voorwaarden van Amway [indien van toepassing]. ABO's mogen uitsluitend BSM kopen, dat is gecontroleerd en goedgekeurd door het Amway filiaal in de markt waar die verkocht zullen worden.

Er mag geen BSM worden verkocht aan Prospects.

1.1 Eventuele autorisatie van Amway dient schriftelijk te zijn. Deze autorisatie zal gelden als een beperkte, niet exclusieve, niet overdraagbare vergunning om eventuele opgenomen

intellectuele eigendom van Amway te gebruiken en/of de BSM te promoten in combinatie met de naam of merken van Amway. De autorisatie kan slechts wegens zwaarwegende redenen door Amway worden ingetrokken, bijvoorbeeld als een productclaim niet meer mag worden gebruikt. Amway informeert in dit geval de ABO / organisatie en geeft uitleg over de beslissing. Tenzij schriftelijk expliciet iets anders wordt verklaard, gelden dergelijke autorisaties en vergunningen uitsluitend in het land waar het Amway filiaal, dat de BSM goedkeurt, gevestigd is en activiteiten ontplooit.

1.2 Inhoud gecontroleerd: ABO's die direct of indirect profiteren van BSM, en deze promoten, gebruiken, verkopen of distribueren, dienen ervoor te zorgen dat het opschrift (Inhoud gecontroleerd) duidelijk vermeld wordt op de BSM, ten teken dat de inhoud is gecontroleerd en goedgekeurd, met daarachter het unieke autorisatienummer dat door Amway wordt verstrekt (op een door Amway specifiek aangegeven plaats en formaat).

1.3 De beoordeling en goedkeuring van BSM door Amway is afhankelijk van de mate waarin wordt voldaan aan Gedragsregels van Amway, het Beleid ten aanzien van Europees Kaderbeleid voor Kwaliteitscontrole van Bedrijf Support Materiaal (beschikbaar op www.amway.nl of www.amway.be de Europese normen voor de beoordeling van BSM, de Beleidslijnen van Amway en andere kwaliteitscontroles die Amway van tijd tot tijd kan voorschrijven.

1.4 ABO's zijn verantwoordelijk voor de naleving van alle wettelijke bepalingen ten aanzien van de inhoud, productie, distributie en promotie van de BSM dat ze verkopen, gebruiken of promoten, of waarvan ze profijt hebben. Daarnaast zijn ze verantwoordelijk voor de naleving van de wettelijke vereisten ten aanzien van de verkoop of overig gebruik ervan.

2. Autorisatie vereist:

2.1 Amway kan naar eigen discretie besluiten om het aantal goedkeuringen in een willekeurig filiaal te beperken.

2.2 Gewoonlijk kunnen uitsluitend ABO's die het niveau van Executive Diamond of hoger hebben bereikt, BSM voorleggen ter controle en goedkeuring. Amway kan echter naar eigen discretie bepalen wie BSM mag voorleggen ter controle en goedkeuring.

2.3 Indien van BSM-lijst: Indien gevraagd, dient een ABO aan Amway een lijst te leveren van al het BSM waarvan hij wil profiteren, of dat hij wil promoten, gebruiken, verkopen of distribueren. Amway zal in het verzoek specifiek vermelden welke informatie moet worden aangeleverd.

III. SPECIALE BEPALINGEN INZAKE BIJENKOMSTEN EN EVENEMENTEN

1.1 Planning van bijeenkomsten en bijwonen ervan door vertegenwoordigers van Amway. Amway kan te allen tijde een kopie opvragen van de planning voor de bijeenkomsten van een ABO die betrekking hebben op Amway.

1.2 Opnames tijdens evenementen: Een ABO mag presentaties door Amway medewerkers op bijeenkomsten opnemen, op voorwaarde dat dit voor persoonlijk gebruik is. Indien de ABO besluit om de opnames te verspreiden, moeten deze worden gecontroleerd en goedgekeurd door Amway.

1.2.1 Opnames van externe sprekers tijdens Amway evenementen: Een ABO mag presentaties door externe medewerkers op evenementen van Amway opnemen, tenzij door Amway anders is bepaald, op voorwaarde dat dit voor persoonlijk gebruik is. Reproductie van deze opnames is streng verboden.

1.2.2 Opnames van sprekers op ABO-evenementen: Opnames van presentaties tijdens ABO-evenementen mogen uitsluitend worden verspreid na controle en goedkeuring van Amway en met instemming van de opgenomen persoon.

1.3 Vereisten voor promotie van belangrijke evenementen:

1.3.1 Autorisatie: Alle Belangrijke Evenementen zijn onderhevig aan autorisatie door Amway, conform de vereisten van de autorisatieprocedure die bekend worden gemaakt aan Amway Leadership.

1.3.2 Co-Branding: Dit houdt in dat alle bijeenkomsten de "co-branding" tussen Amway en de organiserende groep moeten weerspiegelen. Deze "co-branding" moet blijken uit de inhoud van de toespraken, productdisplays, affiches en diverse andere media.

1.3.3 Een belangrijk evenement wordt als volgt gedefinieerd:

- het relevant is voor ABO's;
- het is ontwikkeld om de Amway business te ondersteunen;
- het vindt regelmatig plaats (eens per kwartaal of minder);
- het duurt twee dagen of langer.

Ieder evenement waarvoor de tickets minstens 100 euro excl. btw kosten, wordt beschouwd als een belangrijk evenement.

1.4 Ieder evenement dat niet aan deze vereiste voldoet (tenzij het evenement in kwestie is gecontroleerd en geautoriseerd door Amway in overeenstemming met vastgestelde procedures) is in overtreding met dit Beleid. Iedere ABO die een Belangrijk Evenement organiseert, promoot of er een toespraak houdt, kan in overtreding zijn met dit Beleid, wanneer dit Belangrijke Evenement niet in overeenstemming is met dit Beleid.

1.5 Specifieke vereisten voor Webinars en andere online bijeenkomsten: Wanneer bijeenkomsten en/of presentaties plaatsvinden met behulp van internettechnologie, zoals webinars, dient u rekening te houden met onderstaande specifieke vereisten:

- alle gebruikte teksten moeten voldoen aan de Amway Gedragsregels, Richtlijnen voor presentaties, en de officiële beleidsinitiatieven van Amway filialen en in dit BSM-Beleid.
- alle weergegeven materialen en teksten moeten van toepassing zijn op de markt van de deelnemers
- deelnemen dient alleen voor een acceptabele bedrag.

IV. RICHTLIJNEN VOOR PRESENTATIES

Binnen de twee hoofdsecties van Acceptatie en Juistheid, beschrijven de Regels voor toespraken de criteria die worden gebruikt tijdens het controleproces voor BSM. Deze kunnen worden gebruikt door ABO's als richtlijn bij het voorbereiden van de toespraken, die ze willen houden tijdens ABO-evenementen of voordat ze overgaan tot het produceren van drukwerk en audio/videomateriaal ter ondersteuning van de Amway Business.

ABO's en andere sprekers die in een Europese markt bijeenkomsten, evenementen en webinars bijwonen, dienen daarbij de geldende wetgeving, voorschriften, regels, beleidsinitiatieven en procedures van het betreffende Amway filiaal naar letter en geest na te leven. Ze dienen met name te voldoen aan deze Richtlijnen voor presentaties, ongeacht of ze in die markt geregistreerd zijn als ABO.

Sectie 1. Acceptatie

(1) Spirituele/religieuze inhoud

Het is niet toegestaan om

- de voordracht/presentatie e.d. te gebruiken voor het promoten van religieuze en/of persoonlijke sociale overtuigingen;
- bepleiten dat succes afhankelijk is van de navolging van bepaalde (geloofs)overtuigingen;
- bepaalde religieuze of spirituele geschriften of praktijken aanbevelen;
- erediensten te houden.

(2) Politieke communicaties

Wat ABO's niet mogen doen:

- de voordracht, presentatie, e.d. gebruiken voor het promoten van religieuze, politieke overtuigingen (met uitzondering van politieke zaken die rechtstreeks van invloed kunnen zijn op de Amway Business of het voeren van een Independent Business);
- voorkeuren aangeven betreffend opinies, partijen, kandidaten of gekozen functionarissen.

(3) Een business met gelijke kansen

De Amway Business is een zakelijke mogelijkheid met gelijke kansen, een business voor iedereen. De business voor iedereen houdt in dat iedereen geaccepteerd wordt, ongeacht persoonlijke overtuiging, politieke gezindheid, nationaliteit, etnische achtergrond en ras.

(4) Morele/sociale communicatie

Het is toegestaan om zich positief uit te laten met betrekking tot waarden als betrouwbaarheid, eerlijkheid, integriteit, verantwoordelijkheid, toewijding, gezin, persoonlijk initiatief, enz.

Het is niet toegestaan om zich neerbuigend uit te laten over persoonlijke leefstijl, etniciteit of de rollen van man en/of vrouw. Het is niet toegestaan om de voordracht, presentatie, e.d. te gebruiken voor het promoten van persoonlijke sociale overtuigingen, of sociale en culturele aangelegenheden.

Sectie 2. Juistheid

De presentatie van de Amway Business is van grote invloed op de reputatie en geloofwaardigheid van de ABO die de presentatie verzorgt, de sponsor/lijn van sponsorschap, Amway, en de business in het algemeen.

Een algemene regel is om “minder te beloven” zodat de business “meer kan opleveren”. Het doel is ervoor te zorgen dat Prospects realistische verwachtingen hebben van de business, begrijpen hoe de winst wordt behaald, en dat ze beseffen dat er tijd en inspanning nodig is om een inkomen te verkrijgen als ABO.

(1) De rol van Amway

De Amway Business moet worden gepresenteerd als een mogelijkheid om inkomen te verkrijgen door producten te verkopen en door het sponsoren van anderen die hetzelfde doen. Het is een business met producten en productvoorlichting, distributie, beloning, klantenservice en het Sales & Marketing Plan.

De ABO mag tijdens zijn presentatie geen verkeerde voorstelling geven van de relatie van ABO's met Amway, bijvoorbeeld door te suggereren dat Amway “slechts een leverancier” is, of dat de ABO een zakelijke mogelijkheid vertegenwoordigt waarvan “Amway onderdeel uitmaakt”, of dat de ABO de administratieve ondersteuning “uitbesteedt” aan Amway, enz.

(2) De rol van de ABO

Er mag geen verkeerde, misleidende, onjuiste of bedrieglijke informatie worden verstrekt aan Prospects. Een ABO dient zich zo snel mogelijk voor te stellen als Amway Business Owner. Er moet worden verteld wat doel van het contact is, namelijk: de verkoop van Amway producten en/of presentatie van de business aan de Prospect. De uitnodiging om het Plan te bekijken mag niet verhuld worden.

(3) De rol van het Ondersteuningsysteem

ABO's dienen te begrijpen dat deelname aan de organisatie van een ABO vrijwillig is en dat deelname geen garantie vormt voor succes. Het is wel toegestaan om voorbeelden te geven van manieren waarop het systeem heeft bijgedragen aan de groei van een winstgevende business. De belangrijkste zakelijke relatie van een ABO is met Amway en niet met een ondersteunend systeem of organisatie. Het is in strijd met de Zakelijke Voorwaarden om iets anders te impliceren.

(4) De rol van Bedrijf Support Materiaal

Amway is van mening dat het gebruik van BSM en het bijwonen van bijeenkomsten een effectieve ondersteuning kunnen vormen bij het bouwen van de Amway Business. Amway vindt echter dat BSM meer moet doen dan alleen motiveren. Amway vindt dat het gebruik van hulpmiddelen en lesmateriaal, ontwikkeld door succesvolle organisaties en hun leiders, een zinvolle en meetbare invloed zou moeten hebben op de Amway Business.

Echter, de beslissing om BSM te kopen en/of evenementen bij te wonen is geheel vrijwillig. Het is een volledig vrije keuze, die als zodanig moet worden gepresenteerd. De mogelijkheid voor een ABO om ondersteuning te krijgen van zijn sponsor of upline Platinum mag niet afhankelijk zijn van het al of niet aanschaffen van BSM.

Let op: ABO's mogen alleen BSM promoten dat officieel goedgekeurd is door het Amway-filiaal voor gebruik in de markt waar dit gebruikt wordt.

(5) Eerlijke en correcte presentatie van het Sales & Marketing Plan

Het Amway Sales & Marketing Plan mag niet gepresenteerd worden als iets anders dan wat het is: het zakelijke en beloningskader voor een Amway Business. Prospects dienen dit te begrijpen, evenals het feit dat ze een contractuele verbinding aangaan met Amway, met de rechten en verantwoordelijkheden die gepaard gaan met het ABO zijn.

Het Plan mag niet worden gebracht als een systeem om snel rijk te worden. ABO's mogen niet een bepaalde mate van succes garanderen, of aangeven dat er minder tijd en inspanning nodig is dan reëel is, om een Amway Business te bouwen.

(6) Persoonlijk gebruik

Een evenwichtige business omvat verkoop, persoonlijk gebruik en registratie. Het is volgens de Zakelijke Voorwaarden verboden om te impliceren dat het mogelijk is om een succesvolle Amway Business te bouwen die uitsluitend gebaseerd is op persoonlijk gebruik. Het hebben van klanten is een essentieel onderdeel van het Sales & Marketing Plan en een reden waarom de Amway Business een legale

status heeft en niet valt onder de illegale piramidesystemen. Prospects dienen te begrijpen dat het hebben van een klantenbestand bijdraagt aan een winstgevende business.

(7) Programma voor zelfverbetering

Het is misleidend om de business in de eerste plaats als een programma voor zelfverbetering te presenteren in plaats van een business met winstoogmerk. Bijvoorbeeld: de business presenteren als een manier om uzelf te verbeteren, uw huwelijk te redden, of de betrekkingen met uw familie of anderen te verbeteren, impliceert dat de belangrijkste activiteit van de business iets anders is dan winst te genereren. Het zelfverbeterende aspect van de business bestaat uit ontastbare voordelen en dient als zodanig te worden gepresenteerd.

(8) Alleen sponsors

Een Amway Business is gebaseerd op de balans tussen de verkoop van producten en het sponsoren van anderen die hetzelfde doen. Het Amway Sales & Marketing Plan is niet ontworpen om ABO's te belonen voor alleen sponsoring. Beloning wordt verdiend door producten te verkopen aan klanten. Impliceren dat een ABO succes kan behalen, of bedragen kan verdienen door uitsluitend anderen te registreren en te sponsoren is een onjuiste voorstelling van de zakelijke mogelijkheid.

(9) Voorstelling van verdiensten

Direct of indirect, moet een realistisch inkomstenpotentieel (verdiensten en/of bonus) weergegeven worden dat bereikt kan worden door het weergeven door deelname aan het Amway Sales & Marketing Plan. Voorstellingen aan Prospects mogen uitsluitend betrekking hebben op de inkomsten, die worden verkregen of verdiend dankzij het Amway Sales & Marketing Plan en moeten alle overige bronnen van inkomsten uitsluiten. Er mogen alleen verkoopcijfers gepubliceerd worden over Amway die door Amway zijn gepubliceerd.

Het gebruik van de termen "financiële zekerheid", "rijk", "welgesteld", en "miljonair" kan overdreven zijn, en een niveau van verdiensten suggereren dat niet kenmerkend is en kan, afhankelijk van de context, onacceptabel zijn. Acceptabele bewoordingen zijn: "uw financiële doelstellingen bereiken", "financiële flexibiliteit", of "financiële groei".

Het gebruik van de termen "restinkomen", "honorarium", "passief inkomen" of "royalties" geeft een verkeerde voorstelling van de aard van de verdiensten uit het Sales & Marketing Plan. Deze termen impliceren dat de verdiensten eindeloos kunnen doorgaan, zonder verdere inspanningen. De Zakelijke Voorwaarden vereisen dat er bepaalde verantwoordelijkheden worden genomen. Acceptabele bewoordingen zijn "aanhoudend" en "continu".

(10) Garanties voor resultaten

Amway biedt een mogelijkheid, geen garantie. Bewoordingen die impliceren dat succes gegarandeerd is, geven een verkeerde voorstelling van de business die wordt aangeboden. Het gebruik van bewoordingen als "zonder risico", die een succesgarantie impliceren, dient te worden vermeden.

Elke ABO bepaalt zelf hoeveel tijd en inspanning hij wil steken in het bouwen van een zelfstandige Amway Business. Er zijn geen garanties dat iemand een bepaald niveau zal bereiken binnen een specifiek tijdsbestek, omdat de resultaten sterk variëren per persoon.

(11) Verantwoordelijkheden van het Sponsorschap

ABO's dienen persoonlijk te zorgen voor de training en motivatie van de ABO's die ze hebben gesponsord.

(12) Pensionering, erfenis

De Amway Business biedt geen traditionele vorm van "pensionering", omdat kwalificatie een vereiste is om winst te blijven maken. De business is slechts winstgevend zolang er actief aan gewerkt wordt.

Een van de onderdelen van het Amway Sales & Marketing Plan is de mogelijkheid van een ABO om een substantiële business te bouwen en te vestigen, en deze dan over te dragen aan zijn erfgenamen of begunstigen.

Bepaalde veelgebruikte "pensioneringstermen", zoals "nooit meer werken", "altijd vakantie", "altijd op reis", of dat ABO's "niet hoeven te werken", impliceren dat er niet meer gewerkt hoeft te worden zodra een Amway Business tot een bepaald niveau is opgebouwd. Deze dienen dan ook niet gebruikt te worden. Het gebruik van de termen "restinkomen", "honorarium", "passief inkomen", "inkomsten uit royalties" of "royalties" is eveneens onacceptabel, omdat deze een verkeerde voorstelling geven van de aard van de verdiensten uit het Sales & Marketing Plan.

(13) Zelfstandig ondernemerschap

ABO's bezitten hun eigen business en werken als zelfstandige ondernemers. Elke ABO heeft een contractuele relatie met Amway en is persoonlijk verantwoordelijk voor het managen van zijn Amway Business. Een ABO is geen werknemer, agent of wettelijke vertegenwoordiger van Amway of een andere ABO.

(14) Feiten en cijfers

Alles wat gebruikt wordt om de Amway Business of producten te promoten, inclusief verklaringen, statistieken, rechtstreekse citaten en overige informatie, dient correct en bewezen te zijn. Het delen van onbewezen informatie kan misleidend zijn en kan de geloofwaardigheid aantasten van Amway, de presenterende ABO, de business en ABO-organisaties. Beweringen die niet bewezen kunnen worden, mogen nooit gebruikt worden in ondersteunende materialen. Er mag

uitsluitend worden gerefereerd aan de families DeVos en Van Andel in combinatie met het eigendom van Alticor en de Alticor bedrijven, waaronder Amway. Verwijzingen naar de particuliere projecten, businesses en filantropische activiteiten van de families Van Andel en DeVos dienen altijd correct te zijn, met duidelijk onderscheid tussen de betreffende activiteiten en Amway en de Alticorbedrijven.

Grafieken, afbeeldingen, citaten en verwijzingen naar statistische gegevens moeten onderbouwd worden met een informatiebron en datum. Ze dienen ook actueel te zijn (niet meer dan 3 jaar oud). Als u daarnaast verwijst naar materiaal uit een met auteursrecht beschermd werk en een substantieel deel van dat werk gebruikt, of een zodanig deel dat het de essentie van het werk weergeeft, dan is schriftelijke toestemming of autorisatie voor gebruik van de bron vereist, voordat de goedkeuring door Amway wordt verkregen.

Indien er materialen van derden, zoals artikelen of boeken, worden gebruikt om het zakelijk model, de mogelijkheid of de producten van Amway te ondersteunen of te promoten, kunnen deze door overheidsinstanties beschouwd worden als reclame of etikettering. Deze materialen moeten worden gecontroleerd en goedgekeurd voor gebruik.

(15) Andere zakelijke mogelijkheden

- De presentatie mag niet gebruikt worden om deelnemers te bewegen meeting bij te wonen op enig ander tijdstip met als doel een andere zakelijke mogelijkheid te presenteren.
- De presentatie mag niet gebruikt worden om een groeps- of niet -Amway bedrijfsidentiteit te vervangen door de Amway Business.

V. SANCTIES BIJ OVERTREDINGEN

Omstandigheden of klachten waarin wordt gesuggereerd dat er mogelijk een overtreding van dit Beleid heeft plaatsgevonden, worden door Amway onderzocht volgens de hoofdstukken 11 en 12 van de Amway Gedragsregels.