



**AMWAY'S STANDPUNT
INZAKE ONACCEPTABELE BUSINESS
STRUCTUREN ("STACKING").**

AMWAY'S STANDPUNT INZAKE ONACCEPTABELE BUSINESS STRUCTUREN ("STACKING")

Amway vertegenwoordigt het standpunt dat een evenwicht tussen het bouwen in de breedte en diepte essentieel is voor het ontwikkelen van een succesvolle en winstgevende Amway Business op langere termijn. De volgende procedure is ontwikkeld om Amway Business Owners te begeleiden bij het bereiken van dit doel en hun business op een acceptabele wijze in de diepte te bouwen.

INTRODUCTIE

Sinds september 2007 gebruiken alle Europese vestigingen de hieronder genoemde indicaties om te bepalen of in organisaties gebruik gemaakt wordt van - of onderwezen wordt in onacceptabele business-structurering (of wel "stacking"). Als blijkt dat een ABO of ABO-groep zich bezighoudt met ongepaste business-structurering, dan zullen corrigerende maatregelen worden getroffen. Op maandbasis en gedurende de toepassing van het Higher Award Tracking programma zal Amway businesses gaan controleren, met name op het gebied van business-structuur en winstgevendheid.

OVERZICHT

"Stacking" is een onacceptabele manier van business bouwen. Het wordt gedefinieerd als het op strategische en kunstmatige wijze structureren van een organisatie wanneer een upline ABO nieuwe ABO's in de diepte plaatst, ongeacht of er relaties bestaan tussen degenen die gesponsord worden en degenen die sponsoren. Het is een manier van zakendoen die een onevenwichtigheid creëert in de diepte, en de winstgevendheid belemmert.

KENMERKEN VAN ACCEPTABELE MANIEREN VAN IN DE DIEPTE BOUWEN:

Amway vertegenwoordigt het standpunt dat op acceptabele wijze in de diepte bouwen een belangrijk onderdeel vormt van het bouwen van een evenwichtige, succesvolle business, in combinatie met de ontwikkeling van breedte en de verkoop van producten. Bij acceptabele vormen van bouwen in de diepte ligt de nadruk op het volgende:

1. Elke strategie om de business te bouwen, zoals een team-aanpak, is optioneel en dient ook als zodanig te worden gepresenteerd.
2. Het bouwen van een evenwicht in zowel breedte als diepte is van vitaal belang en moet worden aangeleerd in een groep als de basis van winstgevendheid.
3. De lijn van sponsorschap mag niet geherstructureerd worden door gebruik van regels betreffende overdrachten met de strategische herschikking van de diepte als doel.
4. Producttraining is van vitaal belang en een vereiste voor een succesvolle business, welke gebaseerd is op het bouwen van een evenwicht tussen productverkoop en werving.
5. Het is van belang dat elke ABO reeds vooraf kennis gemaakt heeft met zijn sponsor, die op zijn beurt op betekenisvolle wijze deelneemt in de sponsoractiviteit en ermee instemt aan de verplichtingen van een sponsor te voldoen.
6. Het is de verantwoordelijkheid van elke ABO om aan iedereen die de business begint, kenbaar te maken en duidelijk uit te leggen dat winstgevendheid voortkomt uit de verkoop van producten en de ontwikkeling van breedte op lange termijn.
7. Het moet worden uitgelegd dat het bouwen van één lijn in de diepte geen winstgevendheid zal creëren.
8. Een teamaanpak neemt niet weg dat het hard werken is en de eigen verantwoordelijkheid van elke individuele ABO om zijn business te bouwen.
9. ABO's dienen op de hoogte te worden gebracht van het feit dat doorverwijzen van prospects naar andere ABO's van groot belang kan zijn op de mogelijkheid van kwalificatie en een potentieel negatieve invloed kan hebben op de winstgevendheid van die zaak.

ONACCEPTABELE PRAKTIJKEN DIE WORDEN GEASSOCIEERD MET "STACKING":

1. De aanvrager wordt geïnstrueerd velden blanco te laten op het Amway-Aanvraagformulier, die daarna worden ingevuld door de upline.
2. De nieuwe aanvrager kent zijn sponsor niet.
3. Aanvragers worden in de lijn van sponsorschap geplaatst zonder dat de sponsor betrokken is geweest bij de sponsoractiviteit en zonder zich bewust te zijn van en bezig te zijn met het voldoen aan de verantwoordelijkheden van een sponsor.
4. Garanderen, of impliciet garanderen van snelle resultaten in de diepte.
5. Verwarring over de rol van het bedrijf Amway en de rol van de ondersteunende organisatie.
6. Verzoeken om overdracht of het gebruik van de 6 maanden-inactiviteitsregel om bestaande ABO's te herplaatsen in groepen in de diepte zodat ze meer volume produceren.
7. Beweringen van ABO's, die "stacking"-methodes gebruiken, dat zij een speciale overeenkomst of speciale regels hebben van het bedrijf Amway.
8. Het feit dat de verkoop van producten een onderdeel vormt van het Amway Sales & Marketing Plan, of dat winstgevendheid ontstaat vanuit het evenwicht tussen verkoop en sponsoring, wordt weggelaten of gebagatelliseerd.
9. De upline houdt de Amway-Aanvraagformulieren achter tot het einde van de maand om op kunstmatige wijze het volume te beheersen voor kwalificatie- of inkomensdoelstellingen.
10. Lijnen van 25, 50 of zelfs 100 met weinig of geen volume in de breedte.

AMWAY'S ANTWOORD OP DEZE ONACCEPTABELE WIJZE VAN BUSINESS BOUWEN:

1. Amway zal Trainings- en Voorlichting Materiaal (TVM) gaan controleren om zich ervan te verzekeren dat de business hierin op een evenwichtige manier beschreven wordt.
2. Amway-personeel zal alert zijn op klachten van mensen die een ongepaste wijze van business bouwen beschrijven.
3. Als iemand Amway-Aanvraagformulieren in bulk inbrengt aan het einde van de maand, met of zonder aankoop van Beginnerssets, zal Amway contact opnemen met de gesponsorde individuen om zich ervan te verzekeren dat ze een sponsor/gesponsorde relatie hebben met hun sponsors, en dat de sponsors hun verantwoordelijkheden onder de geldende regels begrijpen.
4. Als een lijn meer dan 10 de diepte ingaat, kan Amway-personeel contact opnemen met individuen om zich ervan te verzekeren dat er sprake is van een normale sponsor/gesponsorde relatie bestaat.
5. Onder het 21%-niveau zal een iemand die kwalificeert op welk Performance bonusniveau dan ook niet worden erkend tenzij zij kunnen aantonen dat zij een Performance Bonus van Amway ontvangen.
6. Amway zal geen Amway-Aanvraagformulieren accepteren waarvan duidelijk is dat ze door meer dan één persoon zijn ingevuld en niet de ondertekenaars.
7. Als iemand in bulk aantallen Amway-Aanvraagformulieren inbrengt aan het eind van de maand, bestaat de mogelijkheid dat deze Aanvraagformulieren pas in de volgende maand verwerkt worden, omdat Amway deze Amway-Aanvraagformulieren eerst zal controleren of deze in overeenstemming zijn met deze procedure.

Dit Beleid is effectief vanaf 1 september 2007:

“Als een ABO of een groep ABO's zich bezighoudt met onacceptabele Business Structuren, ("stacking") dan zullen corrigerende maatregelen genomen worden”.

Bij het niet voldoen aan deze procedure zal Amway telkens wanneer er zich een situatie voordoet waarbij één of meer indicaties van ongepaste Business-structuring aanwezig zijn, onmiddellijk met de Platinumgroep in kwestie contact opnemen en een intern onderzoek starten m.b.t. de situatie. Dit onderzoek kan onder andere bestaan uit, maar zal zich niet beperken tot, alle bovengenoemde praktijken, om vast te stellen of er sprake is van stapelen of niet. Als uit interne controle blijkt dat er zich gevallen van “stacking” voordoen, zal Amway de volgende stappen ondernemen:

Eerste Keer: Amway zal alle sponsoring binnen deze Platinumgroep stopzetten totdat alle ABO's in die groep een training-communicatie hebben ontvangen van Amway aangaande acceptabele sponsoringpraktijken.

Tweede Keer: Amway zal de Platinum-Business voor minimaal 30 dagen schorsen, inclusief verbeurdverklaring van bonussen.

Derde Keer: Verdere maatregelen tot aan beëindiging van de overeenkomst van de Platinum-ABO met Amway.

** Zoals met alle dwingende maatregelen die door Amway genomen worden, kan een ABO tegen maatregelen van Amway in beroep gaan via de procedures beschreven in de Zakelijke Voorwaarden (Gedragsregels voor Amway Business Owners) van Amway.**

Editie september 2011