



Europese Kwaliteitsborg Standaards en Richtlijnen Voor Business Support Material

Amway

Europese Kwaliteitsborg Standaards en Richtlijnen Voor Business Support Material

DEZE RICHTLIJNEN WORDEN TOEGEPAST EN GEINTERPRETEERD IN SAMENHANG MET DE CONTRACTUELE OVEREENKOMSTEN VAN DE ABO'S EN DE INDIVIDUELE AMWAY MARKTEN IN EUROPA (HIER GENOEMD DE „AMWAY MARKTEN“).

DEZE RICHTLIJNEN ZIJN VAN TOEPASSING VOOR ALLE EUROPESE MARKTEN WAAR AMWAY ACTIEF IS MET HET AMWAY SALES & MARKETINGPLAN (CORE-PROGRAMMA) PER 01.09.2020 BEHALVE DE OEKRAINE EN HET VERENIGD KONINKRIJK / IERLAND. DEZE RICHTLIJNEN VERVANGEN VORIGE RICHTLIJNEN. ZE DIENEN ALS TOEVOEGING EN NIET ALS VERVANGING VAN DE ZAKELIJKE VOORWAARDEN VAN AMWAY, ENIGE ANDERE RICHTLIJNEN, STANDAARDEN EN CONTRACTUELE OVEREENKOMSTEN TUSSEN ABO'S EN DE AMWAY MARKTEN AANGAANDE DIT ONDERWERP.

AMWAY BEHOUDT ZICH HET RECHT VOOR DE BSM RICHTLIJNEN TE VERANDEREN, ER IETS AAN TOE TE VOEGEN OF TE HERZIEN, IN OVEREENSTEMMING MET REGEL 1.3 VAN DE ZAKELIJKE VOORWAARDEN VAN AMWAY.

De definitie van Business Support Material („BSM“) zoals gebruikt in deze Richtlijnen hebben betrekking op alle producten en diensten (inclusief maar niet beperkt tot zakelijke hulpmiddelen, boeken, tijdschriften, flip charts en ander gedrukt materiaal, advertenties, audio, video of digitale media zoals websites, online literatuur, apps voor mobiele apparaten, bijeenkomsten en evenementen, educatieve seminars en ander materiaal en diensten voor de ondersteuning, training, motivatie en enig ander materiaal ontworpen voor

- (a) het vinden en opleidingen van Prospects, klanten, mogelijke klanten van Amway producten en diensten of het opleiden, motiveren en ondersteunen van ABO's of
- (b) die handelsmerken of copyright-materiaal van Amway bevatten of die
- (c) aangeboden worden in enig verband, associatie of samenwerking met Amway.

Amway is van mening dat het gebruik van BSM een effectief hulpmiddel kan zijn om een Amway Business op te bouwen. Het gebruik van de hulpmiddelen en leerstof dat is ontwikkeld door succesvolle ABO Leaders en ABO organisaties zou de Amway Business op een zinvolle en positieve manier moeten beïnvloeden. Om dit doel na te streven heeft Amway deze BSM Richtlijnen ontwikkeld, waarin alle standaarden en vereisten vermeld staan die van toepassing zijn op alle BSM en voor alle ABO's bij het bedrijven van hun Amway Business. De richtlijnen bevatten het volgende:

- 1. Programma standaarden**, waarin het verplichte proces en vereisten gerelateerd aan BSM staan beschreven en
- 2. Inhoudelijke standaarden**, waarin de standaarden en vereisten worden beschreven met betrekking tot de inhoud, boodschap, onderwerpen en materiaal van de BSM.

ABO's die zich inlaten met activiteiten rondom BSM (bijv. productie, promotie, verkoop en distributie) moeten garanderen dat deze stroken met deze Richtlijnen en de toepasbare wetgeving en regels en dat alle toestemmingen en licenties vooraf zijn verkregen.

A. PROGRAMMA STANDAARDEN

I. Algemene voorwaarden voor BSM

1. Voorwaarden. Gewoonlijk mogen alleen ABO's die aan één van onderstaande criteria voldoen BSM indienen en/of grote evenementen organiseren in een markt, zoals omschreven in deze normen. ABO's die er niet in slagen om het benodigde kwalificatieniveau te behouden, mogen nog twee performancejaren lang BSM indienen. Maar daarvoor moet de ABO uiterlijk 2 jaar geleden:

- (1) in die markt gekwalificeerd zijn als Executive Diamond, of
 - (2) in één Europese markt gekwalificeerd zijn als Executive Diamond en een aanzienlijk zakelijk belang hebben in de doelmarkt, of
 - (3) gekwalificeerd zijn als Crown Ambassador in een willekeurige markt wereldwijd en tegelijkertijd gekwalificeerd zijn als Founders Emerald in de Europese regio en een aanzienlijk zakelijk belang hebben in de doelmarkt.
- Amway mag echter naar eigen discretie bepalen wie er BSM mag indienen en/of grote evenementen mag organiseren.

2. Garanderen van succes. ABO's die voordelen genieten van BSM, het gebruiken, promoten, verkopen of distribueren mogen niet suggereren of impliceren dat het gebruik van BSM succes garandeert. Iedere BSM moet een disclaimer met de indicatie bevatten dat:

- (a) ieder gebruik van BSM vrijwillig is,
- (b) zulk materiaal geen succes garandeert
- (c) het materiaal onafhankelijk van Amway is geproduceerd.

3. Redelijke uitgaves, gebruik van BSM en bijwoning van ieder soort evenement. Iedere ABO moet beslissen BSM te kopen op basis van wat de ABO redelijk acht om zijn/haar eigen Amway Business op te bouwen. In ieder geval moet de verkoop en promotie van BSM altijd redelijk blijven.

Amway vindt dat de promotie van uitgaves aan BSM die onredelijk zijn en niet in verhouding staan tot de persoonlijke doelen van de ABO of de financiële- en zakelijke capaciteiten en de redelijke verwachtingen van winst in de Amway Business, niet in hun belang is, schadelijk voor de reputatie van Amway, het beeld dat men van Amway heeft en de lange-termijn kansen van de Amway Business is.

3.1 BSM mag niet aan Prospects worden verkocht.

3.2 Promotie van BSM voor nieuwe ABO's. De volgende vereisten zijn van toepassing voor alle BSM behalve grote evenementen. ABO's mogen geen BSM in onredelijke hoeveelheden promoten of verkopen aan nieuwe ABO's. Amway vindt dat het overschrijden van de volgende bedragen per ABO onredelijk zijn:

3.3 Maximale uitgaves aan BSM na registratie als ABO

Markt	Eerste twee weken	Elk van de eerste drie maanden	Gedurende de eerste drie maanden in totaal
Oostenrijk, België, Denemarken, Finland, Frankrijk, Duitsland, Italië, Nederland, Noorwegen, Portugal, Spanje, Zweden, Zwitserland	50 Euro	85 Euro	255 Euro
Tsjechië, Estland, Hongarije, Letland, Litouwen, Polen, Slovenië, Slowakije	35 Euro	65 Euro	195 Euro
Bulgarije, Kroatië, Griekenland, Roemenië, Turkije	25 Euro	50 Euro	150 Euro

Deelname aan abonnementen in de eerste drie maanden is niet toegestaan. Doorlopende bestellingen, mits de deelname op ieder moment mag worden opgezegd en ongebruikt materiaal volledig wordt vergoed, zijn toegestaan.

Abonnement: Het recht om regelmatig/periodiek BSM tegen vergoeding te ontvangen.

Doorlopende order: De aankoop van meerdere periodieke leveringen van BSM in specifieke hoeveelheden voor specifieke prijzen op vaste tijden.

- 4. Kwitanties.** 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.
- 5. BSM-Terugkoop voor eindgebruikers:** ABO's die BSM verkopen zijn verplicht om de eindgebruikers voorafgaand aan de verkoop duidelijk in te lichten over de voorwaarden van terugkoop. De algemene voorwaarden van het terugkoopbeleid moeten overeenstemmen met de geldende wetgeving en dit Europees Kaderbeleid voor Kwaliteitscontrole Bedrijf Support Materiaal.
- 5.1** De Amway Tevredenheidsgarantie en Terugkoopregel GELDEN NIET voor BSM.
- 5.2** 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. Tickets die zijn gekocht voor een bepaald evenement, komen in aanmerking voor terugbetaling tot 4 weken voorafgaand aan het evenement.
 - (b) Tickets voor evenementen die niet hebben plaatsgevonden, komen altijd in aanmerking voor volledige terugbetaling.
 - (c) 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). De kosten moeten duidelijk gespecificeerd zijn.
 - (d) Abonnementen: Kopers van abonnementen hebben recht op terugbetaling voor de ongebruikte volledige maanden van vooruit betaalde abonnementen.
 - (e) Digitale bestanden: Kopers die ontevreden zijn over downloadbare digitale bestanden hebben recht op een terugbetaling of vervanging voor ongebruikte, volledige vooruitbetaalde maanden, gebaseerd op de toepasselijke lokale wetgeving.
- 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.
- 5.3 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.
- 6. Promotie en vergoeding voor BSM.** Een ABO mag niet promoten of vergoeden van andere ABO's of zelf een vergoeding ontvangen in samenhang met de verkoop of promotie van BSM in tegenspraak met de zakelijke voorwaarden van Amway, de Europese BSM Richtlijnen en enige andere richtlijnen en standaarden van Amway, zich inlaten met enig promotie-systeem, vergoeding of beloning te ontvangen voor BSM dat niet strookt met lokale wetgeving en die mogelijk schadelijk is voor de reputatie en goodwill van de Amway naam en intellectueel eigendom. Verklaren of impliceren dat zulke activiteiten deel uitmaken van de Amway Business of dat daarmee samenhangend inkomen deel uitmaakte van de Amway Business of het Amway Core-programma.

II. Inleveren van BSM voor beoordeling (niet voor bijeenkomsten/evenementen)

(Zie voor meetings/evenementen sectie III van deze Richtlijnen. Voor Digitale media, zie de Digital Communication Standards op amway.nl)

- 1. Process van inlevering.** Alle BSM moet bij Amway worden ingeleverd en geregistreerd in digitale of andere vorm, voordat het gepromoot, verkocht of gedistribueerd wordt, of voor ieder ander gebruik in de Amway Business.

Desgevraagd moet de ABO / de ABO organisatie Amway een overzicht kunnen overleggen van alle BSM waar ze aan willen verdienen, distribueren, gebruiken of verkopen. Amway zal specifieke gegevens verlangen. Amway mag naar eigen inzicht bepalen hoeveel BSM voor een bepaalde markt wordt toegestaan.

- 2. Goedkeuringsproces.** De volgende BSM wordt door Amway getoetst en geautoriseerd:

- (a) Alle BSM voor het gebruik met prospects.
- (b) Alle BSM voor de promotie van Amway producten, inclusief productdemonstraties en product-claims.
- (c) Alle BSM met betrekking tot de zakelijke mogelijkheid van Amway en het Amway Core-programma.

Amway kan naar eigen inzicht per geval ieder andere BSM ter goedkeuring toetsen.

- 3. Goedkeuring.** Na inlevering zal Amway de ABO of ABO organisatie tijdig informeren welk material getoetst zal worden en welk materiaal zonder toetsing geautoriseerd kan worden.

3.1 Goedkeuring geschiedt altijd schriftelijk. Het bevat een zgn. Non-exclusieve, niet overdraagbare licentie voor het gebruik van enig intellectueel eigendom van Amway en om deze BSM in combinatie met de Amway naam of merken te promoten.

Tenzij expliciet anders schriftelijk vermeld is de goedkeuring en licentie alleen van toepassing op de markten en voor de duur zoals in de goedkeuring staat vermeld.

3.2 Na goedkeuring door Amway moet de goedkeuring duidelijk op de betreffende BSM worden aangebracht ter indicatie van de goedkeuring door Amway, gevolgd door een autorisatie-nummer dat door Amway is verleend, in een format zoals aangegeven in de schriftelijke autorisatie.

De autorisatie mag op ieder ogenblik, met gegronde reden, door Amway worden ingetrokken, bijvoorbeeld als een bepaalde product-claim niet langer mag worden gebruikt. Amway zal de ABO / ABO organisatie informeren en de beslissing toelichten.

3.3 Amway's toetsings- en goedkeuringsproces van BSM geschiedt op basis van inachtnaam van de zakelijke voorwaarden van Amway, de BSM Richtlijnen en andere Amway Richtlijnen. BSM die niet ingeleverd en getoetst moet worden kan zonder autorisatienummer gebruikt worden. Amway behoudt zich het recht voor deze BSM te toetsen en te verlangen dat ze worden aangepast of worden teruggetrokken in verband met belangrijke redenen, bijvoorbeeld als een product claim niet langer mag worden gebruikt. Amway zal de ABO / ABO organisatie informeren en de beslissing toelichten.

ABO's zijn er voor verantwoordelijk dat de BSM die ze promoten of verkopen stroken met deze richtlijnen alsook met lokale toepasselijke wet- en regelgeving.

III. Meetings en Evenementen

- 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.
- 2. ABO's en andere sprekers die in een Europese markt bijeenkomsten en evenementen 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 inhoudelijke Richtlijnen voor presentaties, ongeacht of ze in die markt geregistreerd zijn als ABO.
ABO's die meetings/evenementen organiseren moeten erop toezien dat alle sprekers op deze evenementen een exemplaar van de inhoudelijke Richtlijnen.
- 3. Opnames van sprekers op evenementen.** Distributie van opnames van presentaties op ABO evenementen moeten goetst en goedgekeurd worden en de opgenomen persoon moet hieraan zijn goedkeuring verlenen.
- 4. Grote Evenementen.** Een groot evenement is een evenement voor ABO's ten behoeve van de Amway Business dat regelmatig en ieder kwartaal of minder vaak plaatsvindt, met een minimale duur van twee dagen.
Als groot evenement gelden evenementen waarbij de ticketprijs meer als €100 exclusief BTW kost.

Markt	Ticketprijs per deelnemer
Oostenrijk, België, Denemarken, Finland, Frankrijk, Duitsland, Italië, Nederland, Noorwegen, Portugal, Spanje, Zweden, Zwitserland	100 euro excl. btw
Tsjechië, Estland, Hongarije, Letland, Litouwen, Polen, Slovenië, Slowakije	75 euro excl. btw
Bulgarije, Kroatië, Griekenland, Roemenië, Turkije	50 euro excl. btw

- Alle grote evenementen moeten vooraf worden geregistreerd; ABO's en ABO-organisaties moeten een lijst van alle grote evenementen die ze voor een performancejaar hebben gepland indienen, zodra die beschikbaar is en op zijn laatst voor aanvang van een performancejaar. Amway behoudt zich het recht voor om zo nodig nadere details op te vragen. Bij herhaaldelijk te laat indienen/registreren en/of niet-indienen/registreren, kan Amway echter naar eigen discretie bepalen of een groot evenement mag worden gehouden.
 - Op alle evenementen moet het samengaan van de organisatoren en Amway reflecteren. Dit moet onder andere blijken uit de inhoud van de speeches, presentatie van producten, borden en andere media.
- 5. Voorwaarden voor bijeenkomsten van ABO Leaders.** Naast de algemene voorwaarden van de Standaards en Richtlijnen voor BSM, bieden de volgende voorwaarden een raamwerk voor Platinum ABO's om hun verplichting om downline ABO's op te leiden en te motiveren volledig te vervullen, zoals uiteengezet in punt 5.4 van de Amway Gedragsregels, als ze niet samenwerken met een erkende BSM-leverancier/ondersteuningsorganisatie voor ABO's.
Bijeenkomsten zijn meestal voorbehouden voor downline ABO's, maar er kunnen ook andere Platinum en hoger gekwalificeerde ABO's en hun downlines deelnemen, als zij onder dezelfde sponsorlijn vallen.

Voor het bijwonen door gastsprekers uit andere sponsorlijnen is toestemming van Amway vereist.

- Duur, frequentie en prijzen** (met uitzondering van wekelijkse bijeenkomsten)
 - Er mogen maximaal in totaal 6 bijeenkomsten per jaar worden gehouden van de volgende types, op voorwaarde dat geen van de types meer dan 4 keer per jaar wordt gehouden:

1 hele dag (max. duur 10 uur) en/of

1 halve dag (max. duur 6 uur)

Bijvoorbeeld: een Platinum ABO kan besluiten om 4 bijeenkomsten van een hele dag te houden. Dan kan hij ook nog 2 bijeenkomsten van een halve dag houden in datzelfde kalenderjaar.

- Maximale ticketprijs per persoon

Markt	Maximumprijs Hele dag/halve dag (excl. btw)
Oostenrijk, België, Denemarken, Finland, Frankrijk, Duitsland, Italië, Nederland, Noorwegen, Portugal, Spanje, Zweden, Zwitserland	40 / 20 euro
Tsjechië, Estland, Hongarije, Letland, Litouwen, Polen, Slovenië, Slowakije	25 / 13 euro
Bulgarije, Kroatië, Griekenland, Roemenië, Turkije	20 /10 euro

(b) **Indiening en goedkeuring**

- Er moet 1 maand voor de promotie van de bijeenkomst een schriftelijk verzoek worden ingediend bij Amway, met de volgende informatie:
datum, stad, naam van de locatie, gastsprekers, agendapunten en een overzicht van alle uitgaven vergezeld van offertes van leveranciers.
- Na de bijeenkomst moet de organiserende ABO kopieën van facturen indienen om te bevestigen dat er geen winst is gemaakt. Eventuele winst moet opnieuw te worden geïnvesteerd door de prijzen voor de volgende bijeenkomst(en) te verlagen.

(c) **Beloning en terugkopen van tickets**

- Er mag geen vergoeding worden betaald aan ABO's die de bijeenkomsten promoten en/of ondersteunen bij de ticketverkoop.
- Terugkoopregels voor tickets zijn van toepassing zoals gedefinieerd in deze Standaards en Richtlijnen voor BSM.

(d) Er mag geen ander type analoge of digitale BSM worden aangeboden, inclusief degene die zijn geregistreerd en/of goedgekeurd voor andere ABO-ondersteuningsorganisaties / BSM-leveranciers.

6. Specifieke vereisten voor Digitale Meetings en Evenementen. Indien een treffen of presentatie geschiedt middels digitale technologie, dan moet met het volgende rekening worden gehouden:

- Alle inhoud dient te voldoen aan de zakelijke voorwaarden van Amway en de Amway Richtlijnen, in het bijzonder de inhoudelijke standaarden van deze richtlijnen.
- Alle getoonde materialen moeten toepasbaar zijn voor alle markten.
- Voor deelname mogen enkele redelijke bedragen worden verlangd.
- Raadpleeg ook de betreffende onderdelen van de Normen voor Digitale Communicatie.

B. INHOUDELIJKE STANDAARDEN

Deze standaarden zijn bedoeld voor het gebruik van ABO's en sprekers die Amway vertegenwoordigen. Het is tevens bedoeld als ondersteuning van ABO's en ABO organisaties bij het voorbereiden van het produceren van BSM. Deze standaarden zijn zeer uitgebreid, het is echter niet mogelijk op iedere verschillende mogelijkheid in te gaan. Veel factoren bepalen de nakoming ervan, inclusief beelden, context, publiek, regelgeving en de algehele indruk die het bij prospects of ABO's achterlaat.

In ieder geval mag in BSM nooit geen valse, misleidende, inaccurate of bedrieglijke statements gemaakt worden.

I. Het positioneren van de Zakelijke Mogelijkheid van Amway

Hoe de zakelijke mogelijkheid van Amway aan prospects wordt voorgesteld is van grote impact op de reputatie en geloofwaardigheid van de presenterende ABO en de business in het algemeen.

Het is van groot belang dat prospects en ABO's een duidelijk en accuraat beeld van de rol van Amway, de ABO en de ABO Organisatie.

Uitspraken gedaan tegenover prospects en andere ABO's moeten altijd waarheidsgetrouw, accuraat en nooit misleidend zijn.

Presentatoren moeten zo snel als mogelijk duidelijk als ABO kenbaar maken. Het is belangrijk dat duidelijk wordt wat de reden van het contact is, namelijk de verkoop van Amway producten of het voorstellen van het Amway Core-programma. De uitnodiging voor het tonen van het Sales & Marketing Plan mag niet worden verhuld.

- 1. Het beschrijven van de Zakelijk Mogelijkheid van Amway.** De Amway Business moet worden gepresenteerd als een mogelijkheid om inkomsten te verdienen door producten te verkopen en anderen te helpen hetzelfde te doen. (zie ook regel 8.1 van de Zakelijke Voorwaarden).

De Amway Business mag als niets anders dan de Amway Business worden gepresenteerd.

- Misleidende synoniemen voor Amway zijn niet toegestaan. Hierbij enkele voorbeelden: Een kans op een baan, een sociaal evenement, een marktonderzoek, een belasting-seminar, een financieel seminar, een investment seminar.
- Het presenteren van de Amway Business als programma voor persoonlijke verbetering, om je huwelijk te redden, je relatie met je familie of anderen te verbeteren in plaats van het primaire doel als mogelijkheid geld te verdienen.
- Impliceren of vertellen dat de Core-programma van Amway een mogelijkheid is om belasting te besparen is niet toegestaan.
- Het moet de prospects duidelijk worden gemaakt dat men een contract met Amway aangaat en dat de ABO Organisatie niet de Zakelijke Mogelijkheid aanbieden maar optionele ondersteuning en ondersteunend materiaal, evenals groepsondersteuning.

- 2. Het tonen van de mogelijkheid / opbouwen van de Business.** Het Core-programma van Amway omvat compensatie (en administratie), beloningen (en administratie) erkenning (en administratie), Amway producten, product training, product ondersteuning en distributie. Indien het Amway Core-programma wordt voorgesteld moet het belang van een gebalanceerde business precies worden omschreven en in overeenstemming met alle Amway Richtlijnen en procedures. Een uitgebalanceerde business bestaat uit:

- (a) **ABO productverkoop.** De verkoop aan klanten moet worden gepresenteerd als een directe mogelijkheid om geld te verdienen naast eventuele bonussen.
- (b) **Persoonlijk gebruik.** Persoonlijk gebruik moet worden uitgelegd als een manier om de producten te leren kennen en ervaring op te doen die aan de verkoop kan bijdragen. Geld dat bespaard wordt door persoonlijk gebruik is geen inkomen en mag ook niet zo worden gepresenteerd. Amway mag niet als een soort inkoopvereniging worden gepresenteerd. Men mag niet impliceren dat een Amway Business succesvol kan worden opgebouwd door enkel persoonlijk verbruik. Dit is niet in lijn met de Zakelijke Voorwaarden en het hebben van klanten is een belangrijke component van het Amway Core-programma.
- (c) **Sponsors.** Het moet benadrukt worden dat sponsors het maximale uit het Core-programma kan halen, maar dat enkel sponsors geen extra inkomen oplevert. Dit is tevens niet toegestaan. Indien men over sponsors spreekt is het belangrijk te benadrukken dat sponsor en gesponsorde elkaar vooraf al kennen.

- 3. Tijd en moeite.** Het is niet toegestaan te impliceren dat succes gegarandeerd is. Iedere ABO bepaald vrijelijk hoeveel tijd hij in zijn business investeert en hoe deze tijd wordt ingedeeld. Een verplicht aantal afspraken, telefoongesprekken, etc. is niet toegestaan.

- 4. Feiten.** Over het algemeen moeten feiten toepasbaar zijn op betreffende markt.
- (a) **Bedrijfsinformatie.** Bedrijfsstatistieken, posities en historische informatie moet overeenstemmen en mag niet afwijken van hetgeen op dat moment door Amway of Alticor Inc. gepubliceerd wordt.
- Vertrouwelijke informatie van Amway of Alticor Inc. mag op geen enkele manier gebruikt worden. Om het even welke informatie, inclusief feiten, statistieken, uitspraken en andere informatie moet altijd waarheidsgetrouw, accuraat en nooit misleidend zijn. Tevens moeten, met uitzondering van speeches en audio opnames, alle BSM met statistieken worden voorzien van een bronvermelding met de datum van de statistiek.
- (b) **Founding Families.** Referenties aan de DeVos en Van Andel families mogen enkel in combinatie met het eigenaarschap van Amway en de Alticor familie van ondernemingen. Refereren aan de private projecten, bedrijven en filantropie van de Van Andel en DeVos families moet altijd accuraat zijn en strikt gescheiden van Amway en de Alticor familie van ondernemingen.
- (c) **Statistieken.** Grafieken, beeldmateriaal, quotes en referenties aan statistieken moeten altijd kunnen worden onderbouwd door een identificeerbare, geloofwaardige en recente bron (niet ouder dan drie jaar) tenzij historisch van aard.
- 5. Kwaliteit van het materiaal.** BSM moet altijd een professionele, aangename en visueel aantrekkelijk karakter hebben.
- 6. Materiaal door Amway geproduceerd.** Al het materiaal van Amway is voorzien van copyright en mag niet gebruikt of vermenigvuldigd worden, geheel of gedeeltelijk, zonder de toestemming van Amway. Indien door Amway geproduceerd materiaal wordt gebruikt in BSM, dan moet men deze informatie in de BSM includeren met vermelding van het jaar van productie en de naam van de producerende markt.
- 7. Partner Stores.** Voordat de logos of productbeelden van Partner Stores gebruikt mogen worden, moet via Amway toestemming van de betreffende Partner Store worden verkregen.
- 8. Productomschrijvingen.** Claims over Amway producten moeten woordelijk worden overgenomen van officiële Amway-bronnen en mogen niet worden aangepast. Uitspraken over Amway producten mogen alleen woordelijk van de officiële Amway literatuur en Amway website van de betreffende markt worden overgenomen.
- 9. Getuignissen en aanbevelingen** dienen een eerlijke mening, geloof of ervaring van de gebruiker weer te geven. Men mag niets verkondigen, wat Amway wettelijk niet waar kan maken. Men mag geen vergoeding ontvangen voor het doen van een aanbeveling, getuigenis of positieve review, met uitzondering van product monsters. Indien er een connectie bestaat tussen de persoon die aanbeveelt en Amway en deze connectie voor het publiek niet bekend is of waarschijnlijk is, dan moet deze connectie bekend worden gemaakt. De connectie kan bestaan uit het ontvangen van kosteloze producten in ruil voor een aanbeveling of getuigenis, of de persoon die de aanbeveling doet is zelf ABO. Dit moet steeds duidelijk worden weergegeven.
- 10. Spreken over verdiensten**
- (a) **Inkomen.** Informatie over directe of indirecte verdiensten moeten altijd eerlijk, accuraat en niet misleidend zijn en enkel betrekking hebben op het inkomen verdiend door het Amway Core-programma inclusief incentives van Amway.
- Iedere claim dat inkomsten gegarandeerd of zeker zijn is niet toegestaan.
- Afhankelijk van de context kunnen volgende termen onacceptabel zijn: „financiële zekerheid“, „rijk“, „miljonair“. Acceptabele termen zijn: „het bereiken van je financiële doelen“, „financieel flexibel“ en „financiële groei“.
- Het omschrijven van verdiensten als voortdurend (of een synoniem) zonder voortdurende inzet of het bereiken van kwalificaties is niet toegestaan. Onacceptabele termen zijn: „residuaal inkomen“, „passief inkomen“, „royalties“. Acceptabele termen zijn „voortdurend“ en „voortgezet“.
- (b) **Pensioenering.** ABO's kunnen hun business opbouwen tot een niveau dat hen in staat stelt hun traditionele werk op te zeggen en zich full-time met Amway bezig te houden. Het moet duidelijk zijn dat het genereren van inkomsten middels het Amway Core-programma tijd en moeite kost. De zakelijke mogelijkheid garandeert

geen levenslange inkomsten. Amway biedt geen pensionering in de traditionele zin aan, omdat men permanent kwalificeren moet om de inkomsten op peil te houden. Er kan geld verdiend worden zo lang de verkoopsvolumen gegenereerd worden.

- (c) **Vererving.** Eén van de eigenschappen van het Amway Core-programma is de mogelijkheid voor ABO's een business op te bouwen en deze te vererven.

- 11. Deelname aan de ABO Organisatie en de aankoop van BSM.** Deelname aan een BSM programma en de aankoop van BSM moet gepresenteerd worden als optioneel en niet als verplicht onderdeel van de opbouw van een Amway Business. Deelname kan aan een succesvolle opbouw bijdragen, het is echter geen garantie. Suggesteren dat materiaal, buiten Amway materiaal, nodig is voor het registreren van een ABO is niet toegestaan.
- 12. Andere zakelijke mogelijkheden.** BSM mag niet gebruikt worden om andere zakelijke mogelijkheden te promoten.

II. Amway's Business omgeving

Presentatoren moeten de Amway Business al seen gelijkwaardige zakelijke mogelijkheid presenteren. Het is een business voor iedereen. Dit betekent dat iedereen geaccepteerd wordt, ongeacht, persoonlijke overtuiging, politieke overtuiging, nationaliteit, ethniciteit of ras.

- 1. Spirituele/religieuze communicatie.** Presentatoren mogen niet:
- Het podium gebruiken om religieuze of persoonlijke geloofsovertuigingen te promoten.
 - Verkondigen dat succes van een bepaald geloof afhangt.
 - Religieuze of spirituele literatuur of handelingen aanbevelen.
 - Religieuze handelingen/diensten uitvoeren.
- 2. Morale/sociale communicatie.** Neerbuigende uitspraken betreft Amway, Alticor Inc., partners, medewerkers, ABO's of ABO Organisaties zijn niet toegestaan. Het podium te gebruiken om persoonlijke overtuigingen te communiceren die neerbuigend ten opzichte van de overtuigingen van anderen zijn is niet toegestaan. ABO's aan te moedigen het contact met familie vrienden af te breken is niet toegestaan.
- 3. Politieke uitspraken.** Presentatoren mogen niet:
- het podium gebruiken om politieke overtuigingen te communiceren.
 - uitspraken betreft de voorkeur voor bepaalde politici, partijen of bepaalde ambtenaren te doen.

III. Intellectueel Eigendom

Intellectueel eigendom betreft creaties waarvan iemand de rechten bezit en waar een patent op aangevraagd kan worden, auteursrechtelijk beschermd materiaal, handelsmerken, etc. ABO's of ABO Organisaties mogen enkel intellectueel eigendom gebruiken, van Amway of van anderen, indien ze hiervoor een licentie hebben. Intellectueel eigendom kan betrekking hebben op muziek, beelden, audio, video, teksten, handelsmerken, logo's en andere werken.

- 1. Het gebruik van auteursrechtelijk beschermd materiaal.** Auteursrechtelijk beschermd materiaal omvat onder andere muziek, boeken, tijdschriften, artikels en andere geschriften, inclusief delen en vertalingen, redes, foto's, kunst, inclusief online beelden, websites, blogs en andere social media berichten, video's, films, toneelstukken, beeldhouwwerken, gebouwen, 3D vormen en computer software.

- (a) **Het gebruik van auteursrechtelijk beschermd materiaal van Amway.** Auteursrechtelijk beschermd materiaal van Amway mag niet zonder toestemming worden gebruikt, tenzij het uit bronnen stamt die vooraf door Amway zijn goedgekeurd.
- (b) **Het gebruik van materiaal geproduceerd door derden.** Auteursrechtelijk beschermd materiaal van derden mag niet zonder voorafgaande schriftelijke toestemming of licentie van de eigenaar worden gebruikt, tenzij het gebruik op een andere manier wettelijk is toegestaan. De schriftelijke toestemming moet op verzoek van Amway kunnen worden getoond.
- (c) **Speciaal punt betreft muziek.** Het ten gehore brengen, veranderen, uitvoeren, opnemen, kopiëren of streamen van muziek via het internet mag niet gecombineerd worden in samenhang met BSM zonder dat hier uitdrukkelijke schriftelijke toestemming, een licentie voor is afgegeven door de eigenaar of dat deze muziek binnen de kaders van lokale wetgeving kan worden gebruikt. Vaak moet meer dan één licentie worden verkregen voor het gebruik van opgenomen muziek. Een schriftelijke toestemming zal op verzoek van Amway worden getoond.

De eigenaar van het auteursrechtelijk beschermd materiaal kan beperkte rechten afgeven betreft het auteursrechtelijk beschermd materiaal. Deze rechten kunnen op verschillende manieren gelimiteerd zijn, bijvoorbeeld door tijd, manier van gebruik, territorium of media. Dus, de toestemming om materiaal op een bepaalde manier te gebruiken geeft niet het recht dit materiaal ook op een andere manier te gebruiken.

De ABO / ABO Organisatie draagt de verantwoordelijkheid voor het bevestigen dat het materiaal gedekt is door de verleende toestemming door de eigenaar.

- 2. **Recht van publicatie.** Het recht van publicatie is het recht van een persoon om zijn beeltenis te beheren of voor gewin middels commerciële middelen te gebruiken. Dit omvat onder andere het beeltenis, naam, image, stem of een ander aspect van hun identiteit. Van de ABO / ABO Organisatie wordt verwacht dat het recht van publicatie gerespecteerd wordt en dat aan alle wetgeving wordt voldaan en eventuele verzoeken om iemands beeltenis of foto etc. niet langer te gebruiken worden gerespecteerd. Het is ABO's / ABO Organisaties niet toegestaan het recht van publicatie van derden te gebruiken voor het promoten van hun business, zonder dat hiervoor vooraf schriftelijke toestemming is verkregen. Deze toestemming moet op verzoek aan Amway worden getoond.
- 3. **Het juiste gebruik van handelsmerken.** De ABO / ABO Organisatie zal geen handelsmerken van derden vermenigvuldigen, uitgeven of op een andere manier gebruiken, zonder schriftelijke toestemming van de eigenaar. Op verzoek moet deze toestemming aan Amway worden voorgelegd. De handelsmerken van Amway en Alticor Inc. mogen alleen gebruikt worden indien ze betrokken worden van de toegestane bronnen, zoals aangegeven door Amway.

C. DIVERSEN

- 1. Op verzoek van Amway moet de ABO documentatie kunnen tonen, waarvan Amway vindt dat het noodzakelijk is, om aan te tonen dat deze regels worden nageleefd, inclusief informatie over aanbieders die geen ABO zijn uitgevers, producenten en distributeurs, die met de ABO samenwerken m.b.t. distributie en promotie.
- 2. Geen enkel persoon op wie deze Richtlijnen van toepassing zijn zal een andere persoon erbij helpen deze Richtlijnen te omzeilen. ABO's mogen direct noch indirect via anderen, BSM produceren, promoten, verkopen of eraan verdienen, als dat in strijd is met deze Richtlijnen of toepasselijke wetgeving.
- 3. Amway zal onderzoek doen naar omstandigheden of klachten, die een mogelijke breuk van deze regels suggereren, zoals genoemd in secties 11 en 12 van de Zakelijke Voorwaarden van Amway.