



EUROPÄISCHE GOOD STANDING RICHTLINIE

SEPTEMBER 2018

EUROPÄISCHE GOOD STANDING RICHTLINIE

Diese Richtlinie gilt ab 1. September 2018 in allen europäischen Märkten, in denen Amway Niederlassungen im Sinne des Amway Sales- und Marketingplans vertreten sind. **Sie ist kein Ersatz, sondern eine Ergänzung der Amway Geschäftsbedingungen einschließlich aller weiteren Amway Richtlinien und der zwischen Amway Geschäftspartnern und Amway eingegangenen vertraglichen Verpflichtungen zu diesem Thema.** Amway behält sich das Recht vor, diese Richtlinie jederzeit, entsprechend Punkt 1.3 der Amway Geschäftsbedingungen, zu ändern.

Amway Geschäftspartner können Bonus- und Provisionszahlungen und Anerkennungen in unterschiedlicher Art und Weise von Amway erhalten. Der Amway Sales- und Marketingplan ermöglicht es Amway Geschäftspartnern, monatliche und jährliche Bonus- und Provisionszahlungen zu erwirtschaften. Zudem können sich Amway Geschäftspartner für das Wachstums Incentive Programm (GIP), Founders Achievement Award (FAA) und unentgeltliche Anerkennungen, wie Seminar-Reisen, qualifizieren, wobei es sich um freiwillige Leistungen handelt, unabhängig von den Bonus- und Provisionszahlungen aus dem Amway Sales- und Marketingplan. (Details zu diesen Programmen finden Sie auf www.amway.de).

Alle Auszeichnungen und Qualifikationen unterliegen der Prüfung und Zustimmung von Amway, da Amway Geschäftspartner zu jeder Zeit in Übereinstimmung mit den Vertragsbedingungen, dem Amway Sales und Marketingplan und den Amway Geschäftsbedingungen sowie den dazugehörigen Richtlinien und Vorschriften zu handeln haben.

■ REGELKONFORM HANDELNDE AMWAY GESCHÄFTSPARTNER (GESCHÄFTSPARTNER „IN GOOD STANDING“):

Um freiwillige Leistungen wie GIP, FAA, und Seminar-Reisen zu erhalten, müssen Geschäftspartner stets in Good Standing mit Amway sein. Geschäftspartner in Good Standing handeln entsprechend den Werten von Amway, welche sich auch in den Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien widerspiegeln. Sie kooperieren mit Amway um das Geschäft zu stärken. Keinesfalls beteiligen sie sich an Aktivitäten, welche das Amway Geschäft gefährden bzw. in Verruf bringen.

1. Geschäftspartner sind in Good Standing:
 - a) wenn deren Verhalten mit den Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien eines jeden Marktes, in dem der entsprechende Geschäftspartner tätig ist, übereinstimmt.
 - b) wenn sie nicht Aktivitäten anderer Geschäftspartner unterstützen oder rechtfertigen, die das Bestehen von Amway gefährden könnten oder in anderer Art und Weise gegen die hier dargelegten Kriterien verstoßen.
 - c) es sei denn, sie haben den Vertrag verletzt und die daraus resultierenden Maßnahmen nicht entsprechend umgesetzt.
 2. Geschäftspartner deren Geschäft, aufgrund einer Vertragsverletzung in einem Markt, gekündigt wurde, werden in allen anderen Märkten, in denen sie ein Amway Geschäft besitzen, zumindest den Good Standing Status verlieren.
 3. Bei Geschäftspartnern mit Mehrfachgeschäften, die ihren Good Standing Status in einem Markt verlieren, deren Geschäft aber nicht gekündigt wurde, wird der Good Standing Status in allen Märkten überprüft.
 4. Der Verlust des Good Standing Status bleibt so lange bestehen, bis er im Ermessen von Amway wiederhergestellt ist oder bis die auferlegten Maßnahmen zur Einhaltung der Amway Geschäftsbedingungen umgesetzt wurden.
- d) sofern ihr Verhalten keine negativen Auswirkungen auf das Ansehen von Amway sowie den damit verbundenen Geschäften und Amway Geschäftspartnern oder den damit verbundenen Organisationen hat.
 - e) sofern sie nicht verabsäumen, bei Kenntnis über mögliche Verstöße in der Geschäftsgruppe, diese anzusprechen bzw. Amway, im Fall der Fortführung derartiger Aktivitäten, entsprechend zu informieren.