



## **Europäische Standards zur Qualitätssicherung und Richtlinie für Business Support Material (BSM Richtlinie)**

**Amway**

# Europäische Standards zur Qualitätssicherung und Richtlinie für Business Support Material (BSM Richtlinie)

DIE ANWENDUNG UND AUSLEGUNG VORLIEGENDER RICHTLINIE ERFOLGT AUF GRUNDLAGE DES AMWAY GESCHÄFTSPARTNERVERTRAGES ZWISCHEN DEN AMWAY GESCHÄFTSPARTNERN UND DEN JEWEILIGEN EINZELNEN AMWAY NIEDERLASSUNGEN IN EUROPA (NACHFOLGEND BEZEICHNET ALS EUROPÄISCHE AMWAY NIEDERLASSUNGEN). DIESE RICHTLINIE GILT AB 1. SEPTEMBER 2020 FÜR ALLE EUROPÄISCHEN MÄRKTE, IN DENEN AMWAY NIEDERLASSUNGEN IM SINNE AMWAY SALES UND MARKETINGPLANS (CORE PLAN) VERTRETEN SIND – MIT AUSNAHME DER UKRAINE, SOWIE GROSSBRITANNIEN UND IRLAND. SIE ERSETZT ALLE BISLANG GELTENDEN RICHTLINIEN ZU DIESEM THEMA. DIE RICHTLINIE IST KEIN ERSATZ SONDERN EINE ERGÄNZUNG DER AMWAY GESCHÄFTSBEDINGUNGEN EINSCHLIESSLICH ALLER WEITEREN AMWAY RICHTLINIEN UND STANDARDS UND DER ZWISCHEN AMWAY GESCHÄFTSPARTNERN UND DEN AMWAY NIEDERLASSUNGEN EINGEGANGENEN VERTRAGLICHEN VERPFLICHTUNGEN.

AMWAY BEHÄLT SICH DAS RECHT VOR, DIESE BSM RICHTLINIE JEDERZEIT IN ÜBEREINSTIMMUNG MIT PUNKT 1.3 DER AMWAY GESCHÄFTSBEDINGUNGEN ZU ÄNDERN.

Der Begriff “Business Support Material” (BSM), wie er in dieser Richtlinie verwendet wird, bedeutet: alle Produkte und Dienstleistungen (einschließlich insbesondere Materialien zur Geschäftsunterstützung, Bücher, Zeitschriften, Flipcharts oder andere gedruckte Materialien, Werbung, Audio-, Video oder digitale Medien, wie Websites, Onlineliteratur, Applikationen für mobile oder andere Geräte; Zusammenkünfte, Meetings und Veranstaltungen, sowie Trainingsseminare, und andere Materialien und Dienstleistungen, die a) dazu gedacht sind, Interessenten zu überzeugen und/oder zu schulen, oder Geschäftspartner zu unterstützen, trainieren, motivieren und/oder zu schulen oder b) eine oder mehrere Marken oder urheberrechtlich geschützte Materialien von Amway beinhalten oder anderweitig nutzen oder c) auf irgendeine andere Art und Weise angeboten werden, entweder ausdrücklich oder auch indirekt den Eindruck erwecken, als seien sie mit Amway verbunden.

Amway ist der Ansicht, dass BSM ein wirksames Mittel sein können, um beim Aufbau eines Amway Geschäftes zu unterstützen. Die Materialien und Schulungen, die von erfolgreichen Geschäftspartner-Führungskräften oder Geschäftspartnerorganisationen entwickelt und/oder zur Verfügung gestellt werden, sollten so genutzt werden, dass sie das Amway Geschäft in einer bedeutsamen und positiven Art und Weise beeinflussen.

Um dieses Ziel zu unterstützen, hat Amway diese BSM

Richtlinie erstellt; diese beinhaltet die Anforderungen und Standards, die für alle BSM, und für alle Geschäftspartner, beim Aufbau ihres Amway Geschäftes gelten. Diese Richtlinie beinhaltet:

- 1. Programm Standards**, diese umfassen wichtige Prozesse und Voraussetzungen im Zusammenhang mit BSM; und
- 2. Inhaltliche Standards**, diese umfassen die Standards und Voraussetzungen in Bezug auf Inhalte, Aussagen, und Materialien in Bezug auf BSM.

Geschäftspartner, die in irgendeiner Art und Weise im Zusammenhang mit BSM aktiv sind (z.B. Erstellung, Bewerbung, Verkauf und Vertrieb), haben sicherzustellen, dass diese Aktivitäten in Übereinstimmung mit dieser Richtlinie (Programm – und Inhaltliche Standards), sowie den anwendbaren Gesetzen und Verordnungen betrieben werden. Alle notwendigen Genehmigungen und Lizenzen müssen rechtzeitig eingeholt werden.

## A. PROGRAMM STANDARDS

### I. ALLGEMEINE VORGABEN FÜR BSM

1. **Einreichung von BSM.** Grundsätzlich dürfen nur Geschäftspartner, die eine der unten aufgeführten Bedingungen erfüllen, in einem Markt BSM einreichen bzw. Großveranstaltungen organisieren. Dies gilt bis zu einem Zeitraum von zwei Jahren, nachdem die Bedingung zutraf:

Der Geschäftspartner muss

- (1) in dem entsprechenden Markt als Exekutiv Diamant qualifiziert sein oder
- (2) in einem Europäischen Markt als Exekutiv Diamant qualifiziert sein und in dem entsprechenden Markt ein erhebliches geschäftliches Interesse haben, oder
- (3) in irgend einem Markt weltweit als Kronenbotschafter qualifiziert sein und gleichzeitig als Founders- Smaragd in einem europäischen Markt und zudem ein erhebliches geschäftliches Interesse im Zielmarkt haben.

Amway behält sich das Recht vor, nach eigenem Ermessen zu bestimmen, wer BSM einreichen und / oder Großveranstaltungen organisieren darf.

2. **Erfolgsgarantie.** Geschäftspartner, die von BSM profitieren, dürfen nicht andeuten oder behaupten, dass die Nutzung von BSM garantiert zum Erfolg führt. Allen BSM sind Disclaimer hinzuzufügen, aus denen mindestens hervorgeht, dass
- (a) die Nutzung und der Verkauf der Materialien freiwillig ist
  - (b) die Nutzung des Materials nicht garantiert zum Erfolg führt, und
  - (c) die Materialien unabhängig von Amway hergestellt wurden.

3. **Angemessene Kosten, angemessener Einsatz von BSM und Teilnahme an Veranstaltungen und Webinaren.** Each ABO/Member Amway Geschäftspartner dürfen nicht dazu veranlasst werden, Ausgaben für BSM zu tätigen, die nicht in einem vernünftigen Verhältnis zu den persönlichen Zielen, nicht im Einklang mit den offensichtlichen finanziellen und geschäftlichen Möglichkeiten und nicht im Verhältnis zu vernünftigen Gewinnerwartungen aus dem Amway Geschäft stehen. Das schadet den Interessen jedes einzelnen Geschäftspartners, dem Ansehen und dem allgemeinen, öffentlichen Bild von Amway, und gefährdet langfristig das Amway Geschäft.

**3.1** BSM dürfen nicht an Interessenten verkauft werden.

**3.2 Vorschriften für die Bewerbung von BSM gegenüber neuen Amway Geschäftspartnern.** Folgende Vorschriften gelten für alle BSM, mit Ausnahme von Großveranstaltungen. Amway Geschäftspartnern ist es untersagt, neuen Geschäftspartnern BSM in überhöhtem Umfang anzubieten oder zu verkaufen. Amway hält Ausgaben, die die nachfolgend aufgeführten Beträge übersteigen, für überhöht und damit für unangemessen (die Beträge gelten pro Amway Geschäft):

#### 3.3 Begrenzung der Ausgaben für BSM nach der Geschäftspartnerregistrierung

Markt	Innerhalb der ersten 2 Wochen	In jedem der ersten 3 Monate	Innerhalb der ersten 3 Monate; gesamt
Belgien; Dänemark; Deutschland; Finnland; Frankreich; Italien; Niederlande; Norwegen; Portugal; Schweden; Schweiz; Spanien	50 Euro	85 Euro	255 Euro
Estland; Lettland; Litauen; Polen; Slovenien; Slowakei; Tschechien; Ungarn	35 Euro	65 Euro	195 Euro
Bulgarien; Griechenland; Kroatien; Rumänien; Türkei	25 Euro	50 Euro	150 Euro



- Die Teilnahme eines Geschäftspartners an BSM-Abonnements ist in den ersten drei Monaten der Amway Geschäftstätigkeit nicht zulässig.
- Daueraufträge (Standing Orders), die der Geschäftspartner jederzeit kündigen kann, sowie die ungenutzten Materialien zurückzusenden und diese erstattet bekommt, sind zulässig.
- Abonnement: Häufige oder auch regelmäßige Zusendung von BSM gegen Entgelt.
- Dauerauftrag: Bestellung von regelmäßigen BSM Zusendungen, in einer bestimmten Menge, zu einem bestimmten Preis und Zeitplan.

**4. Quittung.** Der Verkäufer hat dem Käufer eine Quittung mit den folgenden Informationen auszustellen:

- Verkäufername,
- Beschreibung des verkauften Produktes,
- Stückzahl und
- Preis inkl. Umsatzsteuer,
- ggf. weitere gesetzlich notwendige Informationen.

**5. BSM Erstattung/Rückgaberichtlinien für Verbraucher.** BSM verkaufende Geschäftspartner sind verpflichtet, ihre Rückgaberichtlinien für Verbraucher vor dem Verkauf mitzuteilen. Diese Richtlinien haben den gesetzlichen Bestimmungen sowie dieser BSM Richtlinie zu entsprechen.

**5.1** Die Amway Zufriedenheitsgarantie und die Allgemeinen Rückgaberegeln GELTEN NICHT für BSM.

**5.2** Die Rückgaberichtlinien für Verbraucher müssen folgende Mindestanforderungen enthalten:

- BSM, ausgenommen Eintrittskarten, sind vom Verkäufer in einem Zeitraum von 30 Tagen ab dem Verkauf zu kaufmännisch vernünftigen Bedingungen zurückzunehmen, vorausgesetzt sie sind unbenutzt bzw. originalverpackt.
- Eintrittskarten sind bis zu 4 Wochen vor der Veranstaltung gegen Erstattung des vollen Kaufpreises zurückzunehmen. Eintrittskarten für Veranstaltungen sind gegen Erstattung des vollen Kaufpreises zurückzunehmen, wenn die entsprechende Veranstaltung nicht stattfand.
- Die Rückerstattung soll die Eintrittskosten abdecken. Darüberhinausgehende Kosten werden nicht umfasst (z. B. Kosten für die An- und Abreise, Verpflegung und Übernachtung); diese Kosten sind deswegen gegebenenfalls deutlich zu kennzeichnen und von den Eintrittskosten getrennt aufzuführen.
- Abonnements: Bezieher von Abonnements haben Anspruch auf die Erstattung in Höhe eines monatlichen, unbenutzten und im Voraus bezahlten Abonnements.
- Digitaler Inhalt: Käufer haben Anspruch auf gleichwertigen Ersatz oder Rückerstattung im Rahmen der geltenden Gesetze und Richtlinien.

Für die Rückgabe und die Erstattung von BSM hat der Organisator der Veranstaltung einen Schlichtungsablauf festzulegen, in dem auch ein verantwortlicher Ansprechpartner für die Rückgabe und Erstattung zu nennen ist. Für die Gewährung einer Erstattung kann vom Erwerber ein Kaufnachweis gefordert werden.

**5.3 Erstattungsbedingungen.** Amway Geschäftspartner haben nach Aufforderung die Erstattungsbedingungen zur Überprüfung auf Übereinstimmung mit diesen Regelungen einzureichen. Zugleich ist auch der Nachweis zu führen, dass sie umgesetzt und eingehalten werden.

**6. Bewerbung und Vergütung für BSM.** Geschäftspartner, die BSM anbieten oder verkaufen dürfen nicht

- andere Geschäftspartner anwerben oder entlohnen, noch eine andere Form der Entschädigung oder finanziellen Nutzen im Zusammenhang mit der Bewerbung oder dem Verkauf von BSM erhalten, welches nicht mit den Amway Geschäftsbedingungen, der BSM Richtlinie und andern Amway Richtlinien und Standards, übereinstimmt.

- (b) an einem System teilnehmen, welches gegen geltendes Recht verstößt, das Ansehen von Amway schädigt oder die Namen, Marken und sonstigen Urheberrechte von Amway verletzt
- (c) explizit noch implizit ausführen, dass eine solche Tätigkeit Bestandteil des Amway Geschäfts ist oder behaupten, dass ein hiermit erzielt Einkommen auf Basis des Amway Core Plan erarbeitet wurde.

## II. BSM – Einreichen und Prüfung

---

**Bitte beachten Sie**, dass dieser Abschnitt nicht für Veranstaltungen gilt; bitte beachten Sie dazu Abschnitt III in dieser Richtlinie. In Bezug auf Digitale Medien beachten Sie bitte auch die Digitalen Kommunikationsstandards ([www.amway.de](http://www.amway.de)).

**1. Einreichen.** Alle BSM müssen vor Bewerbung, Verkauf, Vertrieb oder jeder anderen Form der Nutzung, bei Amway eingereicht und dort registriert werden.

Auf Anforderung haben Geschäftspartner Amway eine vollständige Liste aller BSMs einzureichen, die sie bewerben, verkaufen, vertreiben oder anderweitig nutzen wollen. Weitere Informationen hierzu sind auf Anforderung gegebenenfalls nachzureichen.

Amway kann die Anzahl der Genehmigungen von BSM in jeder seiner Niederlassungen nach eigenem Ermessen festlegen.

**2. Prüfung.** BSM werden von Amway wie folgt geprüft und genehmigt:

- (a) Alle BSM, die Interessenten gegenüber genutzt werden sollen.
- (b) Alle BSM, die Amway Produkte bewerben sollen, einschließlich Produktdemonstrationen und Aussagen zu Produkten.
- (c) Alle BSM, die der Vorstellung der Amway Geschäftsmöglichkeit und/oder des Amway Core Plan dienen.

Amway behält sich im Einzelfall das Recht vor, alle anderen Materialien, die als BSM definiert sind, zu prüfen.

**3. Genehmigung.** Nachdem das Material eingereicht wurde, wird Amway den BSM Anbieter innerhalb eines angemessenen Zeitraums darüber informieren, ob das Material geprüft und genehmigt werden kann, und welche Materialien ohne weitere Prüfung und formelle Genehmigung verwendet werden können.

**3.1 Jede Genehmigung durch Amway erfolgt in Schriftform.** Diese beinhaltet eine zeitlich begrenzte, nicht exklusive und nicht übertragbare Genehmigung und Lizenz zur Verwendung von Namen, Marken und urheberrechtlich geschützter Materialien von Amway.

Sofern nicht anderweitig ausdrücklich schriftlich dargelegt, gilt diese Genehmigung und Lizenz nur für den/die im Genehmigungsschreiben angeführten Markt/Märkte und für den dort genannten Zeitraum.

**3.2** Nach der Genehmigung durch Amway ist ein Vermerk gut sichtbar auf dem BSM anzubringen, aus dem hervorgeht, dass der Inhalt von Amway geprüft und genehmigt wurde. (Die Platzierung hat an vorgegebener Stelle und im vorgegebenen Format zu erfolgen).

Die Genehmigung kann von Amway nur widerrufen werden, wenn wichtige Gründe vorliegen, wenn beispielsweise eine bestimmte Produktaussage nicht mehr verwendet werden darf. Amway wird den Geschäftspartner oder die Geschäftspartnerorganisation, die das BSM eingereicht hat, entsprechend informieren und die Entscheidung begründen.

**3.3** Die Prüfung und Genehmigung von BSM durch Amway basiert auf der Übereinstimmung mit den Amway Geschäftsbedingungen, der BSM Richtlinie und anderen Amway Richtlinien und Standards.

Die BSM, die nicht geprüft und genehmigt werden, können ohne Amway Genehmigungsnummer verwendet werden.

Amway behält sich das Recht vor, diese Materialien aus wichtigem Grund zu prüfen und Änderungen bzw. die Rücknahme zu erbitten, z. B. wenn eine Produktaussage nicht mehr verwendet werden darf. Amway wird den Geschäftspartner/den BSM Anbieter informieren und die Entscheidung begründen.

Geschäftspartner sind dafür verantwortlich, dass die Inhalte der BSM, die sie anbieten oder verkaufen, mit allen anwendbaren Gesetzen und Verordnungen übereinstimmen.

### III. Veranstaltungen

- 1. Veranstaltungsplan und Besuch von Amway Repräsentanten.** Amway kann jederzeit eine Auflistung sämtlicher Geschäftspartnerveranstaltungen im Zusammenhang mit Amway anfordern und ein Amway Repräsentant kann zu jeder Zeit an einer solchen Veranstaltung teilnehmen.
- 2.** Amway Geschäftspartner und andere Sprecher, die an Meetings, Veranstaltungen und Webinaren in einem europäischen Markt teilnehmen, haben ihre Aktivitäten in Übereinstimmung mit den anwendbaren gesetzlichen Bestimmungen, den Amway Geschäftsbedingungen, Richtlinien und Standards der zuständigen Amway Niederlassung, insbesondere den Inhaltlichen Standards dieser Richtlinie, auszuüben, ungeachtet dessen, ob sie in dem Amway Markt als Amway Geschäftspartner tätig sind. Amway Geschäftspartner, die Veranstaltungen organisieren, müssen sicherstellen, dass alle Vortragenden vorab diese inhaltlichen Standards erhalten haben.  
Dies trifft auf alle Veranstaltungen zu, unabhängig davon, ob sie persönlich oder digital abgehalten werden.
- 3. Aufnahmen bei Veranstaltungen.** Der Vertrieb von Aufnahmen, die während einer Geschäftspartnerveranstaltung gemacht wurden, bedürfen der Prüfung und Genehmigung, sowie der Zustimmung der aufgenommenen Person(en).
- 4. Bestimmungen hinsichtlich Großveranstaltungen.** Eine Großveranstaltung ist jede für Amway Geschäftspartner organisierte Veranstaltung, die der Förderung des Amway Geschäftes dient und die regelmäßig stattfindet, sei es vierteljährlich oder weniger häufig und die mindestens zwei Tage dauert.

Jede Veranstaltung gilt als Großveranstaltung, sofern der Preis höher ist, als in der folgenden Tabelle angegeben:

Markt	Ticketpreis pro Teilnehmer
Belgien; Dänemark; Deutschland; Finnland; Frankreich; Italien; Niederlande; Norwegen; Österreich; Portugal; Schweden; Schweiz; Spanien	100 Euro ohne MwSt
Estland; Lettland; Litauen; Polen; Slowenien; Slowakei; Tschechische Republik; Ungarn	75 Euro ohne MwSt
Bulgarien; Griechenland; Kroatien; Rumänien; Türkei	50 Euro ohne MwSt

- Großveranstaltungen müssen bei Amway registriert werden. Geschäftspartner / Geschäftspartnerorganisationen haben eine Übersicht aller Großveranstaltungen, die sie für das Jahr planen, spätestens mit Beginn des Qualifikationsjahres vorzulegen. Amway behält sich das Recht vor, weitere notwendige Informationen abzufragen. Sofern die Registrierung wiederholt zu spät bzw. gar nicht erfolgt, liegt es im Ermessen von Amway, die Veranstaltung nicht zu genehmigen.
- Alle Großveranstaltungen haben mit Co-branding widerzuspiegeln, dass es sich um gemeinsame Veranstaltungen von Amway und der veranstaltenden Organisation handelt. Dies ist auch hervorzuheben in Reden, der Ausstellung von Produkten, der Plakatierung und anderen verschiedenen Medien.

- 5. Bedingungen für Veranstaltung von Führungskräften.** Zusätzlich zu den allgemeinen Bedingungen dieser BSM Standards und Richtlinie, bilden die folgenden Bedingungen den Rahmen für Platin Geschäftspartner, damit diese ihre Verpflichtung nach Regel 5.4 der Amway Geschäftsbedingungen erfüllen können, sofern sie nicht mit einer BSM- / Geschäftspartnerorganisation zusammen arbeiten.

Grundsätzlich gilt, dass diese Veranstaltungen für Geschäftspartner der Geschäftsgruppe bestimmt sind, es können aber andere Platin- oder höher qualifizierte Geschäftspartner mit Gruppe daran teilnehmen, sofern sie in derselben Sponsorlinie sind.

Sofern Geschäftspartner aus einer anderen Sponsorlinie als Sprecher eingeladen werden, bedarf es der Genehmigung von Amway.

(a) Dauer, Häufigkeit und Preise (ausschließlich der wöchentlichen Gruppentreffen)

- Pro Jahr dürfen höchstens sechs Meetings veranstaltet werden wie folgt; dabei gilt, dass keines der unten beschriebenen Meetingtyps mehr als 4 mal im Jahr veranstaltet werden darf:

1 ganzer Tag (max. Dauer 10 Stunden), und/oder

1 halber Tag (Dauer bis zu 6 Stunden).

Beispielsweise kann ein Platin sich entscheiden in einem Jahr 4 Ganztagesveranstaltungen zu machen; in diesem Fall kann er zusätzlich noch zwei weitere Halbtagesveranstaltungen organisieren.

- Maximaler Ticketpreis pro Person

Markt	Höchster Ticketpreis pro Person Ganztagesveranstaltung / Halbtagesveranstaltung (ohne MwSt.)
Belgien; Dänemark; Deutschland; Finnland; Frankreich; Italien; Niederlande; Norwegen; Österreich; Portugal; Schweden; Schweiz; Spanien	40 / 20 Euro
Estland; Lettland; Litauen; Polen; Slowenien; Slowakei; Tschechische Republik; Ungarn	25 / 13 Euro
Bulgarien; Griechenland; Kroatien; Rumänien; Türkei	20 / 10 Euro

(b) Einreichen und Genehmigung

- Einen Monat vor der Bewerbung der Veranstaltung muss ein schriftlicher Antrag bei Amway eingereicht werden. Dieser Antrag muss folgende Informationen erhalten: Datum, Name der Stadt und des Veranstaltungsortes, Sprecher, Agenda und ein Überblick über die Kosten mit Nachweisen.
- Nach der Veranstaltung hat der organisierende Geschäftspartner Belege vorlegen, um nachzuweisen, dass kein Gewinn gemacht wurde. Ein möglicher Gewinn sollte re-investiert werden, in dem zum Beispiel die Preise für kommende Veranstaltungen.

(c) Vergütung und Rückkauf von Tickets

- Geschäftspartner, die die Veranstaltung promoten bzw. beim Verkauf der Tickets unterstützen, dürfen hierfür keine Vergütung erhalten.
- Rückkaufregeln für Tickets gelten, wie in diesen Standards definiert.

(d) Es dürfen keine BSM, weder in analoger noch in digitaler Form angeboten werden; dies gilt auch, wenn diese für eine andere BSM Organisation genehmigt wurden.

6. **Besondere Vorgaben für Webinare und andere Online- Meetings.** Für Meetings und Präsentationen, die durch das Internet/webbasierend (z. B. Webinare) abgehalten werden, gelten nachstehende, zu beachtende Vorgaben:

- Alle verwendeten Inhalte haben mit den Amway Geschäftsbedingungen, Richtlinien und Standards übereinzustimmen, insbesondere mit den inhaltlichen Standards dieser Richtlinie.
- Verwendete Materialien und Inhalte sind in dem Markt der Teilnehmer anwendbar.
- Teilnehmern dürfen für eine Teilnahme keine unverhältnismäßigen Gebühren auferlegt werden
- Es gelten die Digitalen Kommunikationsstandards.

## B. INHALTLICHE STANDARDS

Diese Standards richten sich an Geschäftspartner und Sprecher, die das Amway Geschäft vorstellen. Darüber hinaus dienen sie Geschäftspartnern sowie Geschäftspartnerorganisationen bei der Vorbereitung und Erstellung von BSM. Obwohl die Standards eine Vielzahl von Themen abdecken, ist es nicht möglich, jede denkbare Situation wiederzugeben. Viele Faktoren spielen eine Rolle in Bezug auf die Übereinstimmung mit den Standards, einschließlich der visuellen Darstellung, des Zusammenhangs, der Zielgruppe, der regulatorischen Beschränkungen sowie dem Gesamteindruck bei einem Interessenten oder Geschäftspartner.

Grundsätzlich gilt, dass BSM keine falschen, irreführenden, ungenauen oder betrügerischen Aussagen beinhalten dürfen.

### IV. Darstellung der Amway Geschäftsmöglichkeit

Die Art und Weise wie die Amway Geschäftsmöglichkeit Interessenten gegenüber dargestellt wird, hat eine entscheidende Auswirkung auf den Ruf und die Glaubwürdigkeit des präsentierenden Geschäftspartners und auf das Geschäft insgesamt.

Es ist wichtig, dass Interessenten und Geschäftspartner ein klares und richtiges Verständnis über die Rolle von Amway, der Geschäftspartner und der Geschäftspartnerorganisation haben. Aussagen gegenüber Interessenten und Geschäftspartnern müssen wahrheitsgemäß, richtig und nicht irreführend sein.

Amway Geschäftspartner haben sich sobald wie möglich als Amway Geschäftspartner vorzustellen. Es ist wichtig, den Zweck der Kontaktaufnahme – nämlich den Verkauf der Amway Produkte und Dienstleistungen oder die Vorstellung des Amway Geschäftes – zu nennen. Die Einladung zur Präsentation des Amway Core Plans hat unmissverständlich zu erfolgen (s. auch Amway Geschäftsbedingungen, Abschnitt 8).

- 1. Beschreibung der Amway Geschäftsmöglichkeit.** Das Amway Geschäft muss als Möglichkeit dargestellt werden, Einkommen zu erarbeiten, durch den Verkauf von Produkten und die Unterstützung anderer, die dasselbe tun. (s. auch Regel 8.1 der Amway Geschäftsbedingungen)
  - Das Amway Geschäft darf nur als Amway Geschäftsmöglichkeit referenziert werden.
  - Es ist nicht erlaubt, irreführende Synonyme für Amway zu verwenden. Einige Beispiele, wie das Amway Geschäft nicht dargestellt werden darf: Möglichkeit einer Festanstellung; Gesellschaftliche Veranstaltung; Marktumfrage; Steuerseminar; Finanzseminar; Investment-/ Anlagenseminar.
  - Das Geschäft in erster Linie als Programm zur Entwicklung der Persönlichkeit vorzustellen, z.B., „finde Dich selbst“, „rette Deine Ehe“, oder „verbessere Deine Beziehungen zu der Familie oder anderen“, und nicht als gewinnorientiertes Geschäft, ist eine fehlerhafte Darstellung, die den Eindruck erweckt, dass es im Amway Geschäft um etwas anderes geht als darum, Gewinn zu erzielen.
  - Den Eindruck zu erwecken, oder zu sagen, dass der Amway Core Plan und/oder das Amway Geschäft der Einsparung von Steuern dient, ist nicht zulässig.
  - Der Interessent muss sich darüber bewusst sein, dass Amway der Vertragspartner ist, und dass die Geschäftspartnerorganisationen ein freiwilliges Angebot an Trainings- und Schulungsmaterialien zur Verfügung stellen, sowie weitere Unterstützung, nicht aber die Geschäftsmöglichkeit.
- 2. Vorstellung des Core Plan/Geschäftsaufbau.** Der Amway Core Plan beinhaltet: Vergütung (und die Administration); Anerkennungen (und die Administration); Auszeichnungen (und die Administration); Amway Produkte; Produktschulungen, Produktunterstützung und Vertrieb. Bei der Vorstellung des Amway Core Plan muss die Rolle eines ausgeglichenen Geschäftes richtig und in Übereinstimmung mit den Amway Geschäftsbedingungen, Richtlinien und Standards dargestellt werden. Ein ausgeglichenes Geschäft besteht aus:
  - (a) Produktverkäufe durch Geschäftspartner. Der Verkauf an Kunden muss als eine Möglichkeit dargestellt werden, durch die Handelsspanne unmittelbar Einkünfte zu erhalten, sowie als Voraussetzung dafür, weitere Boni und Provisionen zu verdienen.



- (b) **Eigenbedarf.** Die eigene Verwendung ist darzustellen als ein Weg, etwas über Produkte zu erlernen und persönliche Erfahrungen zu machen, die nützlich sein können beim Verkauf von Produkten. Geld, das möglicherweise durch Eigenbedarf gespart wird, ist kein Einkommen und darf so auch nicht dargestellt werden. Den Eindruck zu erwecken, dass ein erfolgreiches Amway Geschäft ausschließlich durch den Kauf von Produkten zu Geschäftspartnerkonditionen für den persönlichen Bedarf aufgebaut werden kann, widerspricht den Amway Geschäftsbedingungen, da es eine überaus wichtige Komponente des Core Plan ist, Kunden zu haben.
- (c) **Sponsern.** Es ist hervorzuheben, dass durch Sponsern die Möglichkeiten des Core Plan maximiert werden, aber dass durch Sponsern allein kein Einkommen erzielt wird. Anzudeuten, dass ein Geschäftspartner ausschließlich durch Sponsern erfolgreich werden oder Einkünfte erzielen kann ist nicht richtig. Wenn über Sponsern gesprochen wird, soll die Wichtigkeit des vorherhigen persönlichen Kontaktes zwischen dem Sponsor und dem Interessenten hervorgehoben werden.
- 3. Zeit und Arbeitsaufwand.** Darstellungen, nach denen Erfolg garantiert ist, sind nicht gestattet. Jeder Amway Geschäftspartner kann die Zeit, die er aufwenden möchte, auch in Bezug auf Anzahl der Stunden und wann diese geleistet werden, selber bestimmen. Das Vorgeben einer bestimmten Anzahl von Verabredungen, Telefonaten, usw. ist nicht gestattet.
- 4. Fakten und Zahlen.** Grundsätzlich müssen die Fakten und Zahlen dem Zielmarkt entsprechen.
- (a) **Corporate Information.** Informationen zum Unternehmen. Unternehmensstatistiken, Unternehmensrankings und historische Informationen haben mit den offiziellen Informationen, die gegenwärtig von Amway oder Alticor Inc. zur Verfügung gestellt werden, übereinzustimmen und dürfen von diesen nicht abweichen. Die Verwendung vertraulicher oder geschützter Informationen von Amway oder Alticor Inc. ist keinesfalls zulässig. Jede Aussage, einschließlich jeder Feststellung, Statistik, Zitaten und jede andere Information, die verwendet wird, um das Amway Geschäft oder Amway Produkte zu bewerben, hat immer wahrheitsgemäß, richtig und nicht irreführend zu sein. Darüberhinaus muss in allen BSM, in denen Statistiken verwendet werden, mit Ausnahme von Reden und deren Aufnahmen, mit der Statistik die Quelle und das Datum der Statistik angeführt werden.
- (b) **Familien der Unternehmensgründer.** Bezüge zu den Familien DeVos und Van Andel sollten lediglich im Zusammenhang mit deren Stellung als Eigentümer von Amway und der Amway Unternehmensgruppe hergestellt werden. Bezüge zu den privaten Projekten, anderen Geschäften und dem gemeinnützigen Wirken der Van Andels und DeVoses sind immer richtig darzustellen. Zudem ist der Unterschied zu Amway und der Alticor Unternehmensgruppe deutlich hervorzuheben.
- (c) **Statistiken.** Graphiken, visuelle Darstellungen, Zitate und Verweise auf Statistiken sind mit einer Quellenangabe und einem Datum zu belegen. Zudem haben sie aktuell zu sein (nicht älter als drei Jahre), es sei denn es handelt sich um historische Informationen.
- 5. Qualität der Materialien.** Alle BSM sollten für den Verwender eine professionelle und ansprechende audio- und visuelle Erfahrung sein.
- 6. Offizielle Amway Materialien.** Alle Amway Materialien sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht ohne Vorabgenehmigung durch Amway genutzt oder vervielfältigt werden, sowohl in Teilen als auch gesamt. Sofern Amway Materialien in BSM integriert werden, ist diesen BSM eine Notiz hinzuzufügen, mit Angabe des Erstellungsjahres und der erstellenden Niederlassung.
- 7. Partner Stores.** Vor der Nutzung von Partner Store Logos oder Produktabbildungen, ist die Genehmigung des Partner Stores über Amway einzuholen.
- 8. Beschreibung von Produkten.** Aussagen zu Amway Produkten sind wörtlich aus offiziellen Amway Quellen zu nehmen und dürfen in keiner Art und Weise abgeändert werden. Diese Aussagen müssen für den Markt, in dem sie verwendet werden, bestimmt sein (s. auch Regel 4.4 der Amway Geschäftsbedingungen).

**9. Empfehlungen und Testimonials** haben die ehrliche Meinung, Überzeugung oder Erfahrung wiederzugeben. Sie dürfen nicht verwendet werden, Aussagen zu machen, die Amway rechtlich nicht machen könnte. Es darf in keiner Art und Weise eine Kompensation für die Empfehlung, das Testimonial oder eine positive Beurteilung geben, außer Produktproben. Wenn es eine Beziehung gibt zwischen der Person, die die Empfehlung oder das Testimonial gibt, die erheblich wäre und die der Zielgruppe nicht bekannt oder von ihr erwartbar wäre, muss diese Verbindung offen gelegt werden. Eine solche erhebliche Verbindung wäre die Tatsache, dass die Person, im Austausch für die Empfehlung oder das Testimonial, Produkte umsonst erhält, oder dass diese Person ein Geschäftspartner ist. Diese Hinweise müssen klar und deutlich sein, gut sichtbar und lesbar und in deutlicher Beziehung zu der Aussage

## **10. Darstellung der Verdienstmöglichkeit**

(a) **Einkommen.** Darstellung der Verdienstmöglichkeiten – ob in direkter oder indirekter Art - müssen wahrheitsgemäß, deutlich, genau und dürfen nicht irreführend sein. Sie müssen die Einkünfte darstellen, die im Rahmen des Amway Core Plan oder anderer Incentiveprogramme erzielt werden können bzw. erzielt wurden.

- Jede Form der Darstellung, aus der sich ergibt, dass das Einkommen garantiert ist, ist nicht zulässig. Abhängig vom Zusammenhang können folgende Formulierungen nicht zulässig sein: "finanzielle Sicherheit", "reich", "wohlhabend", und "Millionär".

Zulässige Formulierungen sind "Erreichen Deiner/Ihrer finanziellen Ziele", "finanzielle Flexibilität" oder "finanzielles Wachstum."

- Die Darstellung des Einkommens als fortlaufend (oder die Verwendung eines entsprechenden Synonyms) ohne darzustellen, dass dies auch fortlaufenden Einsatz erfordert bzw. das Erreichen einer bestimmten Qualifikation ist nicht gestattet.

Unzulässige Formulierungen sind "Residualeinkommen", "Passives Einkommen" oder "Tantiemen". Zulässige Formulierungen sind "fortlaufend" und "fortwährend".

(b) **Ruhestand/Rente.** Geschäftspartner können ihr Geschäft soweit aufbauen, dass sie ihre traditionelle Beschäftigung aufgeben können, um das Amway Geschäft vollzeit zu betreiben. Es muss deutlich sein, dass Zeit und Einsatz notwendig sind, Einkommen aus dem Amway Core Plan zu erwirtschaften. Die Amway Geschäftsmöglichkeit garantiert kein lebenslanges Einkommen. Amway bietet keine „Rente“ im klassischen Sinne an, da es der Qualifikation bedarf, die Einkünfte zu bewahren. Einkommen kann so lange erzielt werden, wie Verkaufsvolumen erzielt wird.

(c) **Erbe/Erbschaft.** Eines der Merkmale des Amway Core Plan ist es, dass dem Amway Geschäftspartner die Möglichkeit geboten wird, ein beachtliches Geschäft aufzubauen und dieses zu vererben.

**11. Geschäftspartnerorganisation und Erwerb von BSM.** Die Teilnahme an BSM Programmen und der Erwerb von BSM muss als freiwillig und darf nicht als zwingend notwendig dargestellt werden, um das Amway Geschäft aufzubauen. Diese Teilnahme kann beim Aufbau eines erfolgreichen Geschäftes hilfreich sein, aber es ist keine Garantie. Anzudeuten, dass irgendwelche Materialien, außer offizielle Amway Literatur, die für neugesponserte Geschäftspartner gedacht sind, erworben werden müssen, ist nicht zulässig.

**12. Geschäftsmöglichkeit.** BSM dürfen nicht dazu verwendet werden, eine andere als die Amway Geschäftsmöglichkeit zu bewerben.

## **II. Amway Geschäftsumfeld**

---

Das Amway Geschäft ist als ein Geschäft für jeden darzustellen. Es bietet eine Geschäftsmöglichkeit, welche allen die gleiche Möglichkeit eröffnet. „Ein Geschäft für jeden“ heißt: die Akzeptanz aller Personen – unabhängig von Geschlecht, Nationalität, politischer oder religiöser Zugehörigkeit.

**1. Spirituelle/Religiöse Aussagen.** Vortragende haben Folgendes zu unterlassen.

- die Bühne als Plattform zu verwenden, um religiöse oder persönliche gesellschaftsbezogene Überzeugungen und Sichtweisen zu propagieren;
- sich dahingehend zu äußern, dass der Erfolg im Amway Geschäft von bestimmten Glaubensbekenntnissen abhängt;
- bestimmte religiöse Schriften und Praktiken zu empfehlen;
- Gottesdienste im Rahmen des Amway Geschäftes abzuhalten.

**2. Moralische/Soziale Aussagen.** Herabwürdigende Aussagen über Amway, Alticor Inc., jede der Niederlassungen, Angestellten, Geschäftspartner oder Geschäftspartnerorganisationen sind unzulässig. Es ist zudem unzulässig, das Geschäft zu nutzen, um persönliche Meinungen zum Ausdruck zu bringen, die die Meinungen anderer herabsetzen. Geschäftspartner zu ermutigen, den Kontakt mit Familie und Freunden einzuschränken oder gar zu beenden, ist nicht gestattet

**3. Politische Aussagen.** Vortragende haben Folgendes zu unterlassen:

- die Bühne als Plattform zu verwenden, um politische Überzeugungen und Sichtweisen zu propagieren;
- eine persönliche Meinung über Politik, zu politischen Parteien, zu Kandidaten für politische Ämter bzw. gewählten Amtsinhabern zu äußern.

### III. Geistiges Eigentum

---

Geistiges Eigentum umfasst Rechte, die man auf kreative Arbeit hat, für die man Patente, Urheberrechte oder auch Markenrechte geltend machen kann. Geschäftspartner und Geschäftspartnerorganisationen dürfen das geistige Eigentum von Amway oder von irgendjemand anderem nur nutzen, wenn sie hierfür die Nutzungsrechte haben. Geistiges Eigentum kann folgendes umfassen: Musik, Bilder, Audioaufnahmen, Videoaufnahmen, Texte, Marken, Logos und andere Arbeiten.

**1. Nutzung von urheberrechtlich geschütztem Material.** Urheberrechtlich geschütztes Material ist beispielsweise Folgendes: Musik, Bücher, Zeitschriften und andere Schriftstücke, einschließlich deren Auszüge und Übersetzungen, Reden, Fotografien, Kunstwerke, einschließlich Online Bilder, Websites, Blogs und anderer Social Media-Abbildungen, Videos, Filme, Theaterstücke, Skulpturen, Gebäude, 3D-Abbildungen und Software.

- (a) Die Nutzung von Material, das von Amway erstellt wurde.** Urheberrechtlich geschütztes Material, das von Amway erstellt wurde, darf nur mit vorheriger Genehmigung genutzt werden, außer es stammt von einer offiziellen, von Amway vorab genehmigten Quelle.
- (b) Die Nutzung von Material, das von Dritten erstellt wurde:** Urheberrechtlich geschützte Materialien Dritter dürfen nur genutzt werden, wenn vor dieser Nutzung eine ausreichende Übertragung der Rechte, Lizenz oder eine andere Genehmigung des Rechteinhabers erteilt wurde, oder die Nutzung gesetzlich gestattet ist. Die schriftliche Genehmigung ist aufzuheben und Amway auf Anfrage vorzulegen.
- (c) Ein besonderer Hinweis zu Musik:** Musik, die wiederverwertet, verändert, abgespielt, vorgeführt, aufgenommen, ausgestrahlt oder im Internet gestreamt wurde, darf in Verbindung mit BSM nur genutzt werden, wenn eine entsprechende schriftliche Genehmigung, Lizenz oder eine andere Form der Gestattung des Eigentümers vorliegt, oder die anwendbaren Gesetze die Nutzung gestatten. BITTE BEACHTEN SIE, dass mehr als eine Lizenz notwendig sein kann, wenn aufgenommene Musik verwendet werden soll. Die schriftliche Genehmigung ist aufzuheben und Amway auf Anfrage vorzulegen.

Der Rechteinhaber kann möglicherweise nur begrenzte Nutzungsrechte übertragen. Diese Rechte können auf verschiedene Art und Weise begrenzt sein, beispielsweise zeitlich, die Art der Nutzung, die räumliche Nutzung oder die Begrenzung auf bestimmte Medien. Dies bedeutet, dass die Nutzungsgenehmigung, die für ein Material in einem Fall erteilt wurde, nicht automatisch die Nutzung im selben Material in einem anderen Fall umfasst. Der Geschäftspartner/die Geschäftspartnerorganisation ist dafür verantwortlich, zu bestätigen, dass die Nutzung durch die Genehmigung umfasst ist.

- 2. Recht am eigenen Bild.** Das Recht einer Person am eigenen Bild bedeutet, dass diese Person das Recht hat, die Nutzung zu kontrollieren und auch von der gewerblichen Nutzung zu profitieren, einschliesslich der Verwendung des Namens, des Bildes, der Stimme oder eines anderen Aspektes der persönlichen Identität. Vom Geschäftspartner/der Geschäftspartnerorganisation wird erwartet, dass sie dieses Recht respektieren und geltende Gesetze befolgen und den Anfragen Einzelner, die Nutzung einzustellen, nachkommen.

Der Geschäftspartner/die Geschäftspartnerorganisation darf zur Bewerbung seines/ihres Geschäfts diese Abbildungen nur mit vorheriger Genehmigung der betroffenen Person nutzen. Die schriftliche Genehmigung ist aufzuheben und Amway auf Anfrage vorzulegen.

- 3. Richtige Nutzung von Markenzeichen.** Der Geschäftspartner/die Geschäftspartnerorganisation darf die Markenzeichen Dritter, von Amway oder Alticor Inc., nur mit ausreichender Übertragung der Rechte, Lizenz oder einer anderen Genehmigung des Rechteinhabers kopieren, verteilen oder auf eine andere Art und Weise nutzen. Die schriftliche Genehmigung ist aufzuheben und Amway auf Anfrage vorzulegen. Markenzeichen von Amway oder Alticor, sowie Logos, Produktfotos, sowie Abbildungen im Zusammenhang mit dem Unternehmen sollten nur von offiziellen Quellen, wie von Amway angegeben, beschafft werden.

## C. VERSCHIEDENES

- 1.** Amway kann jederzeit die erforderlichen Dokumente verlangen, um die Einhaltung dieser Regelungen durch die Amway Geschäftspartner zu überprüfen. Hierzu gehören auch Informationen über Nicht-Amway Geschäftspartner, Verleger, Hersteller und Verteiler, welche mit Geschäftspartnern hinsichtlich des Bezuges oder der Bewerbung von BSM zusammenarbeiten.
- 2.** Es ist Personen, auf die diese Richtlinie zur Qualitätssicherung von BSM zutrifft, untersagt, andere darin zu unterstützen, diese Richtlinie zu umgehen. Geschäftspartner dürfen weder ausdrücklich noch indirekt, über andere, BSM produzieren, bewerben, verkaufen oder vom Verkauf profitieren, unter Verletzung dieser Richtlinie oder der anwendbaren Gesetze.
- 3.** Amway geht allen Hinweisen auf einen möglichen Verstoß gegen diese Richtlinie nach und untersucht die Umstände jedes Einzelfalles wie in den Amway Geschäftsbedingungen Abschnitt 11 und 12 dargestellt (erhältlich auf [www.amway.de](http://www.amway.de)).