

The Amway logo is positioned in the top right corner of the page. It features the word "Amway" in a bold, blue, sans-serif font, with a red swoosh underline that starts under the 'y' and extends to the right. The background of the entire page is a photograph of two women in business attire sitting at a table, looking at a tablet together. The woman on the left has long brown hair and is wearing a grey blazer over a white shirt. The woman on the right has long dark hair and is wearing a white blazer over a red top. They are in a bright, modern office or meeting space with large windows and a blue sofa in the background. A man in a suit is partially visible in the background on the left. A large poster with the Amway logo and text is visible on the wall behind them.

Amway

A decorative graphic consisting of several overlapping squares in yellow, grey, and blue, located on the left side of the blue banner.

**AMWAY GESCHÄFTSBEDINGUNGEN
UND RECHTLICHE RICHTLINIEN
FÜR ÖSTERREICH**

Inhaltsverzeichnis:

AMWAY GESCHÄFTSBEDINGUNGEN	3	EUROPÄISCHE GOOD STANDING RICHTLINIE	24
■ ABSCHNITT 1: EINLEITUNG	3	EUROPÄISCHE RICHTLINIE FÜR BUSINESS SUPPORT MATERIAL (BSM)	25
■ ABSCHNITT 2: DEFINITION DER BEGRIFFE	3	EUROPÄISCHE WEBSITE RICHTLINIE FÜR AMWAY GESCHÄFTSPARTNER	33
■ ABSCHNITT 3: AMWAY GESCHÄFTSPARTNERANTRAG	6	GLOBALE RICHTLINIE FÜR SOCIAL MEDIA (SOZIALE MEDIEN) IN EUROPA	37
■ ABSCHNITT 4: ALLGEMEINE PFLICHTEN DER AMWAY GESCHÄFTSPARTNER	8	GLOBALE RICHTLINIE ZUM INTERNATIONALEN SPONSERN	39
■ ABSCHNITT 5: BESONDERE PFLICHTEN DER AMWAY GESCHÄFTSPARTNER ALS SPONSOR	12	NULL-TOLERANZ-RICHTLINIE – RICHTLINIE FÜR NICHT GENEHMIGTE AKTIVITÄTEN VON AMWAY GESCHÄFTSPARTNERN AUF NICHT ERSCHLOSSENEN MÄRKTEN	43
■ ABSCHNITT 6: SCHUTZ DER SPONSORLINIE	14	DIE POSITION VON AMWAY ZUM THEMA „UNZULÄSSIGE STRUKTURIERUNG DES GESCHÄFTES“ („STACKING“)	46
■ ABSCHNITT 7: BUSINESS SUPPORT MATERIAL (BSM)	18		
■ ABSCHNITT 8: VORSTELLUNG DER AMWAY GESCHÄFTSMÖGLICHKEIT UND DES AMWAY SALES- UND MARKETINGPLANS	18		
■ ABSCHNITT 9: VERWENDUNG DES GEISTIGEN EIGENTUMS VON AMWAY	19		
■ ABSCHNITT 10: TOD EINES AMWAY GESCHÄFTSPARTNERS UND VERERBUNG DES AMWAY GESCHÄFTES	20		
■ ABSCHNITT 11: VERFAHREN BEI VERSTOSS GEGEN DIE AMWAY GESCHÄFTSBEDINGUNGEN	20		
■ ABSCHNITT 12: EINHALTUNG DER AMWAY GESCHÄFTSBEDINGUNGEN	21		
■ ABSCHNITT 13 GILT NICHT FÜR ÖSTERREICH	22		
■ ABSCHNITT 14 GILT NICHT FÜR ÖSTERREICH	22		
■ ABSCHNITT 15: VERFÜGUNG ÜBER EIN GEKÜNDIGTES ODER NICHT-VERLÄNGERTES AMWAY GESCHÄFT	22		
■ ABSCHNITT 16: INTERNATIONALE KONTROLLKOMMISSION	22		

AMWAY GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

ABSCHNITT 1: EINLEITUNG

Amway und die Amway Geschäftspartner haben eine vertragliche Beziehung.

1.1 Vertrag: Die Amway Geschäftsbedingungen enthalten die Vertragsbedingungen für ein Amway Geschäft und legen die Rechte, Pflichten und Verantwortlichkeiten des einzelnen Amway Geschäftspartners fest. Ferner sollen sie sowohl die für alle Geschäftspartner als auch die für Amway bestehenden Vorteile aufrechterhalten. Zusammen mit den Amway Richtlinien bilden sie durch einen entsprechenden Verweis auf dem Amway Geschäftspartnerantrag, durch dessen Unterzeichnung und Einsendung an Amway die Geschäftsbedingungen akzeptiert werden, einen wesentlichen Teil des Amway Geschäftspartnervertrages.

Alle Geschäftspartner verpflichten sich nach Treu und Glauben zu einer ehrlichen Handlungsweise im Rahmen des Amway Geschäftspartnervertrages und den Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien.

1.2 Inhalt: Auf Grundlage des Amway Geschäftspartnervertrages haben Amway Geschäftspartner das Recht, Amway Produkte und Dienstleistungen zu erwerben und an Endkunden zu vermitteln, sowie Dritte zu sponsern. Während der Laufzeit des Vertrages gehört Ihnen die Position in der Sponsorlinie und Sie haben das Recht, aus dem Aufbau Ihrer Downline Nutzen zu ziehen. Des Weiteren erhalten die Geschäftspartner, die ihr Geschäft auf der Grundlage des Amway Geschäftspartnervertrages, insbesondere der Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien aufbauen, die Möglichkeit, Boni und weitere finanzielle Anerkennungen im Rahmen des Amway Sales- und Marketingplans zu erwirtschaften, sowie Ehrungen für Qualifikationen, Anerkennungen und Auszeichnungen zu erhalten.

1.3 Änderungen: Die Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien sowie andere Bestandteile des Amway Geschäftspartnervertrages werden von Amway gegebenenfalls von Zeit zu Zeit überarbeitet. Änderungen der Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien sowie des Amway Sales- und Marketingplans werden dem European Advisory Council (EAC) – sowie erfahrenen Vertretern der europäischen Sponsorlinien – zur Diskussion und Beurteilung vorgelegt, bevor die neuen Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien in der

offiziellen Amway Literatur, auf den offiziellen Amway Websites oder auf andere rechtlich zulässige Art und Weise bekannt gegeben werden. Alle Änderungen treten mit dem Datum der Veröffentlichung in Kraft, beziehungsweise zu einem anderen, in der Mitteilung ausdrücklich genannten Zeitpunkt.

1.4 Salvatorische Klausel: Sollte ein Teil der Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien ungültig, nichtig oder sonst rechtsunwirksam sein, so wird dadurch die Wirksamkeit der sonstigen Regelungen nicht berührt.

1.5 Keine der hier enthaltenen Regelungen soll dazu führen, dass unabdingbare Rechte der Amway Geschäftspartner beeinträchtigt werden.

Bitte beachten Sie:

Die Märkte innerhalb der CLOS Region werden in Bezug auf die unten aufgelisteten Regeln der Amway Geschäftsbedingungen als ein Amway Markt angesehen:

Regel 3.2 (Amway Geschäft von Ehepartnern)

Regel 3.3 (Persönliche Voraussetzungen)

Regel 6.4 (Neuantrag unter einem neuen Sponsor)

Regel 6.6 (Verkauf eines Amway Geschäftes)

Regel 6.7 (Zusammenlegung von Amway Geschäften)

Regel 6.8 ("Ein" Amway Geschäft)

ABSCHNITT 2: DEFINITION DER BEGRIFFE

Amway: Amway Niederlassung des jeweiligen Landes, in dem der Amway Geschäftspartner sein Amway Geschäft ausübt (in Österreich: Amway Gesellschaft m.b.H., c/o KPMG Alpen-Treuhand GmbH, Porzellangasse 51, 1090 Wien) oder alle bzw. einige der weltweiten Amway Niederlassungen, je nach Textzusammenhang.

Amway Corporation: Amway Corp., 7575 East Fulton Street, Ada, Michigan 49355, USA oder andere Amway Niederlassungen, je nach Textzusammenhang.

Amway Dienstleistungen: Alle Dienstleistungen, die Amway den Geschäftspartnern zur Vermittlung, zum Sponsern und zu Werbezwecken zur Verfügung stellt.

Amway Geschäft: Ein durch die Amway Geschäftspartnernummer und den Amway Geschäftspartnervertrag bestimmtes Geschäft.

Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien: In der offiziellen Amway Literatur veröffentlichte und auf die im Amway Geschäftspartnerantrag verwiesenen Vertragsbedingungen, welche von Amway ganz oder teilweise geändert werden können (s. Regel 1.3). Diese Dokumente sind durch Verweis Bestandteil des Amway Geschäftspartnervertrages.

Amway Geschäftsmöglichkeit: Die von Amway angebotenen Produkte, die Unterstützung, das Marketing und die Vergütungs-/Anerkennungsmöglichkeiten basierend auf dem Amway Geschäftspartnervertrag.

Amway Geschäftspartner: Eine natürliche Person dessen Geschäftspartnerantrag von Amway angenommen wurde. Ein Amway Geschäftspartner kann Amway Produkte und Dienstleistungen von Amway erwerben, an Endkunden vermitteln sowie neue Geschäftspartner sponsern. Manche Amway Geschäftspartner können aufgrund ihrer Qualifikation gemäß des Amway Sales- und Marketingplans auch andere Bezeichnungen, wie z.B. Platin, Smaragd, Diamant etc., führen.

Amway Geschäftspartnerantrag: Ein Formular, das vom potenziellen Amway Geschäftspartner unterzeichnet und bei Amway als Antrag, einen Amway Geschäftspartnervertrag zu schließen, eingereicht wird. Mit der Annahme des Antrages durch Amway wird der Amway Geschäftspartnervertrag geschlossen.

Amway Geschäftspartnervertrag: Bildet zusammen mit den Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien die Grundlage für die vertragliche Beziehung zwischen dem Geschäftspartner und Amway.

Amway Produkte: Alle Waren, die Amway den Geschäftspartnern zur Vermittlung oder zu Werbezwecken anbietet.

Amway Sales- und Marketingplan: Ein System, das genutzt wird, um Boni- und Provisionszahlungen zu berechnen sowie Anerkennungen für Amway Geschäftspartner zu ermitteln, basierend auf der Vermittlung der Produkte, wie in der offiziellen Amway Literatur beschrieben.

Bonus oder Provision: Zahlungen im Rahmen des Amway Sales- und Marketingplans von Amway an Amway Geschäftspartner, welche auf der Vermittlung der Amway Produkte durch den Geschäftspartner oder seiner Gruppe basieren.

Business Support Material (BSM): Der Begriff BSM ist weit auszulegen und umfasst unter anderem: Schriftliche Unterlagen, Audio-, Video- und Multimediaproduktionen,

internetbasierende Produkte und Dienstleistungen, Anerkennungen und Auszeichnungen außerhalb des von Amway angebotenen Rahmens, Treffen und Veranstaltungen sowie sämtliche Materialien und Techniken, die eingesetzt werden, um über Amway Produkte oder Dienstleistungen zu informieren oder um diese zu vermitteln. Der Begriff BSM umfasst auch Coupons, Gutscheine, Eintrittskarten, Daueraufträge und Abonnements zu oben genannten Zwecken.

Downline: Alle Amway Geschäftspartner, die von einem anderen Geschäftspartner persönlich gesponsert wurden, sowie deren persönlich gesponserten Geschäftspartner, etc.

Ehemann und Ehefrau: Diese Begriffe gelten als der eingetragenen Lebenspartnerschaft gleichgestellt (oder einem ähnlichen, nach nationalen Gesetzen zulässigem Begriff), während die Begriffe ‚verheiratete Person‘ und ‚Ehepartner‘ gleichgestellt gelten, mit dem Begriff ‚eingetragener Partner‘ (oder einem ähnlichen, nach nationalen Gesetzen zulässigem Begriff).

Europäischer Wirtschaftsraum (EWR): Umfasst die folgenden Länder: Belgien, Bulgarien, Dänemark, Deutschland, Estland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Irland, Island, Italien, Kroatien, Lettland, Lichtenstein, Litauen, Luxemburg, Malta, Niederlande, Norwegen, Österreich, Polen, Portugal, Rumänien, Schweden, Slowakei, Slowenien, Spanien, Tschechien, Ungarn, Zypern und die Schweiz.

Geschäftsgruppe: Alle Downline Geschäftspartner eines Geschäftspartners bis zum nächsten Platin (dieser und alle von dem Downline Platin gesponserten Geschäftspartner nicht eingeschlossen).

Geschäftsjahr: Amway Geschäftsjahr, das sich vom 1. September bis zum 31. August des folgenden Jahres erstreckt.

Interessant: Ein potenzieller Amway Geschäftspartner.

Internationale Provision: Die monatliche Zahlung im Rahmen des Amway Sales- und Marketingplans an den qualifizierten internationalen Sponsor, als finanzielle Anerkennung für die Leistung und den Aufbau des Geschäftes eines international gesponserten Amway Geschäftspartners.

Kalendertag: Vorbehaltlich anderweitiger Regelungen, bedeutet „Tag“ einen „Kalendertag“, der jeden Wochentag, einschließlich Samstag, Sonntag und gesetzliche und religiöse Feiertage umfasst.

Kunde: Endverbraucher, dem die Amway Produkte durch einen Amway Geschäftspartner vermittelt werden; hierzu zählt weder ein Amway Geschäftspartner noch dessen Partner.

Leistungsprovision: Die auf das monatliche Geschäftsvolumen, das in der Gruppe eines Amway Geschäftspartners erwirtschaftet wird, gezahlten Gelder im Rahmen des Amway Sales- und Marketingplans.

Linie: Alle persönlich gesponserten Amway Geschäftspartner sowie die Downline Geschäftspartner dieser Geschäftspartner.

Niederlassung/Markt: Das Unternehmen von Amway, das die Amway Geschäftsmöglichkeit in einem bestimmten Land anbietet.

Offizielle Amway Literatur: Informationsmagazine, Broschüren, Produktinformationsflyer, Produktetiketten, Audio- und Videokassetten, CD-ROMs und andere gedruckte oder audiovisuelle Materialien, die von Amway oder für Amway hergestellt werden und die Amway Geschäftspartner von Amway erwerben können.

Offizielle Amway Website: Jede von Amway gehostete und verwaltete Website sowie solche, bei welchen Amway der Eigentümer des jeweiligen Inhaltes ist. Diese Sites dienen der Information über Amway, die Amway Geschäftsmöglichkeit oder der Amway Produkte und Dienstleistungen, z. B. www.amway.at, www.artistry.com

Persönlich gesponserter Geschäftspartner: Amway Geschäftspartner, der von einem anderen Geschäftspartner persönlich in das Amway Geschäft eingeführt wurde (Erstlinie).

Platin Geschäftspartner: Amway Geschäftspartner, der sich gemäß des Amway Sales- und Marketingplans zum Platin qualifiziert hat.

Qualifikation, qualifiziert oder qualifizieren: Das Erreichen bestimmter Kriterien, um sowohl Boni- und Leistungsprovisionen als auch Auszeichnungen gemäß des Amway Sales- und Marketingplans zu erhalten.

Qualifizierte Linie: Eine Linie, in welcher mindestens ein Amway Geschäftspartner die maximale Leistungsprovisionsstufe erreicht hat.

Qualifikationsvolumen (Restgruppenvolumen): Die Summe aller Volumina der nichtqualifizierten Amway Geschäftspartner in der Gruppe.

Regelkonform handelnde Amway Geschäftspartner (Geschäftspartner „in good standing“): Zum Zwecke der Durchsetzbarkeit und Auslegung der Amway Geschäftsbedingungen bezieht sich der Begriff „Regelkonform handeln“ auf solche Geschäftspartner

- die derzeit Amway Geschäftspartner sind;
- deren Verhalten mit den Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien eines jeden Marktes, in dem der entsprechende Geschäftspartner tätig ist, übereinstimmt;
- die nicht in Aktivitäten verwickelt sind, die sich negativ auf Amway, die einzelnen Niederlassungen und andere Geschäftspartner auswirken könnten;
- die 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; und
- deren Verhalten mit den Gesetzen und Vorschriften eines Landes übereinstimmt und die Rücksicht auf die jeweiligen kulturellen Besonderheiten eines Landes nehmen.

Die Auslegung der anwendbaren Gesetze und Vorschriften obliegt der jeweiligen Amway Niederlassung. Ein Geschäftspartner sollte sich nach dieser Auslegung richten.

Special Member: Special Member können alle Amway Qualitätsprodukte bei Amway zum gleichen Einkaufspreis, wie für Amway Geschäftspartner gültig, beziehen. Ebenso sind sie berechtigt, neue Geschäftspartner zu sponsern. Es gelten die Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien für Österreich entsprechend, mit Ausnahme jener Abweichungen zum Geschäftspartnerstatus, wie nachfolgend festgehalten bzw. ausdrücklich in den entsprechenden Regeln vermerkt: Special Members erhalten keine Provisionszahlungen oder sonstige Vergütungen aus dem Amway Sales- und Marketing Plan. Es besteht keine Berechtigung, Produkte an Kunden zu vermitteln. Um das Amway Geschäft im vollen Umfang betreiben zu können, ist die Zusendung des unterzeichneten Geschäftspartnerantrags sowie der Gewerbebeanmeldung an Amway erforderlich, sowie die Annahme desselben durch Amway.

Sponsor: Amway Geschäftspartner, der eine Person für das Amway Geschäft gewonnen hat und deren Amway Geschäftspartnerantrag von Amway angenommen wurde. Der neue Amway Geschäftspartner erhält Unterstützung von der Person, die ihn gesponsert hat.

Es gibt drei Möglichkeiten:

- Persönlicher Sponsor: Der Amway Geschäftspartner, der einem Interessenten die Amway Geschäftsmöglichkeit vorstellt.
- Internationaler Sponsor: Der ausländische Amway

Geschäftspartner, der einem Interessenten die Amway Geschäftsmöglichkeit vorstellt.

- **Fostersponsor:** Der Amway Geschäftspartner, der sich in dem Land, in dem er seinen Wohnsitz hat, verpflichtet, den international gesponserten Amway Geschäftspartner zu unterstützen, zu schulen und zu motivieren.

Sponsorlinie (Upline): Alle Amway Geschäftspartner über einem Geschäftspartner; dazu gehören der Sponsor des Geschäftspartners, dessen Sponsor u.s.w. bis hinauf zu Amway.

Sponsorlinieninformation: Umfasst alle Informationen, die entweder die Sponsorlinie insgesamt oder auch zum Teil zeigen oder mit ihr im Zusammenhang stehen. Dies sind insbesondere die Geschäftspartnernummer, sowie alle anderen Daten, über die ein Amway Geschäft identifiziert werden kann, persönliche Kontaktinformationen eines Geschäftspartners, Informationen zur Geschäftsentwicklung, sowie Informationen, die darauf basierend derzeit erstellt werden, in der Vergangenheit erstellt werden konnten oder künftig erstellt werden können.

Teampartner: Ein Geschäftspartner kann Amway seinen Ehepartner/Lebenspartner mittels "Teampartnermeldung" bekannt geben.

Volumen: Punktwert (PW) und/oder Geschäftsvolumen (GV), je nach Textzusammenhang. Es handelt sich hierbei um einen dem Produkt zugeteilten Wert, zur Berechnung und Bestimmung von Bonus, Provision und Leistungsprovisionsstufen.

Zweites Geschäft: Das Geschäft eines Amway Geschäftspartners, der sich selbst in einem anderen Markt international gesponsert hat oder der ein weiteres Geschäft in demselben Markt führt.

ABSCHNITT 3: AMWAY GESCHÄFTSPARTNERANTRAG

3.1 Amway Geschäftspartnerantrag: Um Amway Geschäftspartner zu werden, ist der vom Antragsteller vollständig ausgefüllte und unterschriebene Amway Geschäftspartnerantrag (zum Download auf Amway Online) inklusive der aufrechten Gewerbeberechtigung bei Amway einzureichen. Alle Gewerbeberechtigungen können zur Ausübung der Amway Geschäftspartnerschaft angewendet werden. Mit dem Antrag ist eine jährliche Pauschale an Amway zu entrichten. Diese stellt einen Aufwendersersatz für die administrative und webbasierte Unterstützung durch Amway, sowie für die jeweils aktuelle Amway Literatur dar. Die Annahme des Amway Geschäftspartnerantrages von Amway erfolgt in Übereinstimmung mit der Regel 3.4.

3.2 Teampartnerschaft: Amway Geschäftspartner kann nur eine Einzelperson werden. Eine Teampartnerschaft, bezogen auf den Ehepartner/Lebenspartner des Amway Geschäftspartners, wird von Amway jedoch im Innenverhältnis akzeptiert, sofern sie vom Amway Geschäftspartner verlangt wird. Zu diesem Zweck sendet der Amway Geschäftspartner eine „Teampartnermeldung“ an Amway. Der Teampartner des Amway Geschäftspartners erwirbt jedoch keine Ansprüche aus dem Amway Geschäft des Amway Geschäftspartners, noch kann er daraus Rechte gegenüber Amway ableiten. Amway behält sich das Recht vor, Meldungen auf Teampartnerschaft ohne Erklärung anzunehmen oder abzulehnen und ohne Angabe von Gründen rückgängig zu machen.

3.2.1 Sämtliche Handlungen eines Teampartners oder Ehe-/Lebenspartners im Rahmen des Amway Geschäftes und die den Amway Geschäftsbedingungen zuwiderlaufen, werden dem Amway Geschäftspartner zugerechnet, soweit dies rechtlich zulässig ist. Allfällige daraus entstehende Konsequenzen im Rahmen der Amway Geschäftsbedingungen hat der Amway Geschäftspartner zu tragen.

3.2.2 Amway Geschäftspartner, die zum Zeitpunkt ihrer Eheschließung bereits ihre eigenen Amway Geschäfte führen, können diese unabhängig voneinander weiter führen oder sich dem Geschäft des Partners anschließen.

3.3 Persönliche Voraussetzungen: Der Antragsteller hat – ohne das Ermessen von Amway diesbezüglich einzuschränken – folgende persönliche Voraussetzungen zu erfüllen, um Amway Geschäftspartner zu werden:

3.3.1 Er hat mindestens 18 Jahre alt und voll geschäftsfähig zu sein, sowie die weiteren gesetzlichen Voraussetzungen für die ordnungsgemäße und sorgfältige Führung eines Geschäftes zu erfüllen. Insbesondere dürfen keine Gründe vorliegen, die gegen die Ausstellung eines Gewerbescheines durch die Gewerbebehörde sprechen, (KOMMA) vorliegen.

3.3.2 Er hat die Voraussetzungen der Regel 6.4 ff. zu erfüllen, falls er oder sein Ehepartner bereits Amway Geschäftspartner war;

3.3.3 Ihm darf nicht bereits als Amway Geschäftspartner von einer Amway Niederlassung gekündigt worden sein;

3.3.4 Er darf nicht bereits Amway Geschäftspartner in dem Markt der Antragstellung sein, außer in den Fällen der Regel 6.8;

3.3.5 Ehepartner können nur ein Amway Geschäft beginnen (s. a. Regel 3.2).

3.3.6 Er muss in Österreich ansässig sein, sofern es das erste Amway Geschäft weltweit ist. Für Nummer 2 Geschäfte gilt Regel 4.32

3.4 Annahme und Ablehnung des Amway

Geschäftspartnerantrages: Amway behält sich das Recht vor, jeden Amway Geschäftspartnerantrag ohne Angaben von Gründen abzulehnen.

3.5 Annahme des Antrages und Beginn der Tätigkeit:

Der Amway Geschäftspartnerantrag gilt als angenommen, wenn bei Amway ein vollständiger und unterschriebener Amway Geschäftspartnerantrag mit Gewerbeanmeldung eingeht, die darin enthaltenen Angaben mit den Datenbanken von Amway abgeglichen und bestätigt wurden und innerhalb von sechs Wochen keine anderweitige Mitteilung an den Antragsteller erfolgt. Sollte im Falle einer Ablehnung des Amway Geschäftspartnerantrages durch Amway bereits ein vorläufiges Amway Geschäft geführt worden sein, so gilt der Amway Geschäftspartnervertrag als am Eingangsdatum des Antrages bei Amway als abgeschlossen und als gekündigt am Tage des Zuganges der Ablehnung.

Für den Fall, dass die Registrierung auf der offiziellen Webseite von Amway abgeschlossen wurde und dem Antragsteller die Informationen über die Annahme der Registrierung durch Amway zugegangen ist, wie in den Geschäftsbedingungen dargelegt, ist dieser befugt, das Amway Geschäft gemäß der Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien zu führen.

3.6 Sponsoraktivitäten

3.6.1 Die Amway Geschäftsmöglichkeit ist als eine Möglichkeit zu präsentieren, die jedem die gleichen Chancen bietet, unabhängig von der Herkunft, dem Geschlecht, der Nationalität und der religiösen oder politischen Überzeugung.

3.6.2 Von einem Antragsteller darf, als Voraussetzung Amway Geschäftspartner zu werden, oder von einem Amway Geschäftspartner als Voraussetzung für Unterstützung beim Aufbau des Amway Geschäftes nicht verlangt werden:

- a. eine bestimmte Mindest- oder Höchstmenge von Amway Produkten oder Dienstleistungen zu erwerben;
- b. ein Warenlager zu halten;
- c. irgendwelches Business Support Material (BSM) zu kaufen.

3.7 Laufzeit des Vertrages:

Der Amway Geschäftspartnervertrag endet zum 31. Dezember eines Jahres, wenn er nicht gemäß Regel 3.9 der Amway Geschäftsbedingungen verlängert oder bereits vorher von einer der Vertragsparteien gekündigt wurde. Eine Ausnahme bilden Amway Geschäftspartneranträge, die am oder nach dem 01.07. eines Jahres angenommen werden. Diese beinhalten nach Annahme des Antrages die

Berechtigung zur Ausübung eines Amway Geschäftes bis zum Ende des darauffolgenden Kalenderjahres.

3.8 Kündigung des Amway Geschäftspartnervertrages:

Ein Geschäftspartner ist berechtigt, sein Amway Geschäft jederzeit durch eine schriftliche Kündigungserklärung gegenüber Amway zu beenden. Amway kann einen Amway Geschäftspartnervertrag kündigen, wenn ein vorsätzlicher, schwerwiegender Verstoß gegen die Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien vorliegt. Eine Kündigung seitens Amway kann nur erfolgen, (KOMMA) nachdem das Verfahren, wie in Abschnitt 11 der Amway Geschäftsbedingungen beschrieben, eingehalten wurde – sofern alle vernünftigen Bemühungen, eine anderslautende gegenseitige Einigung zu erzielen, erfolglos waren. Sollte einem Geschäftspartner gekündigt worden sein, steht ihm nicht nur der Rechtsweg offen, sondern auch die Möglichkeit, diese Angelegenheit vor der Internationalen Kontrollkommission vorzutragen (Abschnitt 16 der Amway Geschäftsbedingungen).

3.8.1 Rückgaberegeln: Nach Ablauf oder Kündigung des Amway Geschäftspartnervertrages durch den Geschäftspartner kann dieser bei Amway beantragen, unverkaufte, unbenutzte, originalverpackte und wiederverkaufsfähige Amway Produkte und Dienstleistungen aus seinem Besitz zurückzunehmen. Amway wird diese zum Einkaufspreis zurückkaufen, gegebenenfalls abzüglich einer Bearbeitungsgebühr sowie bereits gezahlter Verkaufsboni und nicht rückerstattungsfähiger Steuern. Offenstehende und fällige Beträge zugunsten von Amway werden entsprechend aufgerechnet.

Im Falle einer Kündigung des Amway Geschäftspartnervertrages aufgrund einer Regelverletzung behält Amway sich das Recht vor, diesen Rückkauf nicht durchzuführen.

3.9 Verlängerung:

Geschäftspartner haben das Recht, ihre Vertragsbeziehung zu Amway jährlich zu verlängern. Amway kann die Verlängerung eines Amway Geschäftspartnervertrages ablehnen, wenn ein vorsätzlicher, schwerwiegender Verstoß gegen die Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien vorliegt. Eine Nicht-Verlängerung durch Amway kann nur erfolgen, nachdem das Verfahren, wie in Abschnitt 11 der Amway Geschäftsbedingungen beschrieben, eingehalten wurde – sofern alle vernünftigen Bemühungen, eine anderslautende gegenseitige Einigung zu erzielen, erfolglos waren.

3.9.1 Die Verlängerung, die von Amway angenommen wurde, gilt ab dem Zeitpunkt des Antrages bis zum Ende des Kalenderjahres, für welches der Amway Geschäftspartnervertrag verlängert wurde. Die Verlängerungsbedingungen sind die Geschäftsbedingungen des Amway

Geschäftspartnervertrages, die zum Zeitpunkt der Verlängerung gelten.

Ein Verlängerungsantrag gilt als angenommen, wenn er nicht von Amway 30 Tage nach Antragstellung schriftlich abgelehnt wird.

3.9.2 Sollte ein Geschäftspartnervertrag nicht verlängert worden sein, steht dem Geschäftspartner nicht nur der Rechtsweg offen, sondern auch die Möglichkeit, diese Angelegenheit vor der Internationalen Kontrollkommission vorzutragen (Abschnitt 16 der Amway Geschäftsbedingungen).

3.10 – 3.16 Gilt nicht für Österreich

3.17 Einladungen gelten für zwei Personen: Eine Einladung zu von Amway organisierten Seminaren und Veranstaltungen ist nur für die bei Amway registrierten zwei Personen möglich, wobei ein etwaiger Teampartner Amway offiziell schriftlich mittels „Teampartnermeldung“ spätestens zu Beginn der auf die Veranstaltung zutreffenden Qualifikationsperiode bekannt sein muss.

3.18 Gilt nicht für Österreich

3.19 Zusammenarbeit oder Anstiftung zur Vertragsverletzung: Ein Amway Geschäftspartner darf nicht mit anderen Personen zum Zwecke eines Verstoßes gegen den Amway Geschäftspartnervertrag zusammenarbeiten oder einen anderen dazu veranlassen gegen die Geschäftsbedingungen zu verstoßen.

3.20 Gilt nicht für Österreich

3.21 Darstellungen und Zusicherungen: Ein Amway Geschäftspartner darf keine falschen Darstellungen oder Aussagen über Amway treffen und Amway nicht dazu veranlassen, Amway Geschäftspartneranträge unter falschen Voraussetzungen anzunehmen. Des Weiteren darf er keine Darstellungen oder Zusicherungen zuwiderhandeln, die der Antragsteller insbesondere nach Regel 3.3 der Amway Geschäftsbedingungen abgegeben hat.

3.22 Gilt nicht für Österreich

3.23 Unerlaubte Geschäftsaktivitäten

1) Tätigkeiten außerhalb des Marktes, in dem ein Geschäftspartner registriert ist: Geschäftspartner haben jede Tätigkeit, die sie im Zusammenhang mit dem Amway Geschäft ausüben, sei es direkt oder indirekt, und in einem Rechtsraum außerhalb des betreffenden Marktes, in einer Art und Weise zu tun, die den geltenden Gesetzen, Vorschriften, sowie den Amway Geschäftsbedingungen, Richtlinien und

Vorgehensweisen von Amway in diesem Markt entspricht. Dies gilt unabhängig davon, ob sie als Geschäftspartner in diesem Markt registriert sind oder nicht.

Amway Geschäftspartner sind dabei verpflichtet, sich selbständig über Gesetze, Vorschriften, Amway Geschäftsbedingungen, Richtlinien und Vorgehensweisen der entsprechenden Amway Niederlassung zu informieren. Dies zu unterlassen, ist ein Verstoß gegen den Geschäftspartnervertrag in all den Märkten, in denen der Geschäftspartner registriert ist.

Amway kann in einem solchen Fall Maßnahmen ergreifen wie in Abschnitt 11 der Geschäftsbedingungen.

2) Kein Amway Geschäftspartner darf Geschäftspartneraktivitäten in solchen Märkten entfalten, die von Amway nicht erschlossen wurden. (Beachten Sie hierzu die Null-Toleranz-Richtlinie – Richtlinie für nicht genehmigte Aktivitäten von Amway Geschäftspartnern auf nicht erschlossenen Märkten, erhältlich auf www.amway.at).

Amway definiert eine „Geschäftspartneraktivität“ als jede Aktivität, die basierend auf Regel 6.4.2 der Amway Geschäftsbedingungen darauf abzielt, die Amway Geschäftsmöglichkeit vorzustellen oder das Amway Geschäft aufzubauen.

ABSCHNITT 4: ALLGEMEINE PFLICHTEN DER AMWAY GESCHÄFTSPARTNER

Amway Geschäftspartner sollten sich jederzeit professionell, zuvorkommend und rücksichtsvoll verhalten und ihr Amway Geschäft in einer finanziell verantwortungsvollen und auch geschäftsmäßigen Art und Weise betreiben (siehe Regel 4.4). Der Geschäftspartner sollte sich zu keiner Zeit aggressiver, falscher oder irreführender Vermittlungs- oder Werbetechniken bedienen.

4.1 Vertragsverpflichtungen: Amway Geschäftspartner haben den Verantwortlichkeiten und Maßgaben der Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien zu folgen.

4.1.1 Pflicht zur Weitergabe von Informationen bei bekannt gewordenen Verstößen: Ein Amway Geschäftspartner hat Amway umgehend darüber zu informieren, sobald er Kenntnis von einer gegenwärtigen, möglichen oder drohenden Verletzung des Amway Geschäftspartnervertrages, einschließlich der Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien, oder anderer Gesetze oder Vorschriften eines anderen Geschäftspartners erlangt.

4.1.2 Zusammenarbeit im Untersuchungsfall: Amway

Geschäftspartner haben im Falle einer Untersuchung gemäß Abschnitt 11 mit Amway zusammenzuarbeiten.

4.2 Vermittlung von Amway Produkten

4.2.1 Amway Geschäftspartner dürfen Amway Produkte und Dienstleistungen sowie offizielle Amway Literatur nur direkt von Amway beziehen, um Anerkennungen und Auszeichnungen gemäß dem Amway Sales- und Marketingplan zu erhalten.

4.2.2 Ein Amway Geschäftspartner darf Amway Produkte und Dienstleistungen nicht an andere Geschäftspartner vermitteln oder verkaufen.

4.3 Import/Export/Verkaufsstätten/Massenmarketing

4.3.1 Amway Geschäftspartner dürfen Amway Produkte nicht von einem von Amway eröffneten Markt in ein anderes Land importieren, exportieren oder wissentlich zu diesen Zwecken verkaufen.

4.3.1.1 Geschäftspartner können jedoch Amway Produkte für den persönlichen Gebrauch erwerben und einführen, mit folgenden Einschränkungen: bei einem Besuch in einem anderen Land

- hat er das Produkt in diesem Land persönlich zu bestellen
- dürfen keine Kuriere, Speditionen sowie Nachsendungen genutzt werden.
- der Auftrag darf nicht als Kundenauftrag für einen Kunden im Ausland aufgegeben werden, wenn der Geschäftspartner in diesem Land ein Mehrfachgeschäft hat.
- sind die Produkte für den persönlichen Gebrauch des Geschäftspartners und dürfen unter keinen Umständen weiterverkauft, verteilt, oder weitergegeben werden.
- dürfen die bestellten Produkte nicht im Heimatmarkt erhältlich sein.
- langlebige Güter (zum Beispiel Wasserfiltersysteme, Luftfiltersysteme) dürfen unter keinen Umständen von einem Markt zum anderen eingeführt werden.
- Die Geschäftspartnerbestellung darf einen angemessenen Betrag nicht überschreiten: 300 Euro pro Jahr.
- Die Ausnahme zum persönlichen Gebrauch darf nicht mehr als einmal pro Jahr oder als Maßnahme zum Geschäftsaufbau genutzt werden.

4.3.1.2 Die Beschränkungen nach den Regeln 4.3.1 und 4.3.1.1 gelten nicht für den Import/Export von Amway Produkten innerhalb des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) einschließlich der Schweiz.

4.3.1.3 In jedem Fall sind Amway Geschäftspartner allein dafür verantwortlich, den nationalen Vorschriften und den rechtlichen/

aufsichtsrechtlichen Anforderungen des jeweiligen Marktes zu entsprechen, wenn sie Amway Produkte verkaufen, die nicht von Amway für einen bestimmten Markt registriert wurden.

4.3.2 Amway Geschäftspartner dürfen Amway Produkte und Dienstleistungen, offizielle Amway Literatur sowie BSM in keiner Form öffentlich ausstellen, anbieten und verkaufen.

4.3.3 In Ausnahme zu Regel 4.3.2 dürfen Amway Geschäftspartner Amway Produkte auf temporären Veranstaltungen und/oder in ausgewählten Verkaufsräumen ausstellen und verkaufen, sofern dies vorab von Amway schriftlich genehmigt wurde. Hierzu gilt folgendes:

4.3.3.1 Ausgewählte, dauerhafte Örtlichkeiten, deren vorrangiger Geschäftszweck das Anbieten bestimmter Serviceleistungen ist, beispielsweise Friseursalons (z. B. SATINIQUE™) Kosmetiksalons (z. B. ARTISTRY™), Fitness Clubs, Diskotheken, Bars, Restaurants (z. B. XS™ POWER DRINK) oder vergleichbare Örtlichkeiten, die ähnliche Dienstleistungen anbieten, in denen Amway Produkte die angebotenen Serviceleistungen und/oder Produkte sinnvoll ergänzen oder mit ihnen zusammenhängen.

4.3.3.2 Zeitlich begrenzte Veranstaltungen, wie ausgewählte Messen oder ähnliche Veranstaltungen. Grundsätzlich gilt, dass nur angemessene und seriöse, themenbezogene Messen genehmigt werden, wie beispielsweise zu den Themen Wellness, Sport, Heim und Schönheit, die in einem passenden Rahmen abgehalten werden.

Amway behält sich das Recht vor, abschließend darüber zu entscheiden, welche Veranstaltungen, Messen und Räumlichkeiten angemessen sind.

Amway Geschäftspartner sind verpflichtet, die aktuellen Gesetze zu beachten, insbesondere in Bezug auf Selbstregulierung und Lagerhaltung. Dies gilt vor allem für Örtlichkeiten, bei denen die Genehmigung die Ausstellung und den Verkauf von Vitaminen und Nahrungsergänzungsmitteln umfasst.

Das Genehmigungsformular (erhältlich auf www.amway.at) muss vollständig ausgefüllt und unterschrieben 14 Tage vor dem geplanten Beginn bei Amway eingereicht werden.

Weitere Einzelheiten zu den Möglichkeiten und der Genehmigung in den einzelnen Märkten sind dargestellt in der dazugehörigen Richtlinie, zu finden auf der offiziellen Website des Marktes.

4.3.4 Werbung: Amway Geschäftspartner dürfen nur mit ausdrücklicher Zustimmung von Amway Werbung betreiben (s. auch Regel 9.7).

Wenn Geschäftspartner soziale Netzwerke im Internet

nutzen, sind neben den Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien – insbesondere der Social Media Richtlinie (auf www.amway.at) – auch deren jeweilige Geschäftsbedingungen zu beachten.

Ein Amway Geschäftspartner kann das Amway Geschäft und die Amway Produkte und Dienstleistungen im Falle einer erteilten Genehmigung gemäß der Europäischen Website Richtlinie für Amway Geschäftspartner (erhältlich auf www.amway.at) bewerben.

4.3.5 Amway Geschäftspartner dürfen eine von Amway beworbene Veranstaltung oder Werbemaßnahme nicht ausnutzen, um Amway fremde Produkte oder Dienstleistungen zu verkaufen oder zu bewerben oder von deren Verkauf und Bewerbung in irgendeiner anderen Art und Weise zu profitieren. Dies gilt auch für Veranstaltungen oder Werbemaßnahmen, die der Unterstützung von Amway Geschäftspartnern oder Interessenten dienen.

4.4 Richtige und wahrheitsgemäße Aussagen: Amway Geschäftspartner haben im Zusammenhang mit einem Amway Geschäft und der Amway Geschäftsmöglichkeit keine Handlungen vorzunehmen oder Aussagen zu treffen, welche den jeweiligen Umständen nach oder im jeweiligen Zusammenhang unwahr, falsch oder unangemessen sind. Es dürfen nur solche Aussagen über die Amway Produkte verwendet werden, die wörtlich aus der offiziellen Amway Literatur und den offiziellen Amway Websites für den entsprechenden Markt entnommen wurden.

Folglich ist es Amway Geschäftspartnern untersagt:

4.4.1 übertriebene oder nicht von der Garantie eingeschlossene Behauptungen im Hinblick auf Amway Produkte und Dienstleistungen aufzustellen, die nicht in der offiziellen Amway Literatur erwähnt sind. Hierzu gehören beispielsweise medizinische und/oder gesundheitsbezogene Aussagen sowie Aussagen von Ärzten und/oder Dritten zu Amway Produkten;

4.4.2 Amway Produkte und Dienstleistungen oder solche Produkte, die von Amway vertrieben werden, bezüglich Preis, Qualität, Standard, Güteklasse, Inhalt, Ausführung oder Modell, Herkunft oder Verfügbarkeit falsch darzustellen;

4.4.3 zu behaupten, dass Amway Produkte und Dienstleistungen oder solche Produkte, die von Amway vertrieben werden, über Leistungsmerkmale, Ausstattungen, Einsatzmöglichkeiten und Vorteile verfügen, die nicht den Tatsachen entsprechen;

4.4.4 Amway sowie die Produkte, die von Amway vertrieben werden, irreführend darzustellen oder Produkte als Amway Produkte auszugeben, die keine sind.

4.5 Erneute Verpackung: Ein Geschäftspartner darf Amway Produkte nur im Originalzustand und in Originalverpackung weiterleiten.

4.6 Der Kunde bezieht seine Produkte direkt von Amway. Dabei versendet Amway die Produkte an den Kunden zu Händen des Geschäftspartners. Bei Weiterleitung von bestellten Waren muss der Geschäftspartner jedem Kunden eine von Amway ausgestellte Rechnung übergeben, auf der insbesondere die verkauften Produkte, die Verkaufspreise, der Name des Geschäftspartners sowie Amway und die Adresse der Amway Gesellschaft m.b.H. angeführt sind.

4.7 Amway Zufriedenheitsgarantie: Amway Geschäftspartner haben dem Kunden die Amway Zufriedenheitsgarantie im Namen von Amway in Übereinstimmung mit diesem Abschnitt und den entsprechenden Informationen in der offiziellen Amway Literatur anzubieten. Folgende Punkte sind dabei insbesondere zu beachten:

4.7.1 Amway ist über alle Kundenreklamationen mit den entsprechenden Unterlagen zu informieren.

4.7.2 Sobald ein Kunde die Zufriedenheitsgarantie ordnungsgemäß in Anspruch nimmt, hat der Amway Geschäftspartner dem Kunden die Wahl anzubieten zwischen

- a) Rückerstattung des vollen Kaufpreises,
- b) Ersatz bzw. kostenlosem Umtausch des Produktes oder
- c) Gutschrift zum Kauf eines anderen Produktes.

4.7.3 Amway Geschäftspartner sind nicht befugt, auf Angebote oder Kompromisse einzugehen, die zu einer Haftung von Amway führen könnten.

4.8 Einhaltung von Gesetzen und Verordnungen: Amway Geschäftspartner sind verpflichtet, ihr Amway Geschäft in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und kaufmännischen Gepflogenheiten zu führen und dürfen keine Handlung vornehmen, welche den Namen und das Ansehen der Amway Geschäftspartner und/oder von Amway gefährden könnte.

4.9 Irreführende und rechtswidrige Geschäftspraktiken: Kein Amway Geschäftspartner darf sich irreführender oder rechtswidriger Geschäftspraktiken bedienen.

4.10 Rechtswidrige Gewerbeunternehmen oder Aktivitäten: Amway Geschäftspartner dürfen keine rechtswidrigen Unternehmen betreiben oder sich hieran bzw. an entsprechenden rechtswidrigen Aktivitäten beteiligen.

4.11 Gilt nicht für Österreich

4.12 Vertragsverhältnis Amway – Amway Geschäftspartner: Ein Amway Geschäftspartner darf nicht behaupten oder in sonstiger Weise den Anschein

erwecken, dass er anstatt eines selbständigen Vertragspartners ein Angestellter oder sonstiger Beschäftigter von Amway ist.

4.13 Gebietsschutz: Es gibt im Rahmen des Amway Sales- und Marketingplans keinen Gebietsschutz.

4.14 Nicht Amway-bezogene Verkaufsaktivitäten: Sollten sich Amway Geschäftspartner an Amway-fremden Produkten und Dienstleistungen oder nicht genehmigten BSM beteiligen, so gilt folgendes:

4.14.1 Ein Amway Geschäftspartner, der persönlich auch andere als von Amway hergestellte oder vertriebene Produkte oder Dienstleistungen verkauft (z. B. Steuerberatung, Versicherungen, Anlagen, etc.), darf Geschäftspartner, die er nicht persönlich gesponsert hat, nicht dazu anhalten, diese anderen Produkte oder Dienstleistungen zu verkaufen oder zu vermitteln.

Für Geschäftspartner, die derzeit als Platin oder höher qualifiziert sind oder in der Vergangenheit zum Platin qualifiziert waren, gilt darüber hinaus Regel 5.4.5.

4.14.2 Kein Amway Geschäftspartner darf BSM bewerben oder verkaufen oder von deren Verkauf oder Bewerbung profitieren, sofern dies nicht in Übereinstimmung mit entsprechenden Richtlinien und Vorgehensweisen gemäß dem 7. Abschnitt der Amway Geschäftsbedingungen und anderen Amway Richtlinien, insbesondere der Europäischen BSM Richtlinie, geschieht.

4.14.3 Amway Geschäftspartner dürfen hinsichtlich der Bewerbung und der Ausübung anderer Tätigkeiten keinen Vorteil aus ihrem Wissen von oder ihrer Geschäftsbeziehung zu Geschäftspartnern ihrer Sponsorlinie oder anderen Geschäftspartnern ziehen. Ein Amway Geschäftspartner darf im Rahmen seines anderen Kundengeschäftes (z. B. Werkstatt, Einzelhandelsgeschäft, Frisör, Schönheitssalon, Rechtsberatung, Steuerberatung, Arzt, Zahnarzt) Kunden bedienen, die ebenfalls Amway Geschäftspartner sind. Amway Geschäftspartner dürfen sich nicht aktiv um andere Geschäftspartner als Kunden bemühen.

4.14.4 Weder der Amway Geschäftspartner noch sein Teampartner dürfen hinsichtlich der Bewerbung und der Erweiterung anderer Tätigkeiten einen Vorteil aufgrund ihrer Geschäftsbeziehung zu anderen Geschäftspartnern ziehen.

4.15 Einflussnahme in ein anderes Amway Geschäft: Kein Amway Geschäftspartner darf Einfluss auf ein anderes Amway Geschäft nehmen, insbesondere:

4.15.1 Einen anderen Amway Geschäftspartner dazu verleiten oder es zu versuchen, seine Sponsorlinie zu

wechsellern, sein Amway Geschäft zu überschreiben oder aufzugeben, oder einen bestimmten Interessenten zu sponsern oder nicht zu sponsern.

4.15.2 Einen anderen Amway Geschäftspartner dazu verleiten oder es zu versuchen, einem Downline-Geschäftspartner Training, Motivation oder andere Unterstützungsmaßnahmen zu verweigern.

4.15.3 Einen anderen Amway Geschäftspartner dazu verleiten oder es zu versuchen, einen Amway Geschäftspartnervertrag inklusive der Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien zu brechen.

4.15.4 Einen anderen Amway Geschäftspartner dazu verleiten oder es zu versuchen, sich an nicht Amway-bezogenen Verkaufsaktivitäten entgegen Abschnitt 4.14 zu beteiligen.

4.16 Gilt nicht für Österreich

4.17 Insolvenz

4.17.1 Der Amway Geschäftspartner informiert Amway umgehend über ihm bevorstehende insolvenzrechtliche Maßnahmen oder wenn ein Insolvenzverwalter oder eine ähnliche Person angewiesen wird, das Vermögen des Amway Geschäftspartners zu verwalten, oder sein Vermögen durch ein Gericht oder andere staatliche Stellen aufgrund insolvenzrechtlicher Vorgaben verwaltet wird.

4.17.2 Amway kann mit dem Insolvenzverwalter oder einer ähnlichen verantwortlichen Person bezüglich dem Verbleib jeglicher im Eigentum von Amway stehenden Produkte verhandeln, welche sich noch in dem Besitz des Amway Geschäftspartners befinden.

4.17.3 Sollte im Rahmen einer Insolvenz oder eines ähnlichen Verfahrens versucht werden, das Amway Geschäft zu verkaufen, abzutreten oder zu übertragen, so hat dies in Übereinstimmung mit den jeweiligen Gesetzen und dem Abschnitt 6.6 der Amway Geschäftsbedingungen zu erfolgen.

4.18 Vermittlung an Endkunden: Die von Amway bezahlten Boni basieren auf der Vermittlung der Amway Produkte und Dienstleistungen an Endkunden.

4.19-4.22 Gilt nicht für Österreich

4.23 Spamming: „Spamming“ ist das Versenden von unaufgeforderten elektronischen Nachrichten (z. B. Fax, E-Mail oder SMS) an einzelne Personen, aber auch an Personengruppen.

Ein Amway Geschäftspartner darf keine elektronischen Nachrichten versenden, ohne dass der Empfänger vorher seine ausdrückliche schriftliche Zustimmung dazu erteilt hat. Dies gilt beim Versenden von Informationen über Social Media, Newsgroups, Verteilerlisten, sogenannte

„sichere Listen“ oder andere Listen mit Kontaktdaten Dritter.

4.23.1 Stellenanzeigen: Bei Antworten auf Stellenanzeigen hat der Amway Geschäftspartner bereits im ersten Absatz seiner Antwort klar und deutlich hervorzuheben, dass er eine Geschäftsmöglichkeit und keine Festanstellung anbietet.

4.24 Wohltätigkeitsveranstaltungen: Amway Geschäftspartner dürfen Amway Produkte im Zusammenhang mit Wohltätigkeitsaktivitäten verwenden, wenn dies von Amway vorab schriftlich genehmigt wurde. Hierzu zählt auch der Hinweis, dass der Verkaufserlös der Amway Produkte oder Dienstleistungen insgesamt oder auch nur zum Teil einer bestimmten Gruppe, Organisation oder Einrichtung zugute kommen soll.

4.25 Manipulation des Amway Sales- und Marketingplans: Kein Amway Geschäftspartner darf den Amway Sales- und Marketingplan oder das Qualifikationsvolumen derart manipulieren, dass sich daraus unberechtigte Bonus- und Provisionszahlungen, Anerkennungen und Auszeichnungen ergeben, die weder mit dem Amway Sales- und Marketingplan noch mit anderer offizieller Amway Literatur übereinstimmen. Dies gilt auch im Zusammenhang mit der unzulässigen Strukturierung des Amway Geschäftes, wie in der „Stacking Richtlinie“ beschrieben (erhältlich auf www.amway.at).

4.26 Persönliche/Geschäftliche Änderungen: Alle Amway Geschäftspartner sind selbst verantwortlich für die Mitteilung der Änderungen ihrer personenbezogenen Daten (z. B. Name, Adresse, Telefonnummer, etc.) oder geschäftlichen Informationen (z. B. Teampartnerschaft, Änderung des Status, etc.) an Amway.

4.27 Datenschutz und Vertraulichkeit: Alle Amway Geschäftspartner sind verpflichtet, die Amway Datenschutzrichtlinien (erhältlich auf www.amway.at) sowie die geltenden Datenschutzgesetze einzuhalten. Amway ist Eigentümer der vertraulichen Informationen und des geistigen Eigentums und der Handelsinformationen in Bezug auf die Produkte, das Geschäft, und die Sponsorlinie („LOS“), wie in den Amway Geschäftsbedingungen definiert. Amway Geschäftspartner erkennen an und stimmen zu, dass alle diese vertrauliche Informationen dauerhaft im Eigentum von Amway verbleiben, und dass sie, soweit ihnen die Nutzung der vertraulichen Informationen zur Durchführung dieses Vertrages gestattet ist, diese nur im vertraglich festgelegten Umfang und für die vertraglich vorgesehenen Zwecke verwenden werden.

Sofern es nicht ausdrücklich im Vertrag bestimmt ist, ist es Amway Geschäftspartnern untersagt, ohne die ausdrückliche Genehmigung von Amway vertrauliche Informationen an Dritte, einschließlich anderer Geschäftspartner, weiterzugeben oder offenzulegen. Im Falle einer Kündigung oder Nichtverlängerung des Vertrages haben Amway Geschäftspartner alle vertraulichen Informationen, die sie in Besitz haben, an Amway zurückzugeben.

Amway Geschäftspartner erkennen an und stimmen zu, dass jeglicher Verstoß gegen diese Bestimmung einen unheilbaren Schaden für Amway darstellt, der Amway zu einer Unterlassungsverfügung oder ähnlicher Abhilfe berechtigt, um weiteren Vertragsverletzungen oder der Offenlegung vertraulicher Informationen vorzubeugen. Jegliche Vertraulichkeitsverpflichtungen, wie in dieser Bestimmung dargestellt, gelten nach Beendigung des Vertrages fort.

4.28 Reputation: Ein Amway Geschäftspartner darf sich nicht für Aktivitäten engagieren, welche eine negative Auswirkung auf die Reputation von Amway, des Amway Geschäftes, der Amway Produkte und Dienstleistungen und anderer Amway Geschäftspartner haben könnten.

4.29 Gilt nicht für Österreich

4.30 Produktvermittlung durch Amway Geschäftspartner: Amway Produkte, die im Rahmen dieses Vertrages erworben wurden, dürfen nur von Amway Geschäftspartnern präsentiert und vermittelt werden.

4.31 Vorstellung der Amway Geschäftsmöglichkeit durch Amway Geschäftspartner: Die Amway Geschäftsmöglichkeit darf Interessenten nur von Amway Geschäftspartnern vorgestellt werden. Nur Amway Geschäftspartner dürfen neue Geschäftspartner sponsern.

4.32 Internationales Sponsern: Eröffnet ein Amway Geschäftspartner ein zweites Geschäft in einem anderen Markt als sein ursprüngliches erstes Geschäft, so ist dieses ursprüngliche erste Geschäft der internationale Sponsor des zweiten Geschäftes. Für weitere Geschäfte (dritte, vierte, etc.) können alle anderen Geschäfte dieses Geschäftspartners der internationale Sponsor sein.

ABSCHNITT 5: BESONDERE PFLICHTEN DER AMWAY GESCHÄFTSPARTNER ALS SPONSOR

5.1 Beeinflussung eines Amway Geschäfts durch die Upline: Jeder Amway Geschäftspartner ist für den Aufbau

seines Amway Geschäfts selbst verantwortlich. Amway erkennt an, dass entsprechende Unterstützung und Motivation sowie angemessene Schulungen durch die Upline bedeutend sein kann, um in der Geschäftsgruppe für ein kontinuierliches Wachstum des Amway Geschäfts zu sorgen. Jedoch sollen die Bemühungen der Upline niemals die eigenen Anstrengungen und die Verantwortung sein Amway Geschäft aufzubauen verhindern oder die Beziehung zwischen Amway und jedem Amway Geschäftspartner negativ beeinflussen. Darüber hinaus verbietet Regel 5 unangemessene Einmischung, die auch eine Manipulation des Amway Sales und Marketingplans darstellen könnte. (Regel 4.25) So könnten beispielsweise nachstehend angeführte Verhaltensweisen als ungeeignete Beeinflussung durch die Upline angesehen werden (um nur einige zu nennen):

- Kontaktaufnahme mit Interessenten im Namen eines Downline Geschäftspartners und/oder die Registrierung von Interessenten in der Geschäftsgruppe dieser Downline ohne sein Wissen und seiner Beteiligung an den üblichen Sponsortätigkeiten oder das Aufbauen einer Geschäftsgruppe für eine Downline ohne deren Wissen und Zutun.
- Regelmäßige Unterstützung von Kunden einer Downline in deren Namen.
- Wiederholtes Tätigen von Bestellungen im Namen einer Downline ohne deren Wissen und Zustimmung.
- Wiederholte gemeinsame Nutzung von persönlichen Daten (z.B. Anschrift, E-Mail Adresse, Bankdaten, etc.). Generell sollen für das Amway Geschäft nur die eigenen persönlichen Daten verwendet werden.

Amway behält sich das Recht vor die Art und Häufigkeit der Einflussnahme durch die Upline zu beurteilen, um zu entscheiden, ob dies einen Verstoß gegen die Amway Geschäftsbedingungen darstellt.

5.2 Gilt nicht für Österreich

5.3 Allgemeine Pflichten und Verpflichtungen des Sponsors:

5.3.1 Den gesponserten Amway Geschäftspartner mit der vollständigen offiziellen Amway Literatur für neugesponserte Geschäftspartner zu versehen.

5.3.2 Gilt nicht für Österreich

5.3.3 Schulung und Motivation der gesponserten Geschäftspartner gemäß den Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien zu gewährleisten oder zu diesem Zweck mit dem Upline Platin Geschäftspartner zusammenzuarbeiten.

5.3.4/5.3.5 Gilt nicht für Österreich

5.3.6 Amway verlangt keine Lagerhaltung oder den Erwerb eines Warenbestandes.

Amway zahlt Boni nach dem Amway Sales- und Marketingplan auf Basis der Produktvermittlung an Endkunden aus. Damit ein Geschäftspartner einen Anspruch auf Zahlungen nach dem Amway Sales- und Marketingplan geltend machen kann, sind die Produkte in einem Umfang, der im angemessenen Verhältnis zu den Bestellungen des Geschäftspartners steht, an Endkunden zu vermitteln.

Amway behält sich das Recht vor, Qualifikationen, Auszeichnungen und Anerkennungen zurückzuhalten, wenn festgestellt wird, dass kein angemessener Vertrieb an Endkunden vorliegt.

Um die Einhaltung dieser Regel kontrollieren zu können, behält Amway sich das Recht vor, entsprechende Belege zu verlangen.

5.3.7. Die Unabhängigkeit der Geschäftsbeziehung zu den persönlich gesponserten Geschäftspartnern zu bewahren.

5.3.8 Sich hinreichend zu bemühen, dass persönlich gesponserte Geschäftspartner den Amway Geschäftspartnervertrag inklusive der Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien sowie alle entsprechenden Gesetze und Vorschriften einhalten.

5.3.9 Gilt nicht für Österreich

5.3.10 Sich hinreichend zu bemühen, persönlich gesponserte Geschäftspartner zur Teilnahme an offiziellen Amway Veranstaltungen zu ermutigen.

5.3.11 Gilt nicht für Österreich

5.3.12 Die Verantwortung und Verpflichtungen eines Amway Geschäftspartners gemäß dem Amway Geschäftspartnervertrag, inklusive der Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien, zu erläutern und den gesponserten Geschäftspartner zu informieren, wie ein Amway Geschäft im Einklang mit diesen und anderer offizieller Amway Literatur geführt wird.

5.4 Verpflichtungen eines als Platin oder höher qualifizierten Amway Geschäftspartners:

Zur Erlangung und Aufrechterhaltung der Bezeichnung und der Privilegien eines als Platin oder höher qualifizierten Amway Geschäftspartners, hat dieser sich entsprechend zu qualifizieren und jedes Geschäftsjahr die Qualifikation erneut zu erreichen. Die Voraussetzungen hierzu können der offiziellen Amway Literatur oder den offiziellen Amway Websites entnommen werden.

Folgende Verpflichtungen sind gegeben:

5.4.1 Die Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien einzuhalten und deren Durchsetzung zu unterstützen und andere Geschäftspartner der Geschäftsgruppe hierzu ermutigen.

5.4.2 Amway Geschäftspartner der Geschäftsgruppe zu schulen.

5.4.3 Die Einsendung vollständig ausgefüllter Amway Geschäftspartneranträge zu unterstützen.

5.4.4 Amway Geschäftspartner der Geschäftsgruppe in dem Betreiben eines Amway Geschäftes inklusive der Amway Produkte und der Amway Zufriedenheitsgarantie zu schulen.

5.4.5 In Ergänzung zu Regel 4.14 gilt für Geschäftspartner, die zum Platin oder höher qualifiziert sind oder in der Vergangenheit waren, dass diese Amway zu informieren haben, bevor sie ein Geschäft oder eine Dienstleistung beginnen bzw. schon ein anderes Geschäft oder eine Dienstleistung betreiben, welches, und sei es nur indirekt, in Konkurrenz zu Amway steht, oder diesem gleicht. Dies gilt unabhängig davon, ob sie es auf eigene Rechnung oder auf die einer anderen Person machen und dabei die vertraulichen Informationen nutzen oder gar ausnutzen, die im Eigentum von Amway, der Kunden oder Geschäftspartner stehen.

ABSCHNITT 6: SCHUTZ DER SPONSORLINIE

6.1 Schutz der Sponsorlinie: Änderungen der Sponsorlinie, der Verkauf, die Überschreibung, Zusammenlegung oder Trennung von Amway Geschäften sind Vorgänge, die zu einer Änderung des Amway Geschäftspartnervertrages führen; insofern wird sowohl von den beteiligten Geschäftspartnern als auch von Amway eine schriftliche Zustimmungserklärung benötigt. Unter Anerkennung dessen erklärt sich der Amway Geschäftspartner mit Folgendem einverstanden:

6.1.1 Für jeden Verkauf, jede Änderung der Sponsorlinie, Überschreibung, Beteiligung, Kooperation oder Zusammenlegung zweier Amway Geschäfte sowie Teamtrennung ist das ausdrückliche schriftliche Einverständnis von Amway erforderlich.

6.1.2 Die Sponsorlinie soll nicht durch Verkäufe, Überschreibungen oder Zusammenlegungen von Amway Geschäften strategisch umstrukturiert werden.

6.1.3 Amway kann nach eigenem Ermessen jeden Antrag auf Verkauf, Übertragung, Änderung in der Sponsorlinie eines Amway Geschäftes, Zusammenlegung zweier Amway Geschäfte sowie Teamtrennung ablehnen. Dies gilt auch, wenn dieser Antrag in Übereinstimmung mit der Vorgehensweise wie in den Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien oder anderen Vertragsbedingungen des Amway Geschäftspartnervertrages dargestellt, eingereicht wird.

6.2 Wechsel der Sponsorlinie (ohne Gruppe): Amway Geschäftspartner können gemäß der im Folgenden dargelegten Vorgehensweise den Wechsel ihres bei Amway registrierten Sponsors beantragen:

6.2.1 Der beantragende Geschäftspartner hat einen schriftlichen Antrag zusammen mit den folgenden

Unterlagen einzureichen:

- a) eine schriftliche Zustimmungserklärung mit der Unterschrift aller Upline-Geschäftspartner bis einschließlich des ersten qualifizierten Platin Geschäftspartners und
- b) eine schriftliche Zustimmungserklärung des neuen Sponsors und des neuen Upline Platin Geschäftspartners.

6.2.2 Amway kann mit jedem internationalen Sponsor und Empfänger einer internationalen Provision Kontakt aufnehmen und ihnen einen Zeitraum von 30 Tagen für eine Stellungnahme einräumen.

6.2.3 Gibt Amway dem Antrag statt, wird der nationale oder der Fostersponsor des Geschäftspartners antragsgemäß geändert; damit ist der ursprüngliche Sponsor nicht mehr als Sponsor dieses Geschäftspartners registriert. Der internationale Sponsor bleibt bestehen.

6.3 Wechsel der Sponsorlinie mit Gruppe: Jeder Amway Geschäftspartner, der sich nicht qualifiziert hat bzw. die 21% Stufe nicht erreicht hat, oder jemanden in der Gruppe hat, der die 21% Stufe nicht erreicht hat, kann gemäß den nachfolgenden Vorgaben bei Amway beantragen:

- den Wechsel des Sponsors und
- dass seine gesamten Downline Geschäftspartner oder bestimmte Downline Geschäftspartner künftig in seiner Downline verbleiben.

6.3.1 Der beantragende Amway Geschäftspartner hat einen schriftlichen Antrag zusammen mit den folgenden Unterlagen bei Amway einzureichen:

- a) die schriftliche Zustimmungserklärung aller Downline Geschäftspartner, welche nach einem genehmigten Sponsorlinienwechsel in der Downline des beantragenden Geschäftspartners bleiben möchten; und
- b) die schriftliche Zustimmungserklärung aller Upline Geschäftspartner bis hinauf zu und einschließlich des ersten qualifizierten Upline-Platin und aller Platin Geschäftspartner, bis hinauf zu und einschließlich des ersten qualifizierten Smaragdgeschäftspartners der ursprünglichen Sponsorlinie und
- c) eine schriftliche und unterschriebene Zustimmungserklärung des neuen Sponsors und des neuen Upline Platin Geschäftspartners.

6.3.2 Wenn der erste Upline-Platin Geschäftspartner die Smaragd Qualifikation oder eine höhere Qualifikation erreicht hat, ist zusätzlich eine schriftliche Zustimmungserklärung des ersten Upline Platins über dem Smaragd beizufügen.

6.3.3 Amway informiert den ersten qualifizierten Diamant Geschäftspartner der Upline und räumt ihm einen Zeitraum von 30 Tagen für eine Stellungnahme ein.

6.3.3.1 Amway kann mit jedem internationalen Sponsor und Empfänger einer internationalen Provision Kontakt aufnehmen und ihnen einen Zeitraum von 30 Tagen für eine Stellungnahme einräumen.

6.3.3.2 Gibt Amway dem Antrag statt, wird der nationale oder der Fostersponsor des Geschäftspartners antragsgemäß geändert; damit ist der ursprüngliche Sponsor nicht mehr als Sponsor dieses Geschäftspartners registriert. Der internationale Sponsor bleibt bestehen.

6.3.4 Amway Geschäftspartner, welche die 21% Stufe erreicht haben, oder jemanden in der Gruppe haben, der die 21% Stufe erreicht hat, können nicht nach dieser Regelung mit ihrer Gruppe die Sponsorlinie wechseln. Ein Geschäftspartner, der diese Kriterien erreicht hat, kann einen entsprechenden Antrag nach Ablauf einer Frist von zwei Jahren stellen. Die Frist beginnt mit Ablauf des letzten Monats, in dem der Geschäftspartner, oder jemand in seiner Gruppe, zuletzt die 21% Stufe erreicht hat.

6.4 Neuantrag unter einem neuen Sponsor: Der Geschäftspartnerantrag eines ehemaligen Amway Geschäftspartners wird von Amway nur unter den folgenden weiteren Voraussetzungen angenommen:

6.4.1 Nach der Kündigung oder Nichtverlängerung eines Amway Geschäftes unter dem gegenwärtigen Sponsor kann ein Amway Geschäftspartner, Ehepartner/Lebenspartner oder Teampartner eines Geschäftspartners:

- nach einer Inaktivitätszeit von sechs Monaten als neuer Amway Geschäftspartner unter einem neuen Sponsor gesponsert werden. Der Geschäftspartner kann nicht in einer anderen Sponsorlinie gesponsert werden, sofern es sich bei dem Sponsor um einen Upline Geschäftspartner bis einschließlich des ersten qualifizierten Platin oder höher qualifizierten Geschäftspartner seiner ehemaligen Sponsorlinie handelt, und dieser auch die Sponsorlinie gewechselt hat. Dies gilt ebenfalls für einen ehemaligen Downline Geschäftspartner in der ehemaligen Geschäftsgruppe bis einschließlich des ersten qualifizierten Platin oder höher qualifizierten Geschäftspartner. (Zudem gilt Regel 6.4.4.)
- nach einer Inaktivitätszeit von zwei Jahren von jedem Amway Geschäftspartner gesponsert werden, einschließlich seines ehemaligen Sponsors, auch wenn dieser zwischenzeitlich in einer anderen Sponsorlinie arbeitet.

Die Inaktivitätszeit beginnt mit dem Eingang des Kündigungsschreibens bei Amway.

Im Falle der Nichtverlängerung durch den Amway Geschäftspartner beginnt die Inaktivitätszeit mit dem

Datum, nach dem das Amway Geschäft gemäß der Amway Geschäftsbedingungen in diesem Fall endet. Antragsteller, die als Geschäftspartner einem bestehenden Amway Geschäft beitreten möchten, können dies frühestens nach Ablauf einer Frist von 24 Monaten, nachdem ihr Amway Geschäftspartnervertrag endete, (KOMMA) tun, sofern dies von Amway ausdrücklich genehmigt wird. Im Falle einer Ehescheidung/Trennung unterliegt der ehemalige Ehepartner/Lebenspartner oder Teampartner des Amway Geschäftspartners nicht der 6-monatigen Inaktivitätsfrist, sondern kann unverzüglich einen eigenen Antrag auf Geschäftspartnerschaft stellen.

6.4.2 Im Rahmen der Inaktivitätszeit hat ein ehemaliger Amway Geschäftspartner inaktiv zu sein und keine Geschäftspartneraktivitäten auszuüben, insbesondere nicht:

6.4.2.1 Gilt nicht für Österreich

6.4.2.2 sich an der Vermittlung des Verkaufs der Amway Produkte und Dienstleistungen zu beteiligen, z. B. Bestellungen entgegenzunehmen, Produkte auszuliefern oder Bezahlung entgegenzunehmen, wobei Tätigkeiten aufgrund der Rückgaberegeln, Regel 3.8.1, hiervon ausgeschlossen sind; oder

6.4.2.3 den Amway Sales- und Marketingplan Interessenten vorzustellen; oder

6.4.2.4 eine Verlängerung eines Amway Geschäftes zu beantragen oder dies zu versuchen, einschließlich der Zusendung diesbezüglicher Dokumente an Amway; oder

6.4.2.5 Veranstaltungen zu besuchen, die von Amway Geschäftspartnern durchgeführt, beworben oder organisiert werden oder Geschäftspartnern oder Interessenten gegenüber beworben werden, unabhängig davon, in welchem Land diese stattfinden, wenn sie das inaktive Geschäft betreffen; oder

6.4.2.6 an einer Amway Veranstaltung teilzunehmen oder

6.4.2.7 an Veranstaltungen für einen anderen Amway Geschäftspartner teilzunehmen, unabhängig davon, ob im eigenen oder unter einem anderen Namen; oder

6.4.2.8 BSM zu bewerben, verkaufen oder davon zu profitieren.

6.4.3 Die folgenden Aktivitäten sind keine Amway Geschäftspartneraktivitäten im Sinne des Abschnittes 6.4 der Amway Geschäftsbedingungen:

6.4.3.1 Schriftliche Beantragung eines Sponsorlinienwechsels; oder

6.4.3.2 Beantragung einer Fallprüfung durch ein Kontrollgremium; oder

6.4.3.3 Anfrage an Amway bezüglich des ehemaligen Amway Geschäftes; oder

6.4.3.4 Amway Geschäftspartneraktivitäten in einem anderen Amway Geschäft, in einem anderen von Amway eröffneten Markt; oder

6.4.3.5 Entgegennahme von Zahlungen aufgrund der Amway Rückgaberegeln (Regel 3.8.1).

6.4.4 Wenn ein ehemaliger Amway Geschäftspartner, der zu einem anderen Sponsor überwechselt bzw. der nach einer Inaktivitätszeit von mindestens sechs Monaten einen neuen Amway Geschäftspartnerantrag unter einem Sponsor in einer anderen Sponsorlinie stellt, darf in seiner neuen Geschäfts- Gruppe niemand gesponsert werden, der:

- zuvor in seiner ursprünglichen Sponsorlinie bis zum und einschließlich dem ersten qualifizierten Platin Geschäftspartner über ihm war, oder
- in seiner ehemaligen Geschäfts-Gruppe bis hinunter zum und einschließlich dem ersten qualifizierten Platin Geschäftspartner unter ihm war.

6.4.5 Gilt nicht für Österreich

6.4.6 Ein ehemaliger foster gesponserter Amway Geschäftspartner kann einen neuen Amway Geschäftspartnerantrag nach Abschnitt 6.4 und den folgenden Voraussetzungen stellen:

6.4.6.1 zum Zeitpunkt der Antragstellung hat der frühere Amway Geschäftspartner anzugeben, ob er wieder international und foster gesponsert werden möchte; und

6.4.6.2 ein früherer Amway Geschäftspartner darf nicht persönlich von einem Geschäftspartner gesponsert werden, der zuvor in seiner ursprünglichen Fosterlinie bis zum und einschließlich des ersten qualifizierten Platin oder höher qualifizierten Geschäftspartners über ihm oder in seiner ursprünglichen Geschäftsgruppe bis hinunter zu und einschließlich des ersten qualifizierten Platin oder höher qualifizierten Geschäftspartners unter ihm war, es sei denn, es sind mindestens zwei Jahre seit der Beendigung seines Amway Geschäftes verstrichen.

6.4.7 Korrigierende Maßnahmen: Wurde ein Amway Geschäftspartnerantrag eines ehemaligen Amway Geschäftspartners von Amway angenommen und wird dann festgestellt, dass dieser oder sein Ehepartner/ Lebenspartner Geschäftspartneraktivitäten im Sinne der Regel 6.4.2 ausübten, so liegt hierin eine Verletzung des Amway Geschäftspartnervertrages. Amway kann in diesem Fall korrigierende Maßnahmen ergreifen, welche beispielsweise die Kündigung beinhalten können und die Umhängung der ehemaligen Geschäftsgruppe und/oder Zurechnung des im Zeitraum der Vertragsverletzung erwirtschafteten Geschäftsvolumens rückwirkend in die richtige Sponsorlinie.

6.4.8 Das Recht eines Amway Geschäftspartners, das Sponsern eines ehemaligen Geschäftspartners welcher nunmehr unter einem anderen Sponsor tätig ist, anzufechten, erlischt innerhalb von zwei Jahren nach Annahme des Amway Geschäftspartnervertrages unter dem neuen Sponsor durch Amway.

6.5 Ehepartner können jederzeit füreinander in das Geschäftspartnerverhältnis eintreten. Es bedarf nur einer entsprechenden Ummeldung durch einen Antrag auf Geschäftsübergabe sowie eines Gewerbenachweises. In allen anderen Fällen gelten ausschließlich die Bestimmungen zum Verkauf einer Geschäftspartnerschaft gemäß Regel 6.6.

6.6 Verkauf eines Amway Geschäftes: Der Verkauf eines Amway Geschäftes bedarf der ausdrücklichen schriftlichen Genehmigung durch Amway. Ein verkaufswilliger Amway Geschäftspartner hat die Mindestverkaufsbedingungen inklusive Preis schriftlich darzulegen und sein Amway Geschäft gemäß der in den Regeln 6.6.1 – 6.6.5 der Amway Geschäftsbedingungen festgelegten Reihenfolge zu den gleichen Bedingungen zum Verkauf anzubieten. Allen möglichen Geschäftspartnern ist die Gelegenheit zu geben, ein entsprechendes Angebot zum Kauf des Amway Geschäftes an den verkaufenden Geschäftspartner abzugeben. Dieses Angebot gilt für den Fall, dass ein vorrangig berechtigter Amway Geschäftspartner sein Kaufangebot nicht in der vorgegebenen Zeit abgegeben hat oder dieses nicht vom verkaufswilligen Geschäftspartner angenommen wurde.

6.6.1 Erster Rang: Der internationale Sponsor des verkaufswilligen Amway Geschäftspartners (sofern vorhanden);

6.6.2 Zweiter Rang: Der Fostersponsor (sofern vorhanden) oder der persönliche nationale Sponsor des verkaufswilligen Geschäftspartners;

6.6.3 Dritter Rang: Die persönlich gesponserten Geschäftspartner des verkaufswilligen Amway Geschäftspartners (sofern vorhanden);

6.6.4 Vierte Rang: Jeder Upline Platin Geschäftspartner bis zum nächsten qualifizierten Diamant Geschäftspartner und Downline Platin Geschäftspartner bis zum nächsten qualifizierten Diamant Geschäftspartner (sofern vorhanden);

6.6.5 Fünfter Rang: Jeder regelkonform handelnde Amway Geschäftspartner („in good standing“).

6.6.6 – 6.6.7 Gilt nicht für Österreich

6.6.8 Ein Amway Geschäftspartner ist nur dann zum Erwerb eines Amway Geschäftes berechtigt, wenn er regelkonform handelt („in good standing“) und nicht gegen den Amway Geschäftspartnervertrag verstoßen hat. Des Weiteren muss er finanziell in der Lage sein, den Kaufpreis zu bezahlen und weiterhin die folgenden Voraussetzungen erfüllen; ob diese vorliegen bestimmt

Amway nach eigenem Ermessen:

- a) hinreichende Sachkenntnisse, um ein vollständiges und richtiges Bild des Amway Geschäftes und des Amway Sales- und Marketingplans vermitteln zu können; und
- b) Kenntnis der aktuellen Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien sowie die Bereitschaft, die Bestimmungen des Amway Geschäftspartnervertrages einzuhalten; und
- c) angemessene Kapazitäten, um sowohl das Amway Geschäft des Verkäufers führen als auch die nötige Schulung und Unterstützung gewährleisten zu können; und
- d) hinreichende Kenntnisse wesentlicher Marktfaktoren, die das Amway Geschäft des Verkäufers betreffen können; und
- e) keine Verwicklung in Rechtsstreitigkeiten oder andere Auseinandersetzungen, die die Handlungsfähigkeit, das Amway Geschäft des Verkäufers zu führen, beeinträchtigen könnten; und
- f) vorliegen der Voraussetzungen nach Regel 3.3 der Amway Geschäftsbedingungen.

6.6.9 Kaufangebot: Der Amway Geschäftspartner, dem ein Amway Geschäft zum Kauf angeboten wurde, hat dem verkaufswilligen Geschäftspartner ein Angebot auf der Grundlage dieses Verkaufsangebotes zu machen.

6.6.10 Angebotsannahme durch den Verkäufer: Der verkaufswillige Amway Geschäftspartner hat das Kaufangebot nach eigenem Ermessen innerhalb eines angemessenen Zeitraums schriftlich anzunehmen oder abzulehnen.

6.6.10.1 Im Falle der Annahme des Kaufangebotes hat der Verkäufer das Angebot und seine schriftliche Annahmeerklärung an Amway zur Ansicht und Genehmigung einzureichen.

6.6.10.2 Im Falle der Ablehnung des Kaufangebotes durch den Verkäufer oder falls der Kauf aus einem anderen Grund nicht zustande kommt und der Verkäufer sein Amway Geschäft weiterhin verkaufen möchte, so ist es nochmals in der unter den Regeln 6.6.1 – 6.6.5 angeführten Reihenfolge zum Kauf anzubieten. Hierbei ist bei demjenigen Amway Geschäftspartner zu beginnen, dessen Kaufangebot durch den Verkäufer oder Amway abgelehnt wurde. Soweit der verkaufswillige Amway Geschäftspartner beabsichtigt, das Amway Geschäft unter Bedingungen zu verkaufen, die von den Bedingungen des ersten Angebotes abweichen, ist das Amway Geschäft nochmals unter Angabe der abweichenden Bedingungen in der unter den Regeln 6.6.1 – 6.6.5 angeführten Reihenfolge zum Kauf anzubieten.

6.6.10.3 Im Falle mehrerer Kaufangebote gleichen

Ranges gemäß der oben angeführten Reihenfolge obliegt es dem Ermessen des Verkäufers, diese anzunehmen oder abzulehnen.

6.6.11 Zustimmung von Amway: Amway zeigt die Annahme oder Ablehnung des Kaufes schriftlich an.

6.6.12 Angefallene Bonuszahlung: Jegliche Bonus-/ Provisionszahlungen, die dem verkauften Amway Geschäft zuzuordnen sind, werden gemäß des von den Parteien und von Amway schriftlich genehmigten Kaufvertrages ausbezahlt. Vorausgegangene Qualifikationen des verkaufenden Amway Geschäftspartners werden nicht automatisch auf den kaufenden Geschäftspartner übertragen.

6.7 Zusammenschlüsse und Zusammenlegung von Amway Geschäften:

Eine Zusammenlegung von Amway Geschäften, wegen nicht Verlängerung, oder Kündigung seitens Amway bzw. des Geschäftspartners, des Todes eines Geschäftspartners (ohne Nachfolgeregelung / Erben) oder wegen eines außerordentlichen Ereignisses, das außerhalb des Geschäftspartners liegt, ist nur möglich mit der Genehmigung von Amway.

6.8 Ein Amway Geschäftspartner kann grundsätzlich nur Anteile an einem Amway Geschäft haben; etwas anderes gilt nur in den Regeln 6.8.1 – 6.8.4 der Amway Geschäftsbedingungen genannten Ausnahmen:

6.8.1 wenn zwei Geschäftspartner heiraten und beide zum Zeitpunkt der Eheschließung bereits Geschäftspartner waren, gilt Regel 3.2.2;

6.8.2 wenn ein Amway Geschäftspartner ein anderes Amway Geschäft in Übereinstimmung mit Regel 6.6 kauft;

6.8.3 wenn ein Amway Geschäftspartner (Veräußerer) die Eintragung eines zweiten, bereits tätigen Amway Geschäftspartners als „stillen Partner“ zum Zwecke der vereinfachten Vererbung im Todesfalle beantragt. Der Name des Veräußerers bleibt bis zu dessen Tod eingetragen. Entsprechende Unterlagen bezüglich der Nachfolgeregelung sind Amway zur Verfügung zu stellen;

6.8.4 wenn ein Amway Geschäftspartner ein Amway Geschäft ganz oder teilweise erbt;

6.8.5 wenn ein Amway Geschäftspartner zwei oder mehrere Amway Geschäfte hat bzw. an diesen beteiligt ist, kann er diese gemeinsam führen. Für Amway gelten diese Amway Geschäfte weiterhin als einzelne, voneinander unabhängige Amway Geschäfte im Bezug auf Auszeichnungen, Qualifikationen sowie Bonus- und Provisionszahlungen.

6.9 Integration: Ein Geschäftspartner kann das Amway Geschäft seiner Kinder in sein Amway Geschäft integrieren, sofern folgende Voraussetzungen erfüllt sind:

6.9.1 Die Kinder müssen persönlich von den Eltern, oder die Eltern persönlich von den Kindern gesponsert worden sein.

6.9.2 Die Geschäfte müssen zum Zeitpunkt der Integration für mindestens zwei Jahre geführt worden sein;

6.9.3 Die Geschäfte müssen zum Zeitpunkt der Integration mindestens zum Platin qualifiziert sein.

6.9.4 Für den Fall, dass die Eltern verstorben sind, oder geistig bzw. körperlich nicht mehr in der Lage, das Amway Geschäft zu betreiben, bevor die oben stehenden Bedingungen 6.9.2 und 6.9.3 eingetreten sind, haben die Kinder das Recht, die verschiedenen Geschäfte nach dieser Regel zu integrieren, sofern sie die Erben sind.

6.9.5 Amway wird den Antrag entsprechend der Ziele, Vorgaben und dem Nutzen aus dem Amway Sales- und Marketingplan bewerten; und

6.9.6 sofern dem Antrag stattgegeben wird, erfolgt Umsetzung der Integration wie folgt:

6.9.6.1 Datum der Umsetzung ist der jeweils folgende 1. September

6.9.6.2 Mit Ablauf der Umsetzungsfrist sind die Kinder und Eltern qualifiziert für die Auszeichnungen und Anerkennungen, die im vorangegangenen Qualifikationsjahr in den jeweils einzelnen Amway Geschäften erarbeitet wurden; und

6.9.6.3 alle Auszeichnungen und Anerkennungen, die in den zusammengelegten Amway Geschäften erarbeitet wurden, werden mit Datum der Umsetzung zusammengeführt. Somit wird jede höhere Auszeichnung für die zusammengelegten Amway Geschäfte mit Vollendung der Qualifikation nach dem Datum der Umsetzung anerkannt.

6.10 Scheidung und Trennung: Wird ein Amway Geschäft durch Scheidung oder notariell bestätigte Trennung (falls zutreffend) getrennt oder geteilt, so darf sich dies nicht nachteilig auf die Amway Geschäfte in der Sponsorlinie auswirken.

ABSCHNITT 7: BUSINESS SUPPORT MATERIAL (BSM)

Obwohl Amway den Erwerb von BSM als nicht verpflichtend betrachtet, könnten einige Amway Geschäftspartner der Ansicht sein, dass BSM nützlich beim Aufbau eines profitablen Geschäftes bzw. beim Erreichen von Zielen sein können. BSM sind optional und Geschäftspartner, die BSM bewerben, benutzen, verkaufen oder anderweitig weitergeben wollen, haben hervorzuheben, dass der Erwerb freiwillig ist. Der Erwerb von BSM darf für eine Tätigkeit als Amway Geschäftspartner nicht als Bedingung gesetzt werden. Im Rahmen der BSM Richtlinie (zu finden auf www.amway.com).

at), sind alle BSM von Amway vor der Bewerbung, Nutzung, dem Verkauf oder der anderweitigen Weitergabe durch einen Geschäftspartner zu genehmigen. Die Richtlinie gilt auch für Meetings und andere Veranstaltungen.

ABSCHNITT 8: VORSTELLUNG DER AMWAY GESCHÄFTSMÖGLICHKEIT UND DES AMWAY SALES- UND MARKETINGPLANS

8.1 Einladung und Präsentation: Bei der Einladung eines Interessenten zu einer Präsentation des Amway Sales- und Marketingplans darf ein Amway Geschäftspartner keine falsche Vorstellung erwecken oder die Amway Geschäftsmöglichkeit bzw. den Zweck der Einladung und Vorstellung falsch darstellen. Folglich darf der Geschäftspartner insbesondere nicht:

8.1.1 den Eindruck erwecken, dass die Vorstellung der Amway Geschäftsmöglichkeit in einem festen Arbeitsverhältnis resultiert;

8.1.2 den Anschein einer Einladung zu einer gesellschaftlichen Veranstaltung erwecken;

8.1.3 die Einladung als „Marktforschung“ ausgeben;

8.1.4 die Veranstaltung als „Steuerseminar“ darstellen;

8.1.5 das Amway Geschäft als eine geschäftliche Beziehung mit einer nicht zu Amway gehörenden Person, Firma oder Organisation darstellen;

8.1.6 andeuten, dass Amway Produkte und Dienstleistungen lediglich ein Produkt- oder Dienstleistungssortiment darstellen, das über oder als Teil eines Vermittlungsgeschäftes, eines Kommissionsgeschäftes oder eines Zwischenhandels von einer nicht zu Amway gehörenden Person, Firma oder Organisation vertrieben wird;

8.1.7 andeuten, dass die Amway Geschäftsmöglichkeit, Amway Geschäftspartner bzw. Amway Produkte und Dienstleistungen nur ein Teil einer anderen Geschäftsmöglichkeit sind;

8.1.8 verneinen – sollte er ausdrücklich gefragt werden – dass es sich um den Amway Sales- und Marketingplan und/oder die Amway Geschäftsmöglichkeit handelt;

8.1.9 sich an falschen Darstellungen der Amway Geschäftsmöglichkeit, der Geschäftsbeziehung zwischen den Amway Geschäftspartnern und Amway und dem Zweck des Amway Geschäftes beteiligen oder Informationen zurückhalten, die für eine richtige Einschätzung der Amway Geschäftsmöglichkeit und der Amway Produkte und Dienstleistungen erforderlich sind;

8.1.10 die Amway Geschäftsmöglichkeit als eine passive Einkommensmöglichkeit, ein Franchisesystem, ein Angebot für eine jährlich festgelegte Einkommensmöglichkeit oder eine Geldanlage sonstiger Art, wie z.B. Rente, bezeichnen;

8.1.11 darstellen, dass die Vorteile aus dem Amway Sales- und Marketingplan nicht aus dem Kauf und Vertrieb der Amway Produkte und Dienstleistungen und/oder dem Sponsern anderer, die dasselbe tun, stammen.

8.2 Erste Kontaktaufnahme mit Interessenten und Kunden:

Bei der ersten Kontaktaufnahme mit Interessenten oder Kunden der Amway Produkte und Dienstleistungen hat der Geschäftspartner wie folgt zu verfahren:

- 8.2.1** er hat sich mit seinem Namen vorzustellen;
- 8.2.2** er hat sich selbst als Amway Geschäftspartner vorzustellen;
- 8.2.3** er hat Amway und die Geschäftsbeziehung der Amway Geschäftspartner zu Amway richtig darzulegen;
- 8.2.4** er hat den Zweck der Kontaktaufnahme, nämlich den Vertrieb der Amway Produkte und Dienstleistungen und/oder die Vorstellung der Amway Geschäftsmöglichkeit anzugeben;
- 8.2.5** offen und ehrlich mit aller Klarheit jede Frage eines Interessenten zu der Amway Geschäftsmöglichkeit, den Amway Produkten und Dienstleistungen, den Amway Geschäftspartnern oder Amway zu beantworten.

8.3 Richtlinien für das Sponsern:

Kein Amway Geschäftspartner darf im Zusammenhang mit einem Amway Geschäft oder der Amway Geschäftsmöglichkeit Tätigkeiten ausüben, irgendwelche Informationen geben, bzw. es unterlassen Informationen zu geben, die im jeweiligen Zusammenhang oder nach den jeweiligen Umständen nicht wahrheitsgemäß oder zutreffend sind. Aus diesem Grund hat der Amway Geschäftspartner insbesondere:

- 8.3.1** nur die durchschnittlichen Gewinne, Einkommen, Verkaufsumsätze und Prozentzahlen zu nennen, wie sie von Amway veröffentlicht werden;
- 8.3.2** nur offizielle Amway Literatur oder von Amway genehmigte BSM zu verwenden.
- 8.3.3** nur Einkommensbeispiele oder Bonus-/Provisionsdarstellungen zu verwenden, sofern sie auf seinen persönlichen Erfahrungen beruhen und den durchschnittlichen Gewinnen, Einkommen, Verkaufsumsätze und Prozentzahlen entsprechen, wie sie von Amway veröffentlicht werden.
- 8.3.4** nur Beispiele für einen bestimmten persönlichen Lebensstandard zu nennen, wenn diese Vorteile tatsächlich auf dem Aufbau des Amway Geschäftes beruhen;
- 8.3.5** nicht zu behaupten, dass ein erfolgreiches Amway Geschäft ausschließlich durch den Kauf von Produkten für den persönlichen Bedarf aufgebaut werden kann;
- 8.3.6** hervorzuheben, dass der von Amway gezahlte Bonus auf der Vermittlung der Amway Produkte und

Dienstleistungen basiert;

8.3.7 steuerliche Vorteile nicht als Hauptgrund für seine Entscheidung, Amway Geschäftspartner zu werden, anzuführen;

8.3.8 nicht zu behaupten, dass man mit der Amway Geschäftsmöglichkeit mit geringem Engagement, geringer Anstrengung und minimalem Zeitaufwand schnell erfolgreich und wohlhabend werden kann;

8.3.9 die Geschäftsbeziehung zwischen Amway und den anderen mit Amway verbunden Firmen nicht falsch darzustellen.

8.4 Kein Gebietsschutz: Kein Amway Geschäftspartner darf behaupten, dass es im Rahmen des Amway Sales- und Marketingplans einen Gebietsschutz gibt.

8.5 Keine Verpflichtung zum Kauf: Ein Amway Geschäftspartner darf von einem Interessenten nicht verlangen, dass dieser, um Amway Geschäftspartner zu werden, Produkte und/oder Dienstleistungen, außer der für neue Geschäftspartner erforderlichen offiziellen Amway Literatur, erwirbt.

ABSCHNITT 9: VERWENDUNG DES GEISTIGEN EIGENTUMS VON AMWAY

9.1 Amway Geschäftspartner dürfen nur eingetragene Marken von Amway sowie anderes geistiges Eigentum oder geschützte Marken, die für Amway lizenziert sind, verwenden, sofern dies in Übereinstimmung mit den entsprechenden Regelungen im Amway Geschäftspartnervertrag, einschließlich der Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien, geschieht.

9.1.1 Amway ist der Rechteinhaber bestimmter Marken, einschließlich Logos, Symbole und anderen geistigen und gewerblichen Eigentums. Hierzu gehören z. B. der Name AMWAY, weitere Marken, Markennamen und Symbole, die im Zusammenhang mit den Amway Produkten und Dienstleistungen und dem Etikettendesign stehen.

9.1.2 Amway Geschäftspartner dürfen das geistige Eigentum von Amway nur mit einer vorherigen schriftlichen Genehmigung durch Amway verwenden, in der alle erforderlichen Voraussetzungen und Bedingungen dargelegt werden.

9.2 - 9.4 Gilt nicht für Österreich

9.5 Visitenkarten: Amway Geschäftspartner, die ihr Amway Geschäft gemäß den Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien sowie weiterer Bestandteile des Amway Geschäftspartnervertrages führen, dürfen den Namen AMWAY (nicht aber das Amway™ Logo, andere Markennamen oder Logos von Amway) auf Visitenkarten

verwenden, sofern eine der folgenden Varianten ohne Abweichungen verwendet wird:

Name
Selbständiger Amway Geschäftspartner
oder
Name
Geschäftspartner für Amway Produkte und
Dienstleistungen

9.6 Werbeliteratur, Briefpapier, Werbematerialien, usw.:
Amway Geschäftspartner dürfen keine Materialien herstellen oder hierfür Amway-fremde Quellen verwenden, welche den Amway Namen, das Amway Logo, Warenzeichen, Markennamen oder andere Logos von Amway beinhalten.

9.7 Werbung durch Amway Geschäftspartner: Ein Amway Geschäftspartner kann Werbemittel verwenden, um Amway, die Amway Produkte und die Amway Geschäftsmöglichkeit nach vorheriger Genehmigung durch Amway zu präsentieren. Ein entsprechender Entwurf des Werbemittels ist mit ergänzenden Informationen schriftlich und 30 Tage vor der geplanten Veröffentlichung bei Amway einzureichen. Eine erteilte Genehmigung kann von Amway nach eigenem Ermessen widerrufen werden.

■ ABSCHNITT 10: TOD EINES AMWAY GESCHÄFTSPARTNERS UND VERERBUNG DES AMWAY GESCHÄFTES

Amway hat den Vertrag mit dem Geschäftspartner aufgrund seiner persönlichen Eigenschaften geschlossen. Folglich steht Amway mit dem jeweiligen Geschäftspartner in einer höchstpersönlichen vertraglichen Beziehung. Ein Amway Geschäftspartner kann im Todesfall sein Amway Geschäft sowohl testamentarisch als auch per Erbvertrag vermachen oder vererben.

Amway empfiehlt allen Geschäftspartnern, sich beraten zu lassen und die notwendigen Vorkehrungen zu treffen, damit das Amway Geschäft vererbt oder einem Ernannten ihrer Wahl übertragen werden kann.

Der Erbe oder Ernannte übernimmt alle Rechte und Pflichten des Erblassers. Provisionen und andere Zahlungen, die im Rahmen des Amway Sales- und Marketingplans gezahlt werden, und auf die der Erblasser einen Anspruch gehabt hätte, werden an den Erben ausbezahlt. Stirbt ein Geschäftspartner, ohne ein Testament/Erbvertrag zu hinterlassen, tritt die gesetzliche Erbfolge in Kraft, es gelten die gesetzlichen Bestimmungen.

■ ABSCHNITT 11: VERFAHREN BEI VERSTOSS GEGEN DIE AMWAY GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

11.1 Verfahrensablauf:

11.1.1 Untersuchung: Amway behält sich das Recht vor, bei einem – auch nur vermuteten – Verstoß gegen den Amway Geschäftspartnervertrag die Angelegenheit des Geschäftspartners zu untersuchen. Amway kann diese Untersuchung auf eigene Initiative oder nach Eingang einer schriftlichen Beschwerde eines anderen Amway Geschäftspartners gemäß Abschnitt 11.1.2 der Amway Geschäftsbedingungen durchführen.

11.1.2 Beschwerden von Amway Geschäftspartnern: Sobald ein Amway Geschäftspartner Kenntnis oder begründeten Verdacht von einem möglichen Verstoß gegen den Amway Geschäftspartnervertrag aufgrund einer Verletzung der Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien erlangt, so ist Amway über diesen Verstoß und die damit zusammenhängenden Tatsachen unverzüglich schriftlich zu informieren.

11.1.2.1 Nach Eingang einer schriftlichen Mitteilung informiert Amway die betroffenen Amway Geschäftspartner und fordert eine umgehende schriftliche Stellungnahme an. Der Upline-Platin Geschäftspartner und/oder Upline-Diamant Geschäftspartner erhalten eine Benachrichtigung über die Beschwerde und/oder eine Kopie des Beschwerdebriefes.

11.1.2.2 Sollte der in der Beschwerde und der Stellungnahme angeführte Sachverhalt als Entscheidungsgrundlage nicht ausreichen, kann Amway weitere Informationen – auch von anderer Seite – einholen.

11.1.2.3 Sobald Amway alle maßgeblichen Tatsachen und Umstände vorliegen, entscheidet Amway auf dieser Grundlage, ob ein Verstoß gegen die Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien oder ein anderer Verstoß gegen den Geschäftspartnervertrag vorliegt, und wird gegebenenfalls eine angemessene Entscheidung in Übereinstimmung mit Abschnitt 12 der Amway Geschäftsbedingungen treffen.

11.1.3 Mitteilung der Entscheidung

11.1.3.1 Die Entscheidung wird dem entsprechenden Amway Geschäftspartner sowie dem Upline-Platin Geschäftspartner und/oder Upline-Diamant Geschäftspartner schriftlich mitgeteilt. Sofern die Voraussetzungen vorliegen, wird Amway den Geschäftspartner auf seine Möglichkeit einer Überprüfung der Entscheidung von Amway vor der Internationalen Kontrollkommission hinweisen.

11.1.3.2 Inhalt der Entscheidung

11.1.3.2.1 Der Amway Geschäftspartner wird per Brief, Fax oder E-Mail informiert – adressiert an die bei Amway hinterlegten Daten.

11.1.3.2.2 Es werden die Regeln der Amway Geschäftsbedingungen oder anderer Bestandteile des Amway Geschäftspartnervertrages, gegen die der Amway Geschäftspartner verstoßen hat, sowie das Datum, zu dem die Maßnahme wirksam wird, genannt.

11.1.4 Internationale Kontrollkommission: Nimmt ein Amway Geschäftspartner die Entscheidung von Amway nicht an, so kann dieser eine Überprüfung der Entscheidung von Amway vor der Internationalen Kontrollkommission gemäß Abschnitt 16 der Amway Geschäftsbedingungen beantragen.

11.1.5 Haftungsausschluss: Ein Amway Geschäftspartner spricht Amway von jeglicher Haftung aufgrund von Handlungen frei, die dieser im Rahmen seines Amway Geschäftspartnervertrages vorgenommen hat. Ein Amway Geschäftspartner, gegen den aufgrund einer Verletzung der Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien sowie des Amway Geschäftspartnervertrages Maßnahmen ergriffen wurden, hat keine diesbezüglichen Ansprüche gegenüber Amway.

ABSCHNITT 12: EINHALTUNG DER AMWAY GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

Im Falle einer Verletzung des Amway Geschäftspartnervertrages durch einen Amway Geschäftspartner kann Amway die folgenden Maßnahmen treffen, um sicherzustellen, dass der Verstoß behoben wird, hieraus entstandene Schäden ersetzt werden und die Möglichkeit eines erneuten Verstoßes ausgeschlossen wird:

12.1 Maßnahmen bei Nichteinhaltung:

Sollte einem Geschäftspartner gekündigt worden sein steht ihm nicht nur der Rechtsweg offen, sondern auch die Möglichkeit, diese Angelegenheit vor der Internationalen Kontrollkommission vorzutragen (Abschnitt 16 der Amway Geschäftsbedingungen).

12.1.1 Kündigung: Amway kann einen Amway Geschäftspartnervertrag kündigen, wenn ein vorsätzlicher, schwerwiegender Verstoß gegen die Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien vorliegt. Eine Kündigung seitens Amway kann nur erfolgen, nachdem das Verfahren, wie in Abschnitt 11 der Amway Geschäftsbedingungen beschrieben, eingehalten wurde – sofern alle vernünftigen Bemühungen, eine anderslautende gegenseitige Einigung zu erzielen, erfolglos waren.

Nach einer Kündigung hat der Amway Geschäftspartner:

- alle Amway Produkte und Dienstleistungen in seinem Besitz in Übereinstimmung mit dem Rückgaberecht der Amway Geschäftsbedingungen nach

Aufforderung von Amway zurückzugeben;

- jede Verwendung der Amway Marken, Ehrennadeln und ähnliche Abzeichen oder anderen geistigen Eigentums zu unterlassen;
- die Bezeichnung „Amway Geschäftspartner“ zu unterlassen;
- jegliche Aktivitäten eines Amway Geschäftspartners zu beenden, insbesondere die in Regel 6.4.2 der Amway Geschäftsbedingungen genannten.

Sollte einem Geschäftspartner gekündigt worden sein, steht ihm nicht nur der Rechtsweg offen, sondern auch die Möglichkeit, diese Angelegenheit vor der Internationalen Kontrollkommission vorzutragen (Abschnitt 16 der Amway Geschäftsbedingungen).

12.1.2 Abmahnung: Zusendung einer Abmahnung mit der eventuellen Aufforderung, die entsprechende Amway Geschäftsbedingung und Richtlinie der Downline des Platin Geschäftspartners und allen Platin Geschäftspartnern in einer Smaragd oder Diamant Geschäftspartnerorganisation zukommen zu lassen.

12.1.3 Nachschulung: Der Amway Geschäftspartner (mit oder ohne Downline) hat an einem von Amway organisiertem Training teilzunehmen. Der Geschäftspartner trägt die in diesem Zusammenhang entstehenden Kosten.

12.1.4 Suspendierung: Amway kann einige oder alle Rechte aus dem Amway Geschäftspartnervertrag suspendieren, z. B:

- Zahlungen auf Grund von höheren Qualifikationen bis zur endgültigen Entscheidung zurückhalten;
- Entzug der Sponsoreigenschaft (Sponsern sowie das Abhalten von Veranstaltung, Trainings, Präsentationen, etc.);
- Postsperrung für offizielle Kommunikation von Amway;
- Einladungssperre für von Amway bezahlte Seminare, Reisen und Veranstaltungen;
- Verpflichtung zur Überlassung von Aufnahmen und Kopien der Amway Sales- und Marketingplan Präsentationen des Geschäftspartners;
- Bestellsperre für einen festgelegten Zeitraum, in welcher der Amway Geschäftspartner keine Bestellungen aufgeben kann.

Der Amway Geschäftspartner wird über die Dauer der Suspendierung schriftlich informiert. Die Suspendierung kann so lange aufrecht erhalten werden, bis Amway der Ansicht ist, dass das beanstandete Verhalten korrigiert wurde.

12.1.5 Entzug der Sponsoreigenschaft: Der Amway Geschäftspartner wird als Sponsor aller Downline Amway Geschäfte entfernt und/oder seiner Berechtigung zu Sponsern entzogen.

12.1.6 Bonus Rückerstattung/Zurückhaltung von Bonuszahlungen: Sofern Boni ausbezahlt wurden, hat der Amway Geschäftspartner diese zurückzuzahlen. Wurden keine Boni bezahlt, kann Amway Bonus-/

Provisionszahlungen und andere Einkünfte des Geschäftspartners zurückhalten. Amway behält sich das Recht vor, unrechtmäßig erworbene Anerkennungen und Auszeichnungen zurückzufordern.

12.1.7 Zurücknahme/Zurückhaltung von

Qualifikationen: Amway kann Qualifikationen zurückhalten oder zurücknehmen und die Rückgabe aller hiermit verbundenen Ehrungen fordern (hierzu zählen z. B. Pins, Zertifikate, etc.).

12.1.8 Anerkennung und Verpflichtungen/

Unterlassungs- und Verpflichtungserklärungen: Amway Geschäftspartner haben den jeweiligen Verstoß anzuerkennen und eine Erklärung abzugeben, in der sie sich zu den Vertragspflichten bekennen und deren Einhaltung erklären. Amway kann eine Behebung des Verstoßes innerhalb eines bestimmten, jeweils zu benennenden Zeitraumes anbieten. Amway kann den Geschäftspartner dazu auffordern, eine unterschriebene Unterlassungs- und Verpflichtungserklärung abzugeben.

12.1.9 Ablehnung eines Amway

Geschäftspartnerantrages: Amway behält sich das Recht vor, jeden Amway Geschäftspartnerantrag anzunehmen oder abzulehnen.

12.1.10 Rechtliche Schritte: Amway kann gegen einen Amway Geschäftspartner rechtlich vorgehen, z. B. ein zivil- oder strafrechtliches Verfahren einleiten, entsprechende Behörden im gegebenen Fall über einen bestimmten Sachverhalt informieren oder weitere, der jeweiligen Situation entsprechende Maßnahmen durchführen.

12.1.11 Weitere Maßnahmen: Amway behält sich das Recht vor, im Falle einer Vertragsverletzung die oben genannten Maßnahmen sowie weitere angemessene und rechtlich zulässige Schritte zu unternehmen.

12.2 Nach einer entsprechenden Mitteilung durch Amway hat der Amway Geschäftspartner dafür zu sorgen, dass die korrigierenden Maßnahmen umgesetzt werden.

12.3 Verzichtserklärung: Sollte Amway nach einer – auch nur vermuteten – Vertragsverletzung keine Untersuchung einleiten, stellt dies keine Verzichtserklärung dahingehend dar, diese Verletzung künftig zu prüfen. Nimmt ein Amway Geschäftspartner nach einer Vertragsverletzung keine entsprechenden Maßnahmen vor, bedeutet dies keine Verzichtserklärung bezüglich möglicher rechtlicher Ansprüche.

ABSCHNITT 13: GILT NICHT FÜR ÖSTERREICH

ABSCHNITT 14: GILT NICHT FÜR ÖSTERREICH

ABSCHNITT 15: VERFÜGUNG ÜBER EIN GEKÜNDIGTES ODER NICHT-VERLÄNGERTES AMWAY GESCHÄFT

15.1 Beendigung: Für den Fall, dass ein Amway Geschäft gekündigt oder nicht verlängert wird, gilt es als beendet und der unterzeichnende Geschäftspartner kann keine weiteren Rechte und Ansprüche aus dem Amway Geschäftspartnervertrag geltend machen. Amway kann nach eigenem Ermessen in Übereinstimmung mit den Regeln 15.1.1 und 15.1.2 einem anderen Geschäftspartner das Recht übertragen, das Amway Geschäft in der bestehenden Sponsorlinie weiterzuführen oder das Geschäft aufzulösen und diese Position in der Sponsorlinie freizugeben.

In Ausübung der hier dargestellten Rechte, kann Amway eine der folgenden sowie weitere rechtlich zulässige Möglichkeiten wählen:

15.1.1 Verkauf/Übertragung des Amway Geschäftes:

Falls Amway entscheidet, das Amway Geschäft zu verkaufen bzw. zu übertragen und die Position des Geschäftes in der Sponsorlinie beizubehalten, wird Folgendes berücksichtigt:

15.1.1.1 Das Geschäft wird einem anderen Geschäftspartner in Übereinstimmung mit der in Regel 6.6 der Amway Geschäftsbedingungen festgelegten Reihenfolge angeboten.

15.1.1.2 Die Verkaufsbedingungen werden in einem schriftlichen Vertrag zwischen Amway und dem Käufer festgelegt.

15.1.1.3 Das Geschäft verbleibt in seiner ursprünglichen Position in der Sponsorlinie und wird als zweites Geschäft des Käufers geführt.

15.1.2 Auflösung des Amway Geschäftes:

Falls Amway entsprechend entscheidet, wird das beendete Geschäft des Geschäftspartners mit dem Geschäft des Sponsors in der Sponsorlinie nach oben zusammengelegt werden. Dieser übernimmt dann die Pflichten des Sponsors für alle persönlich, foster oder international gesponserten Geschäftspartner des beendenden Geschäftspartners.

15.2 Weitere Möglichkeiten: Amway ist nicht auf die oben dargelegten Möglichkeiten begrenzt, sondern kann ein beendetes Amway Geschäft zum Wohl der gesamten Sponsorlinie unter Berücksichtigung des zeitlichen Rahmens nach eigenem Ermessen behandeln.

ABSCHNITT 16: INTERNATIONALE KONTROLLKOMMISSION

Die internationale Kontrollkommission bietet ein internes Verfahren zur Prüfung von Entscheidungen wie beispielsweise Kündigung, Nichtverlängerung, oder Suspendierung eines Geschäftspartners.

16.1 Verfahrensweise für das Einreichen einer

Beschwerde: Der Antrag auf Überprüfung muss schriftlich erfolgen (englische Übersetzung) zudem sollen alle Unterlagen beigefügt werden, die diesen Antrag unterstützen. Der Antrag muss innerhalb der im Entscheidungsschreiben angegebenen Frist eingereicht werden an die

Amway Corporation,
7575 East Fulton Road,
Ada, Michigan 49355 USA,

zu Händen Appeal Administrator Global Business
Conduct and Rules.

Alternativ kann die Anfrage an appeal.administrator@amway.com weitergeleitet werden.

Wird die Anfrage nach Ablauf der Frist eingereicht, wird die Anfrage abgelehnt und der Geschäftspartner entsprechend informiert.

16.2 Mitgliedschaft in der internationalen

Kontrollkommission: Die internationale Kontrollkommission wird zusammengesetzt aus Mitarbeitern von Global Rules, North America Rules, Global Sales und International Legal. Die Mitglieder des International Review Panel sind nicht als Schiedsrichter tätig.

16.3. Entscheidung bleibt in Kraft bis zur abschließenden Entscheidung der internationalen

Kontrollkommission: Wenn Amway einem Geschäftspartner die Möglichkeit einer Beschwerde vor der internationalen Kontrollkommission gewährt, bleibt die Entscheidung von Amway bestehen, bis die Überprüfung durch die internationale Kontrollkommission stattgefunden hat und eine endgültige Entscheidung getroffen wurde.

16.4 Vorgehensweise zur Prüfung vor der internationalen Kontrollkommission

16.4.1 Die Parteien (Beschwerdeführer und Niederlassung) können eigenständig Beweise vorlegen sowie entweder selbständig oder auf Antrag der internationalen Kontrollkommission zusätzliche Beweismittel. Die internationale Kontrollkommission wird die Relevanz und Bedeutung der vorgelegten Beweise evaluieren.

16.4.2 Jede der Parteien kann an der Sitzung der internationalen Kontrollkommission (am Amway World Headquarter in Ada, USA) teilnehmen, entweder per Telefonkonferenz oder persönlich und auf eigene Kosten.

16.5 Endgültige Entscheidung durch die internationale Kontrollkommission

16.5.1 Die internationale Kontrollkommission kann die Entscheidung von Amway bestätigen, rückgängig machen oder ändern.

16.5.2 Die Entscheidung der internationalen Kontrollkommission wird allen Parteien mitgeteilt.

16.5.3 Amway ergreift die Maßnahmen, die erforderlich sind, um die Entscheidung der Internationalen Kontrollkommission umzusetzen.

16.5.4 Für den Fall, dass die Entscheidung der Internationalen Kontrollkommission zugunsten des Geschäftspartners erfolgt, stellt Amway alle Rechte und Privilegien wieder her und bezahlt den Restbetrag eventuell zurückbehaltener Gelder.

6.5.4.1 Im Falle einer anderen Entscheidung der internationalen Kontrollkommission bestimmt Amway über die Verwendung der zurückbehaltenen Gelder.

16.5.5 Die Entscheidung der internationalen Kontrollkommission begründet keinerlei rechtliche oder finanzielle Haftung seitens Amway Firmenwertes oder einer anderen Tochtergesellschaft von Amway gegenüber des Geschäftspartners oder einer anderen Person oder irgendeinen Anspruch auf Schadenersatz oder sonstige Entschädigungen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf einen ev. finanziellen Verlust oder einen Verlust des Firmenwertes.

Hinweis:

Auf die unten angeführten Amway Richtlinien wird in den Amway Geschäftsbedingungen verwiesen. Diese Richtlinien sind zu finden auf www.amway.at oder auf Anfrage bei der örtlichen Amway Niederlassung.

Europäische Richtlinie für Business Support Material (BSM Richtlinie)

Europäische Website Richtlinie für Amway Geschäftspartner

Null-Toleranz-Richtlinie für nicht genehmigte Aktivitäten von Amway Geschäftspartnern in nicht erschlossenen Märkten

Die Position von Amway zum Thema „Unzulässige Strukturierung des Geschäftes“ („Stacking“)

Globale Richtlinie für Social Media (Soziale Medien) in Europa

Amway Datenschutzrichtlinie

Globale Richtlinie zum Internationalen Sponsern

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.at).

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.

- 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.
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.

EUROPÄISCHE RICHTLINIE FÜR BUSINESS SUPPORT MATERIAL (BSM)

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 2013 für alle europäischen Märkte, in denen Amway Niederlassungen im Sinne des Amway Sales- und Marketingplans vertreten sind – mit Ausnahme der Ukraine, Russland 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 der zwischen Amway Geschäftspartnern und den Amway Niederlassungen eingegangenen vertraglichen Verpflichtungen.

Der Begriff Business Support Material (BSM) ist weit auszulegen und umfasst unter anderem: Schriftliche Unterlagen, Audio-/Video-/Multimediaproduktionen, webbasierte Anwendungen und Dienstleistungen, wie Webinare, die zur Bewerbung von Produkten und Dienstleistungen genutzt werden. Anerkennungen und Auszeichnungen außerhalb des von Amway angebotenen Rahmens, Treffen und Veranstaltungen sowie sämtliche Materialien und Techniken, die eingesetzt werden, um über Amway Produkte und Amway Dienstleistungen zu informieren oder um diese zu verkaufen¹. Der Begriff BSM umfasst auch Coupons, Gutscheine, Eintrittskarten, Daueraufträge und Abonnements zu oben genannten Zwecken.

Gemäß ihres Amway Vertrages sind Amway Geschäftspartner für die Schulung, Betreuung und Motivation der Personen zuständig, die sie sponsern. Einige Amway Geschäftspartner sind der Meinung, dass Business Support Material beim Aufbau eines erfolgreichen Amway Geschäftes nützlich sein können. Die europäischen Amway Niederlassungen haben eine Vorgehensweise festgelegt, um die Qualität und die Angemessenheit von BSM zu sichern (Qualitätssicherung), damit der gute Namen von Amway sowie die Amway Marken und der Amway Sales- und Marketingplan geschützt werden. Darüber hinaus soll sichergestellt werden, dass mit BSM in angemessener Form für das Amway Geschäft geworben wird. Die Qualitätssicherung bezieht sich auf die Bewerbung und den Verkauf von BSM durch Amway Geschäftspartner an andere Geschäftspartner. Die Kriterien für die Qualitätssicherung sind allgemein in den Amway Geschäftsbedingungen, den weiteren Amway Richtlinien sowie in vorliegender BSM-Richtlinie dargelegt.

Es soll sichergestellt werden, dass das Ansehen und die Unverwechselbarkeit der Amway Marken auch zukünftig schützenswert sind; sie soll ferner die Verbraucher und die allgemeine Öffentlichkeit vor irreführenden Informationen und Missverständnissen bewahren. Zudem sollen diese Mindestqualitätsstandards den Amway Produkten und Dienstleistungen gerecht werden, die Integrität und den unbeschadeten Fortbestand des Amway Geschäftes sicherstellen sowie den Namen, das Image und den Firmenwert von Amway schützen. Jeder einzelne Amway Geschäftspartner hat seine Entscheidungen über den Kauf von BSM auf Grundlage dessen zu treffen, was er als notwendig zum Aufbau seines Geschäftes erachtet. Trotzdem haben Amway Geschäftspartner beim Verkauf von BSM an andere Geschäftspartner und bei der Bewerbung von BSM gegenüber anderen Geschäftspartnern stets angemessen zu handeln. Geschäftspartner, die BSM in überhöhten Mengen und zu überhöhten Preisen bewerben und verkaufen, schädigen den Ruf von Amway, die Interessen der Amway Geschäftspartner und verstoßen darüber hinaus gegen die Grundprinzipien des Amway Geschäftes. Amway Geschäftspartner, die BSM gegenüber anderen Geschäftspartnern bewerben, BSM an andere Geschäftspartner verkaufen oder anderweitig davon profitieren und dabei nicht im Einklang mit diesen Vorschriften handeln, verletzen den mit Amway geschlossenen Geschäftspartnervertrag. Diese Richtlinie kann nicht alle möglichen Szenarien, die einen Missbrauch von BSM darstellen könnten, abschließend erfassen. Amway kann einen möglichen Missbrauch im Einzelfall untersuchen und gemäß des Verfahrens wie in Abschnitt 11 der Amway Geschäftsbedingungen beschrieben vorgehen. Amway behält sich das Recht vor, diese BSM Richtlinie

jederzeit in Übereinstimmung mit Punkt 1.3 der Amway Geschäftsbedingungen zu ändern.

VORGABEN FÜR DIE QUALITÄTSSICHERUNG I.

I. ALLGEMEINE VORGABEN FÜR BSM

1. 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, (1) dass die Nutzung und der Verkauf der Materialien freiwillig ist, (2) dass die Nutzung des Materials nicht garantiert zum Erfolg führt und (3) dass die Materialien unabhängig von Amway hergestellt wurden.

2. Angemessene Kosten, angemessener Einsatz von BSM und Teilnahme an Veranstaltungen und Webinaren

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.

2.1 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):

- Westeuropa: in den ersten zwei Wochen nach Beginn des Amway Geschäftes -> EUR 50,- (Schweiz: Fr. 75.-);
- Westeuropa: in den ersten drei Monaten nach Beginn des Amway Geschäftes -> jeweils EUR 85,- (Schweiz: Fr. 130.-) pro Monat, wobei die Gesamtausgaben in den ersten drei Monaten einen Betrag von EUR 255,- (Schweiz: Fr. 390.-) nicht übersteigen dürfen.
- Osteuropa: in den ersten zwei Wochen nach

Beginn des Amway Geschäftes -> EUR 25,-;

- Osteuropa: in den ersten drei Monaten nach Beginn des Amway Geschäftes -> jeweils EUR 50,- pro Monat, wobei die Gesamtausgaben in den ersten drei Monaten einen Betrag von EUR 150,- nicht übersteigen dürfen.

Osteuropa umfasst im Sinne dieser Richtlinie folgende Länder: Rumänien, Polen, Tschechien, Slowenien, Kroatien, Slowakei, Ungarn und die Türkei.

Die Teilnahme eines Geschäftspartners an BSM-Abonnements ist in den ersten drei Monaten der Amway Geschäftstätigkeit nicht zulässig. Daueraufträge, die es dem Geschäftspartner ermöglichen, jederzeit zu kündigen, sind zulässig.

3. Quittung

Der Verkäufer hat dem Käufer eine Quittung mit den folgenden Informationen auszustellen: (a) Verkäufername, (b) Beschreibung des verkauften Produktes, (c) Stückzahl und (d) Preis inkl. Umsatzsteuer, (e) ggf. weitere gesetzlich notwendige Informationen.

4. 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.

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

4.2 Die Rückgaberichtlinien für Verbraucher müssen folgende Mindestanforderungen enthalten:

- a) 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.
- b) Eintrittskarten sind bis zu 4 Wochen vor der Veranstaltung gegen Erstattung des vollen Kaufpreises zurückzunehmen.
- c) Eintrittskarten für Veranstaltungen sind gegen Erstattung des vollen Kaufpreises zurückzunehmen, wenn die entsprechende Veranstaltung nicht stattfand.
- d) Die Erstattung sollte hierbei in einem angemessenen Verhältnis zu dem Kaufpreis stehen. Die Erstattung umfasst nicht die weiteren Kosten, die entstehen können (z. B. Kosten für

die Anund Abreise, Verpflegungs- und Hotelkosten).

- e) Abonnements: Bezieher von Abonnements haben Anspruch auf die Erstattung in Höhe eines monatlichen, unbenutzten und im Voraus bezahlten Abonnements.
- f) Downloadfähige Dateien: Unzufriedene Erwerber einer downloadfähigen Datei haben innerhalb von 30 Tagen einen Anspruch auf eine alternative downloadfähige Datei gleichen Wertes.

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.

4.3 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.

5. Verantwortung der Amway Geschäftspartner

Geschäftspartner sind dafür verantwortlich, sicherzustellen, dass BSM, die sie bewerben oder verkaufen, sowohl mit den geltenden gesetzlichen Bestimmungen, den Amway Geschäftsbedingungen als auch der BSM Richtlinie übereinstimmen. Die Qualitätskontrolle von BSM durch Amway ersetzt nicht die eigenverantwortliche rechtliche Überprüfung durch den Geschäftspartner. Geschäftspartner, die BSM herstellen, bewerben, vermarkten und verkaufen oder daraus Einkommen erzielen, haben sicherzustellen, dass ihre diesbezüglichen Aktivitäten geltendem Recht entsprechen und dass sie alle zur Durchführung solcher Aktivitäten (u. a. Herstellung, Import und Vertrieb) erforderlichen Genehmigungen vorab einholen. Platin Geschäftspartner sind dafür zuständig, die in ihrer Gruppe befindlichen Geschäftspartner zum Thema „Qualitätssicherung von BSM“ zu schulen. Jeder Sponsor ist dafür zuständig, alle von ihm persönlich gesponserten Geschäftspartner zu diesem Thema zu schulen. Es ist Personen, auf die diese Richtlinie zur Qualitätssicherung von BSM zutrifft, untersagt, andere darin zu unterstützen, diese Richtlinie zu umgehen.

6. Bewerbung und Vergütung von BSM

Amway Geschäftspartner sollen – weder direkt noch indirekt – 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, dem Europäischen Review-Standard Handbuch sowie anderen qualitätsregelnden Materialien, welche Amway von Zeit zur Zeit veröffentlicht, übereinstimmt. Geschäftspartner sollen an keinem System teilnehmen, welches gegen geltendes Recht verstößt, das Ansehen Amway schädigt oder die Namen, Marken und sonstige Urheberrechte von Amway verletzt und zudem ein besonderes Vergütungssystem für die Bewerbung oder den Verkauf von BSM gewährt. Geschäftspartner, die BSM anbieten oder verkaufen, dürfen weder explizit noch implizit ausführen, dass eine solche Tätigkeit Bestandteil des Amway Geschäftes ist. Auch dürfen sie nicht behaupten, dass ein hiermit erzieltes Einkommen aufgrund des Amway Sales und Marketingplans erarbeitet wurde.

7. Zusammenarbeit und Bestätigung

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.

II. BESONDERE VORGABEN FÜR BSM (NICHT ANWENDBAR FÜR VERANSTALTUNGEN)

1. **Erforderlichkeit der Genehmigung** Um die Qualität von BSMs, die im Zusammenhang mit Amway, der Amway Geschäftsmöglichkeit und den Amway Produkten und Dienstleistungen genutzt werden, zu gewährleisten, sind diese vor einer Bewerbung, Verwendung, dem Verkauf oder Vertrieb durch Amway Geschäftspartner von Amway zu überprüfen und zu genehmigen. BSM dürfen nicht an Interessenten verkauft werden.

1.1 Jede Genehmigung durch Amway erfolgt in Schriftform. Diese beinhaltet eine zeitlich begrenzte, nicht exklusive und nicht übertragbare Genehmigung zur Verwendung von Namen, Marken und urheberrechtlich geschützter Materialien von Amway. Zudem können im Falle einer Genehmigung

zur Bewerbung von BSM der Name Amway und die Amway Marken verwendet werden. 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.

1.2 Geprüfter Inhalt

Amway Geschäftspartner, welche direkt oder indirekt von der Bewerbung, dem Gebrauch, dem Verkauf oder Vertrieb von BSM profitieren, haben sicherzustellen, dass ein Vermerk gut sichtbar auf dem BSM angebracht wird, aus dem hervorgeht, dass der Inhalt von Amway geprüft und genehmigt wurde. (Die Platzierung hat an vorgegebener Stelle und im vorgegebenen Format zu erfolgen.)

1.3 Die Überprüfung und Genehmigung durch Amway erfolgt in Übereinstimmung mit den Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien, der Europäischen Richtlinie für Business Support Material (erhältlich auf www.amway.at oder www.amway.de), dem Europäischen Review-Standard Handbuch sowie anderen qualitätsregelnden Materialien, welche Amway von Zeit zu Zeit veröffentlicht.

1.4 Die Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen bezüglich des Inhalts, der Herstellung, der Weitergabe und der Bewerbung von BSM liegt allein in der Verantwortung der Amway Geschäftspartner.

2. Vorlage zur Genehmigung und Begrenzung der Genehmigung

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

2.2 In der Regel können Amway Geschäftspartner, die sich zum Exekutiv Diamanten oder höher qualifiziert haben, BSM zur Überprüfung und Genehmigung einreichen. Amway kann festlegen, wer darüber hinaus noch BSM einreichen kann.

2.3 Zusendung einer BSM Inventarliste

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.

III. BESONDERE VORGABEN FÜR 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. Aufnahmen bei Veranstaltungen

Amway Geschäftspartner können von Amway Mitarbeitern auf Veranstaltungen gehaltene Präsentationen für den persönlichen Gebrauch aufnehmen. Soll die Aufnahme auch an Dritte weitergegeben werden, so ist diese zu prüfen und bedarf einer Genehmigung durch Amway.

2.1 Aufnahmen firmenfremder Sprecher bei Amway Veranstaltungen

Amway Geschäftspartner können von firmenfremden Sprechern gehaltene Präsentationen auf Amway Veranstaltungen zum eigenen Gebrauch aufnehmen, sofern nicht anderweitig von Amway bestimmt. Die Vervielfältigung dieser Aufnahmen ist untersagt.

2.2 Aufnahmen von Sprechern bei Amway Geschäftspartnerveranstaltungen

Die Vervielfältigung und Weitergabe von Aufnahmen der Präsentationen Dritter auf Amway Geschäftspartnerveranstaltungen bedürfen einer Prüfung und Genehmigung von Amway sowie der Genehmigung des jeweiligen Sprechers.

3. Bestimmungen hinsichtlich Großveranstaltungen

3.1 **Genehmigung:** Alle Großveranstaltungen sind gemäß den Bestimmungen des offiziellen Genehmigungsprozesses, den Amway seinen Führungskräften mitteilt, genehmigungspflichtig.

3.2 **„Co-Branding“:** Alle Großveranstaltungen haben 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.

3.3 Eine Großveranstaltung wird wie folgt definiert:

- jede für Amway Geschäftspartner organisierte Veranstaltung
- die der Förderung des Amway Geschäftes dient
- veranstaltet in regelmäßigen Abständen, sei es

vierteljährlich oder weniger häufig

- Dauer von zwei oder mehr Tagen.

Jede Veranstaltung, deren Eintrittspreis mehr als 100 EUR (ohne MwSt.) beträgt, gilt als Großveranstaltung.

4. Alle Veranstaltungen, die vorgenannte Bestimmungen nicht erfüllen, verstoßen gegen die vorliegende Richtlinie (es sei denn, die Veranstaltung wurde von Amway gemäß dem offiziellen Genehmigungsprozess geprüft und genehmigt). Alle Platin und höher qualifizierten Geschäftspartner, die Großveranstaltungen organisieren, bei Großveranstaltungen als Redner auftreten bzw. Großveranstaltungen bewerben, die nicht im Einklang mit vorliegender Richtlinie stehen, verstoßen gegen diese Richtlinie.
5. **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 und Amway Richtlinien übereinzustimmen, insbesondere mit den inhaltlichen Standards für Präsentationen in dieser Richtlinie.
 - Verwendete Materialien und Inhalte sind in dem Markt der Teilnehmer anwendbar.
 - Teilnehmern dürfen für eine Teilnahme keine unverhältnismäßigen Gebühren auferlegt werden.

IV. INHALTLICHE STANDARDS FÜR PRÄSENTATIONEN

Diese Standards beschreiben die Kriterien, die bei der Überprüfung von BSM angewendet werden und die von Amway Geschäftspartnern als Leitfaden bei der Vorbereitung von Reden für Geschäftspartnerveranstaltungen oder bei der Erstellung von Druck- und Audio/Video Materialien zur Unterstützung des Amway Geschäftes verwendet werden können.

Amway Geschäftspartner, die Veranstaltungen organisieren, müssen sicherstellen, dass alle Vortragenden vorab diese inhaltlichen Standards für Präsentationen erhalten haben. Alle bei solchen Veranstaltungen als Redner auftretenden Geschäftspartner müssen diese Regelungen stets beachten und einhalten.

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 und Amway Richtlinien der zuständigen Amway Niederlassung, insbesondere den Standards für Präsentationen, auszuüben, ungeachtet dessen, ob sie in dem Amway Markt als Amway Geschäftspartner tätig sind.

Abschnitt 1 „Zulässigkeit“ (Acceptance)

(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) Politische Aussagen

Vortragende haben Folgendes zu unterlassen:

- die Bühne als Plattform zu verwenden, um politische Überzeugungen und Sichtweisen zu propagieren. Ausgenommen hiervon sind Themen, die das Amway Geschäft bzw. die selbstständige Tätigkeit an sich betreffen;
- eine persönliche Meinung über Politik, zu politischen Parteien, zu Kandidaten für politische Ämter bzw. gewählten Amtsinhabern zu äußern.

(3) „Gleichheitsprinzip“

Das Amway Geschäft ist ein Geschäft für jeden – 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.

(4) Moralische/Soziale Aussagen

Zulässig sind zustimmende Feststellungen zu bestimmten Werten wie beispielsweise Zuverlässigkeit, Rechtschaffenheit, Integrität, Verantwortung, Engagement, Familie, Eigeninitiative usw. Unzulässig sind abwertende Aussagen zu einem persönlichen Lebensstil, einer Nationalität, sowie der Rolle von Männern und Frauen. Es ist zu unterlassen, die Bühne als Plattform zu verwenden, um persönliche religiöse, politische oder andere gesellschaftsbezogene Überzeugungen und Sichtweisen zu propagieren.

Abschnitt 2 „Richtigkeit“ (Accuracy)

Die Art und Weise, wie das Amway Geschäft vorgestellt wird, hat erhebliche Auswirkungen auf die Reputation und die Glaubwürdigkeit des Amway Geschäftspartners, des Sponsors/der Sponsorlinie (LOS), Amways, sowie auf das gesamte Geschäft. Grundsätzlich gilt es zu „untertreiben“, damit das Geschäft „mehr als erwartet“ liefern kann. Das Ziel ist es sicherzustellen, dass Interessenten realistische Vorstellungen von der Amway Geschäftsmöglichkeit haben, verstehen wie Einkommen erzielt werden kann und sich im Klaren sind über den zeitlichen und persönlichen Einsatz der notwendig ist, um Einkommen als Amway Geschäftspartner zu erarbeiten.

(1) Die Rolle Amways

Das Amway Geschäft ist vorzustellen als eine Möglichkeit, Einkommen durch den Vertrieb von Produkten und durch das Sponsern anderer, die dasselbe tun, zu erwirtschaften. Es ist ein Geschäft, das Produkte, Produktschulungen, Vertrieb, Vergütung, Kundenservice und den Amway Sales- und Marketingplan umfasst. Die Geschäftsbeziehung zwischen dem Geschäftspartner und Amway ist nicht falsch darzustellen, z. B. durch Aussagen, dass „Amway nur ein Lieferant“ sei oder dass ein Geschäftspartner eine Geschäftsmöglichkeit anbietet, die Amway lediglich als Teil beinhaltet, oder dass der Geschäftspartner als „externer Berater“ verwaltungstechnische Aufgaben für Amway übernimmt, usw.

(2) Die Rolle des Amway Geschäftspartners

Weder falsche, noch irreführende, ungenaue oder betrügerische Aussagen sind Interessenten gegenüber zu treffen. Amway Geschäftspartner haben sich sobald wie möglich als Amway Geschäftspartner vorzustellen. Es ist wichtig, den Zweck der Kontaktaufnahme – nämlich den Verkauf¹ der Amway Produkte und Dienstleistungen oder die Vorstellung des Amway Geschäftes – zu nennen. Die Einladung zur Präsentation des Amway Sales- und Marketingplans hat unmissverständlich zu erfolgen.

(3) Die Rolle des Schulungssystems

Amway Geschäftspartner haben im Klaren darüber zu sein, dass die Mitwirkung in einer Organisation freiwillig ist und keine Garantie für den Erfolg im Amway Geschäft darstellt. Es ist zulässig Beispiele aufzuführen, die darstellen, wie ein Schulungssystem zum Aufbau eines erfolgreichen

Geschäftes beigetragen hat. Allerdings besteht die vorrangige Geschäftsbeziehung eines Amway Geschäftspartners zu Amway und nicht zu einem Schulungssystem oder einer Organisation. Es widerspricht den Amway Geschäftsbedingungen, dies anderweitig darzustellen.

4) Die Rolle von Business Support Material

Amway vertritt die Ansicht, dass die Verwendung von BSM und die Teilnahme an Veranstaltungen effektiv zum Aufbau eines Amway Geschäftes beitragen kann. Allerdings sollten BSM nicht nur motivieren, vielmehr sollte sich die Verwendung von Materialien und Schulungen, die von einer erfolgreichen Organisation entwickelt wurden, auf das Amway Geschäft auf sinnvolle und auch messbare Art und Weise auswirken. Die Entscheidung BSM zu erwerben oder an Veranstaltungen teilzunehmen, ist absolut freiwillig. Es ist lediglich ein Angebot und sollte auch als solches dargestellt werden. Die Unterstützung eines Geschäftspartners durch seinen Sponsor oder seinen Upline Platin darf nicht von dem Erwerb von BSM abhängig gemacht werden.

Amway Geschäftspartner dürfen nur die BSM bewerben, die von Amway für die Nutzung im jeweiligen Markt genehmigt wurden.

(5) Offene und richtige Vorstellung des Amway Sales- und Marketingplans

Der Amway Sales- und Marketingplan ist als das darzustellen, was er ist: Der Rahmen für das Geschäft und Basis für das Einkommen aus einem selbstständigen Amway Geschäft. Interessenten haben das zu wissen, ebenso wie die Tatsache, dass sie einen Vertrag mit dem Unternehmen Amway schließen, der Rechte und Pflichten beinhaltet, die ein Amway Geschäft mit sich bringt.

Der Amway Sales- und Marketingplan ist nicht als Möglichkeit zu präsentieren, schnell reich zu werden. Amway Geschäftspartner haben keine Garantie für irgendeinen Erfolg zu geben oder die Zeit und den persönlichen Einsatz, der erforderlich ist, um ein erfolgreiches Amway Geschäft aufzubauen, herunter zu spielen.

(6) Eigenbedarf

Ein Geschäft kann neben Sponsern und Produktvermittlung auch den persönlichen Gebrauch der Produkte beinhalten. Den Eindruck zu erwecken, dass ein erfolgreiches Amway Geschäft ausschließlich durch den Kauf von Produkten zu

Geschäftspartnerkonditionen für den persönlichen Bedarf aufgebaut werden kann, ist nach den Amway Geschäftsbedingungen untersagt. Kunden zu haben, ist ein entscheidender Faktor des Amway Sales- und Marketingplans und einer der Gründe, warum es sich bei der Amway Geschäftsmöglichkeit um einen legalen Direktvertrieb und nicht um ein illegales Pyramidensystem handelt. Interessenten ist es deutlich zu machen, wie ein Kundenstamm zu einem erfolgreichen Geschäft beitragen kann.

(7) Programm zur Persönlichkeitsentwicklung

Die Vorstellung der Amway Geschäftsmöglichkeit in erster Linie als Programm zur Entwicklung der Persönlichkeit und nicht als gewinnorientiertes Geschäft ist nicht korrekt. Das Geschäft beispielsweise als Möglichkeit zur Selbstfindung darzustellen oder als Möglichkeit, die Ehe zu retten, Beziehungen zur Familie oder zu Freunden zu verbessern, erweckt den Eindruck, dass es sich bei der Haupttätigkeit in dem Geschäft um etwas anderes handelt, als um das Erzielen eines Gewinnes. Die Möglichkeiten, die das Geschäft bietet, sich persönlich zu entwickeln, sind keine greifbaren Vorteile und sollten so auch dargestellt werden.

(8) Nur Sponsern

Ein Amway Geschäft basiert auf der Produktvermittlung und dem Sponsern neuer Geschäftspartner, die wiederum Produkte vermitteln. Der Amway Sales- und Marketingplan entlohnt niemanden, nur für das Sponsern allein. Umsätze werden erzielt, wenn Produkte an Kunden vermittelt werden. Anzudeuten, dass ein Amway Geschäftspartner erfolgreich sein kann oder Einkommen allein dadurch erzielen kann, dass er sponsert, ist eine unrichtige Darstellung der Amway Geschäftsmöglichkeit.

(9) Darstellung des Einkommens

Aussagen zur Einkommenshöhe – ob direkter oder indirekter Art – müssen wahrheitsgemäß, deutlich, genau und dürfen nicht irreführend sein. Bei der Vorstellung der Amway Geschäftsmöglichkeit gegenüber Interessenten ist lediglich das Einkommen darzustellen, dass im Rahmen des Amway Sales- und Marketingplans erzielt wurde bzw. erzielt werden kann. Alle anderen Einkommensquellen sind hierbei nicht einzubeziehen.

Ein Geschäftspartner darf nur Einkommensbeispiele oder Bonus-/Provisionsdarstellungen verwenden, sofern sie auf seinen persönlichen Erfahrungen

beruhen und den durchschnittlichen Gewinnen, Einkommen, Vertriebsumsätzen und Prozentzahlen entsprechen, wie sie von Amway veröffentlicht werden. Die Verwendung der Begriffe „finanzielle Sicherheit“, „reich“, „wohlhabend“ und „Millionär“ könnte übertrieben sein und den Eindruck einer Einkommenshöhe hervorrufen, die nicht typisch und möglicherweise – je nach Zusammenhang – unzulässig ist. Zulässige Begriffe sind: „Erreichen Ihrer finanziellen Ziele“, „Finanzielle Flexibilität“, oder „Finanzielles Wachstum“. Die Verwendung der Begriffe „Residualeinkommen“, „Rente“, „Passives Einkommen“ oder „Tantiemen“ geben die Art des Einkommens aus dem Amway Sales und Marketingplan nicht richtig wieder. Diese Begriffe deuten an, dass das Einkommen unbegrenzt ist – ohne weitere Leistung.

Die Amway Geschäftsbedingungen fordern allerdings die Erfüllung bestimmter Pflichten. Zulässige Begriffe sind „fortlaufend“, „fortwährend“ oder „nachhaltiges Einkommen“, je nach Kontext.

(10) Garantierte Ergebnisse

Amway bietet eine Möglichkeit, keine Garantie. Aussagen, die eine Erfolgsgarantie implizieren, stellen das Geschäft, das angeboten wird, falsch dar. Die Verwendung von Begriffen wie „risikolos“ oder „ohne Risiko“ oder anderen Begriffen, die als Garantie verstanden werden können, ist zu vermeiden. Jeder Amway Geschäftspartner kann Zeit und Arbeitsaufwand, die er in sein selbstständiges Amway Geschäft einbringt, selber bestimmen. Es gibt aber keine Garantie dafür, dass man eine bestimmte Qualifikationsstufe in einem bestimmten Zeitraum erreicht. Die Ergebnisse sind abhängig von der einzelnen Person und können sich sehr voneinander unterscheiden.

(11) Pflichten eines Sponsors

Jeder Amway Geschäftspartner hat die Geschäftspartner, die er gesponsert hat, persönlich zu schulen und zu motivieren.

(12) Ruhestand, Erbe und das Amway Geschäft

Das Amway Geschäft bietet keinen „Ruhestand“ im herkömmlichen Sinn, da es eine bestimmte Qualifikation voraussetzt, um ein Einkommen zu erhalten. Einkommen wird allerdings nur erzielt, wenn man das Geschäft aktiv betreibt. Eines der Merkmale des Amway Sales- und Marketingplans ist es, dass dem Amway Geschäftspartner die Möglichkeit geboten wird, ein beachtliches Geschäft aufzubauen und dieses zu vererben.

Bestimmte, häufig benutzte Formulierungen im Zusammenhang mit „Ruhestand“ – einschließlich „nie mehr arbeiten“, „immer im Urlaub“, „immer auf Reisen“ oder dass ein Amway Geschäftspartner „frei hat von der Arbeit“ – deuten an, dass keine Arbeit mehr notwendig ist, sobald das Amway Geschäft bis zu einer bestimmten Qualifikationsstufe aufgebaut wurde – und sind aus diesem Grund nicht zu verwenden. Die Verwendung der Begriffe „Residualeinkommen“, „Rente“, „passives Einkommen“, „Tantiemen“ sind ebenso unzulässig.

(13) Unabhängige vertragliche Beziehung

Amway Geschäftspartner sind Eigentümer ihres eigenen Geschäftes und sind als selbstständige Gewerbetreibende tätig. Jeder Amway Geschäftspartner hat eine vertragliche Beziehung zu Amway, ist Eigentümer seines Amway Geschäftes und persönlich für die Führung seines Amway Geschäftes verantwortlich. Ein Amway Geschäftspartner ist weder Angestellter noch Beauftragter oder Bevollmächtigter Amways oder eines Amway Geschäftspartners im rechtlichen Sinn.

(14) Fakten und Zahlen

Jede Information, die verwendet wird, um das Amway Geschäft oder die Amway Produkte zu bewerben, einschließlich Stellungnahmen, Statistiken und Zitate, muss richtig und gesichert sein. Die Weitergabe nicht gesicherter Informationen könnte irreführend sein und somit die Glaubwürdigkeit von Amway, des Vortragenden Amway Geschäftspartners, des Amway Geschäftes und auch der Geschäftspartnerorganisation beeinträchtigen. Nicht gesicherte Informationen dürfen in BSM nicht verwendet werden. 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.

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). Darüber hinaus gilt: Wenn Sie ein urheberrechtlich geschütztes Werk in einem erheblichen Umfang verwenden (entweder der größte Teil des Werkes oder der Teil des Werkes, der dessen Kern darstellt), ist die Zustimmung zur Verwendung durch den Berechtigten vor der Genehmigung Amway vorzulegen.

Materialien Dritter, wie Artikel oder Bücher, die verwendet werden, um das Amway Geschäft, die Amway Geschäftsmöglichkeit oder die Amway Produkte zu bewerben, können von Behörden oder anderen öffentlichen Stellen als Werbung oder Information im Rahmen der Kennzeichnungsvorschriften im rechtlichen Sinn angesehen werden. Auch diese Materialien sind vor Verwendung von Amway zu prüfen und zu genehmigen.

(15) Andere Geschäftsmöglichkeit

Vortragende haben nicht:

- durch Aussagen von der Bühne irgendeine andere Geschäftsmöglichkeit als das Amway Geschäft zu bewerben. Auch dürfen die Teilnehmer nicht dazu aufgefordert werden, zukünftige Treffen zu besuchen, die den Zweck beinhalten, andere Geschäftsmöglichkeiten zu präsentieren;
- Gruppen oder Organisationsstrukturen, die nichts mit Amway zu tun haben, so darzustellen, als ob es sich um Teile des Amway Geschäftes handelt. unverhältnismäßigen Gebühren auferlegt werden.

V. VERFAHREN BEI MÖGLICHEN VERSTÖßEN

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.at oder www.amway.de).

EUROPÄISCHE WEBSITE RICHTLINIE FÜR AMWAY GESCHÄFTSPARTNER

Um ein Bewusstsein für Amway, Amway Produkte sowie die Amway Geschäftsmöglichkeit zu bilden und um Amway Geschäftspartner beim Aufbau ihres Amway Geschäftes zu unterstützen, hat Amway offizielle Websites, wie www.amway.at, www.artisty.at, usw. erstellt.

Um eine gleichbleibende und hohe Qualität von Information und auch den guten Ruf zu gewährleisten, empfiehlt Amway die Verwendung dieser Websites, wenn die Amway Geschäftsmöglichkeit und / oder Amway Produkte Interessenten, Kunden und der Öffentlichkeit vorgestellt werden.

www.amway.at bietet Geschäftspartnern zudem die Möglichkeit, eine persönliche Seite mit einer eigenen Webadresse zu erstellen, um Endkunden zu bedienen, Interessenten zu sponsern und mit der eigenen Geschäftspartnergruppe in Kontakt zu bleiben.

Wenn – neben der Unterstützung, die Amway anbietet – ein Geschäftspartner eine eigene Website zur Förderung seines Amway Geschäftes errichten möchte, hat er nicht nur die Amway Geschäftsbedingungen sondern auch diese Website Richtlinie zu beachten. Diese Richtlinie ergänzt die Amway Geschäftsbedingungen ab dem 1. März 2017 in Europa (außer Ukraine und UK/Irland) und ersetzt alle vorangegangenen diesbezüglichen Richtlinien, welche in den europäischen Märkten bis zu diesem Zeitpunkt gelten. Sie ergänzt, aber ersetzt nicht die Amway Geschäftsbedingungen und andere Amway Richtlinien oder sonstigen diesbezüglichen vertraglichen Regelungen zwischen Amway Geschäftspartnern und Amway. Amway behält sich das Recht vor, diese Richtlinie jederzeit gemäß der Ziffer 1.3 der Amway Geschäftsbedingungen abzuändern.

Amway behält sich das Recht vor, diese Richtlinie jederzeit gemäß der Regel 1.3 der Amway Geschäftsbedingungen abzuändern.

I. ALLGEMEINES

1. Definition einer Amway Geschäftspartner Website

Hierunter fällt jede Veröffentlichung eines Amway Geschäftspartners im Internet, mit dem Ziel, sein Amway Geschäft zu unterstützen und zu fördern.

Bitte beachten Sie: Unabhängig davon, wer die Website erstellt und hostet, hat jede Amway Geschäftspartner Website dieser Richtlinie sowie den weiteren vertraglichen Verpflichtungen der Amway Geschäftspartner, insbesondere der Amway Geschäftsbedingungen, als auch

gesetzlichen Vorgaben zu entsprechen. Vor Veröffentlichung einer solchen Website ist die schriftliche Genehmigung von Amway erforderlich.

2. Inhaltliche Prüfung und Genehmigung:

Jeglicher Inhalt ist vorab inhaltlich von Amway zu prüfen und schriftlich zu genehmigen, bevor die Seite veröffentlicht wird, um sowohl den Geschäftspartner zu unterstützen, als auch die Interessen der Verbraucher zu wahren und um die gesetzlichen Bestimmungen und Qualitätsvorschriften zu erfüllen. Dies findet Anwendung auf alle Änderungen einer bereits genehmigten Website.

Amway behält sich das Recht vor, alle Amway Geschäftspartner Websites auf inhaltliche Richtigkeit und genehmigte Inhalte hin zu kontrollieren. Im Falle von Verstößen gegen diese Richtlinie oder andere anwendbare Regelungen kann Amway angemessene Maßnahmen gegen den entsprechenden Amway Geschäftspartner treffen.

Die Prüfung und die Genehmigung von Amway bezieht sich auf die Amway Geschäftsbedingungen, die Europäische Website Richtlinie und die Amway Richtlinien. Die Genehmigung der Website sowie etwaiger Änderungen dieser Website wird von Amway nicht unangemessen verweigert. Geschäftspartner sind für die Einhaltung aller geltenden Gesetze und Vorschriften in Bezug auf ihre Websites selbst verantwortlich. Die Überprüfung und Genehmigung von Geschäftspartner Websites durch Amway hinsichtlich ihres Inhaltes erfolgt nur bezüglich der Amway Geschäftsbedingungen, der Europäischen Website Richtlinie und der davon mitumfassten Dokumente. Dies hat weder das Ziel noch kann sie das Ziel haben die Übereinstimmung mit allen sonstigen rechtlichen Vorschriften und Regelungen, welche für Websites anwendbar sind zu gewährleisten. Deshalb entbindet sie den Geschäftspartner nicht von seiner Verantwortung für seine Website.

II. ALLGEMEINE BEDINGUNGEN

Sofern nicht ausdrücklich anders angegeben, gelten diese Bedingungen für alle Geschäftspartner Websites.

Weitere Anforderungen spezifisch für bestimmte Websites sind unten aufgeführt.

1. Verwendung Geistigen Eigentums

1.1 Amways geistige Eigentumsrechte:

Geschäftspartner dürfen die Amway Namen und Marken nur in Übereinstimmung mit Abschnitt 9 der Amway Geschäftsbedingungen und anderen vertraglichen Verpflichtungen verwenden. Amway Geschäftspartnern ist es nicht erlaubt, in ihren Domainnamen oder E-Mail-Adressen urheberrechtlich geschützte Materialien, Namen und Marken von Amway oder den Niederlassungen bzw. Variationen derselben zu verwenden, die zu Verwechslungen mit einem Namen oder einer Marke von Amway oder ihren Niederlassungen führen könnten (z. B. fitmitnutrilite.com, amway4you.com, artistryverkauf@amnet.net u. a.)

1.2 Wahrung geistiger Eigentumsrechte Dritter:

Amway Geschäftspartnern ist die Verwendung urheberrechtlich geschützter Materialien, Marken, Namen oder sonstigen geistigen Eigentums Dritter nur mit der vorab erteilten schriftlichen Genehmigung des jeweiligen Eigentümers gestattet. Der Amway Geschäftspartner haftet allein für sämtliche Forderungen aus Streitigkeiten über geistige Eigentumsrechte aufgrund der Verletzung von Rechten Dritter oder sonstige Forderungen im Zusammenhang mit geistigem Eigentum, die gegen den Amway Geschäftspartner, Amway, die Niederlassungen oder eine andere Partei geltend gemacht werden und die auf der Verwendung oder dem Missbrauch geistigen Eigentums durch den Amway Geschäftspartner beruhen. Amway Geschäftspartner haben Amway und die Niederlassungen gegen jeden Anspruch aus den oben genannten Forderungen frei zu halten.

2. Domainnamen (URL) und E-Mail-Adressen:

Bezeichnungen von Domains oder E-Mail Adressen dürfen nicht irreführend sein oder gegen die Amway Geschäftsbedingungen verstoßen (z. B. leichtgeldverdienen.com, keinproduktverkauf.com, rentejetzt@web.de u. a.).

3. Faire Geschäftsgepflogenheiten:

Gemäß Abschnitt 4 und 8 der Amway Geschäftsbedingungen dürfen Amway Geschäftspartner-Websites keine falsche Darstellung zu einem Amway Geschäft oder der Amway Geschäftsmöglichkeit oder Angaben bzw. Auslassungen enthalten, die im gegebenen Zusammenhang oder im Sachverhalt falsch sind oder

möglicherweise irreführend wirken.

Aussagen zu den Amway Produkten sind wörtlich aus der aktuellen offiziellen Amway Literatur und den für den jeweiligen Markt bestimmten offiziellen Amway Websites zu übernehmen.

Amway Geschäftspartner Websites dürfen nur solche Einkommensaussagen oder Darstellungen des Amway Sales- und Marketingplans beinhalten, die von Amway ausdrücklich schriftlich genehmigt wurden.

Amway Geschäftspartner Websites dürfen Nutzer nicht zur Benutzung der Site verleiten, indem verheimlicht wird, dass es sich dabei um die Amway Geschäftsmöglichkeit oder Amway Produkte handelt; dies ist auf der Site eindeutig kenntlich zu machen. Amway Geschäftspartner Websites dürfen keine Formulierungen beinhalten, die nachteilige Auswirkungen auf die Amway Geschäftsmöglichkeit haben könnten.

4. Produkte, Dienstleistungen oder Geschäftsmöglichkeiten, die nicht von Amway angeboten werden:

Im Rahmen der Amway Geschäftspartner Websites dürfen nur die von Amway angebotenen Produkte, Dienstleistungen oder die Geschäftsmöglichkeit angeboten, präsentiert oder vermittelt werden. Dies gilt sowohl direkt als auch indirekt über beispielsweise Werbebanner, Links oder Fenster (Frames).

5. Informationen über Kunden, Downline-Geschäftspartner und Site-Benutzer:

Amway Geschäftspartner haben eine geeignete Erklärung zur Geheimhaltung bzw. zum Datenschutz auf ihren Websites anzuzeigen, welche der Amway Datenschutzrichtlinie sowie den relevanten Datenschutzgesetzen und -vorschriften entsprechen. Um sicherzustellen, dass diese Erklärung der aktuellen Gesetzgebung entspricht, sollten Amway Geschäftspartner sich von einem Rechtsanwalt ihrer Wahl beraten lassen.

Eine Website darf einem Nutzer nur diejenigen personenbezogenen Daten abverlangen, welche es ihm ermöglichen, dem Betreiber der Website eine E-Mail zu senden.

Wird Nutzern die Möglichkeit geboten, dem Website-Betreiber eine E-Mail zu schicken, hat die Website eindeutig darauf hinzuweisen, dass dem Amway Geschäftspartner durch Verwendung dieser E-Mail-Einrichtung automatisch die E-Mail Adresse des Nutzers bekannt wird und dass diese Adresse nur zur Beantwortung der Fragen genutzt und ohne ausdrückliche Einwilligung des Nutzers nicht für andere Zwecke verwendet wird.

- 6. Links auf andere Websites** bedürfen der Genehmigung von Amway.
- 7. Framing** von offiziellen Amway Websites oder anderer Websites ist nicht gestattet.
- 8. Geltendes Recht:**
Amway Geschäftspartner haben deutlich anzugeben, welchem nationalen Recht ihre Websites und die im Rahmen dieser Websites geschlossenen Verträge unterliegen.
- 9. Schutz durch Passwort:**
Passwortgeschützte Sites haben vom Nutzer vor dem Zugriff auf die Website die Eingabe eines Passwortes zu verlangen.
- 10. Aktualisierung der Sites:**
Alle Amway Geschäftspartner Websites sind regelmäßig bzw. aus gegebenem Anlass mit Veröffentlichung des entsprechenden Datums zu aktualisieren. Jede Änderung ist vor der Veröffentlichung zur Prüfung und Genehmigung bei der zuständigen Amway Niederlassung einzureichen.

III. BESONDERE QUALITÄTSSTANDARDS

DIE QUALITÄTSSTANDARDS VON AMWAY DIENEN DAZU, AMWAY PRODUKTE PROFESSIONELL UND ANGEMESSEN ZU PRÄSENTIEREN UND DIE GLAUBWÜRDIGKEIT DER AMWAY MARKEN- UND PRODUKTMARKEN AUSZUBAUEN.

Um sicherzustellen, dass die Qualitätsstandards, die auf offiziellen Amway Websites in Bezug auf Vorstellung und Vermittlung von Amway Produkten gelten, eingehalten werden, sind die unten dargelegten Bedingungen von Geschäftspartnern, die sich entscheiden, eine Website bezüglich Amway, der Amway Geschäftsmöglichkeit und für die Produktvermittlung zu erstellen, einzuhalten. Diese geben die Qualitätsstandards wieder, die von Amway beim Erstellen der offiziellen Amway Sites aufgestellt wurden.

1. Die persönlichen Informationen eines Amway Geschäftspartners sollten auf sein Amway Geschäft und auf seine dort erreichten Erfolge bezogen sein.
2. Persönliche Bilder sowie Video- und Audiobegrüßungen sollten professionell und in Bezug zu seinem Amway Geschäft stehen
3. „Qualitätsstandards für die Darstellung der Amway Geschäftsmöglichkeit sollten die nachfolgenden Anforderungen erfüllen:
 - Erstellen Sie eine klare und übersichtliche Internet-Präsenz, professionell und angemessen in Bezug auf Layout, Stil und Aussehen, vergleichbar mit dem professionellen Stil der offiziellen Amway Websites.
 - Informationen über Amway und die Amway Geschäftsmöglichkeit haben wahrheitsgemäß, richtig und auf aktuellen Tatsachen beruhend zu sein.
 - Hintergrundinformationen und statistische Daten hinsichtlich wirtschaftlicher Entwicklungen und des generellen geschäftlichen Umfelds, sowie Prognosen für zukünftige Entwicklungen müssen nachvollziehbar und mit Quellangaben belegt sein.
 - Sites mit Informationen über die Geschäftsmöglichkeit sollen mit einem Passwort geschützt sein.
4. „Qualitätsstandards für das öffentliche Präsentieren von Amway Produkten“ – Es gelten folgende Kriterien:
 - a) Erstellen Sie eine klare und übersichtliche Internet-Präsenz, professionell und angemessen in Bezug auf Layout, Stil und Aussehen, vergleichbar mit dem professionellen Stil der offiziellen Amway Websites.
 - b) Um zu vermeiden, dass falsche, irreführende oder unangemessene Aussagen zu Amway Produkten verwendet werden oder geltendes Recht verletzt wird, verwenden Sie bitte nur offizielle Bilder von Amway Produkten oder Bilder vergleichbar in Stil und Qualität,
 - c) Verwenden Sie bitte nur die Produktclaims und Aussagen, wie sie in der offiziellen Amway Literatur oder auf offiziellen Amway Websites für Kunden in dem jeweiligen Markt veröffentlicht werden. Alle Abbildungen von Amway Produkten, die auf der Website erscheinen, sind ausdrücklich von Amway zu genehmigen und zu lizenzieren.
 - d) Alle erforderlichen urheberrechtlichen Vermerke müssen deutlich auf der Site erkennbar sein.
 - e) n/a in Österreich.
Um sicherzustellen, dass auf der Website alle erforderlichen Informationen enthalten sind, sollten sich Amway Geschäftspartner von einem Rechtsanwalt ihrer Wahl beraten lassen.
 - f) Qualität, die den allgemeinen Qualitätsstandards entspricht, zum Beispiel:
 - Benutzerfreundlichkeit in Bezug auf einen deutlichen Seitenaufbau, leicht zu unterscheidende Überschriften, leicht zu verstehende und einheitliche Navigation.
 - Angemessene Sprache und Ausdrucksform
 - Site Performance, Struktur und Seitenlayout

- Zugänglichkeit für Nutzer
- Zugänglichkeit für die verschiedenen Gerätetypen
arbeitet die Website richtig mit den verschiedenen
Browsern, wenn sie gedruckt oder auf mobilen
Geräten dargestellt wird.

5. Gilt nicht für Österreich

6. Ungeeignete Angaben sind:

- a) Informationen über die Amway Geschäftsmöglichkeit, sofern nicht alle Kriterien für Sites mit Informationen über die Geschäftsmöglichkeit erfüllt sind.
- b) Das Unterbreiten von Kaufangeboten für Produkte, die nicht Amway Produkte sind, wie z. B. selbst und unabhängig hergestellte Business Support Material (BSM).

IV. NICHT-EINHALTUNG

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.

Globale Richtlinie für Social Media (Soziale Medien) in Europa

Unter "Social Media" versteht man Online-Tools, die genutzt werden, um sich über Inhalte, Profile, Meinungen, Erkenntnisse, Erfahrungen, Perspektiven und die Medien selbst auszutauschen. Sie dienen dabei der Vereinfachung von Online Kommunikation und der Interaktionen verschiedener Personen. Social Media sind Blogs, Message Boards, Podcasts, Videos, Netzwerke, Communities und Wikis.

Mehr und mehr Amway Geschäftspartner nutzen Social Media – Facebook™, MIXI™, Twitter™, My Space™, LiveJournal™, YouTube™, und viele mehr – um sich mit anderen in Verbindung zu setzen. Um Geschäftspartner dabei zu unterstützen, Social Media bestmöglich zu nutzen und dabei die Geschäftsbedingungen zu befolgen, hat Amway diese Social Media Richtlinie entwickelt. Mit dieser Richtlinie werden die derzeit geltenden Amway Geschäftsbedingungen nicht geändert – vielmehr geht es darum, diese bei Social Media Interaktionen richtig anzuwenden. Die Richtlinie stimmt mit den bestehenden Geschäftsbedingungen überein, wie sie für direkte Geschäftsaktivitäten gelten.

■ SEIEN SIE AUTHENTISCH, AUFRICHTIG UND OFFEN

Seien Sie zu jeder Zeit aufrichtig und agieren Sie sorgfältig. Diejenigen, die irreführende oder falsche Behauptungen aufstellen und im schlimmsten Fall sogar illegales tun, können ihren Ruf, ihr Amway Geschäft und auch den Ruf von Amway gefährden. Wenn Sie offen, ehrlich und aufrichtig sind, werden Sie eher eine treue Fangemeinde (sog. "Followers") aufbauen. Wenn Sie etwas über sich selber sagen, hilft das dem Leser zu verstehen, warum Sie online aktiv sind. Machen Sie immer deutlich, dass Sie Amway Geschäftspartner sind – wenn Sie gefragt werden – oder im geeigneten Moment während einer Diskussion über das Amway Geschäft.

■ SEIEN SIE THEMENBEZOGEN UND GLAUBWÜRDIG. FÜGEN SIE WERTE HINZU

Erzählen Sie Ihre Geschichte interessant und wahrheitsgemäß. Denken Sie an die positiven Dinge, die Sie Ihrer Familie, Ihren Freunden und all anderen, die lesen was Sie schreiben, mitteilen möchten. Gestalten Sie Ihre Nachrichten und Beiträge so, dass diese für die Personen, die Sie ansprechen, wichtig sind – schreiben / sprechen Sie über Dinge, die bei Ihrem Publikum nachwirken. Fügen Sie den Gesprächen einen Wert hinzu. Wenn Sie gerne Ihre Expertise zeigen

möchten, wenden Sie zurückhaltende Präsentationstechniken an.

Studien zeigen, dass Leser bei übertriebener Werbung und nichtssagendem Gerede abschalten.

Zeigen Sie Ihren Wert dadurch, dass Sie Ihr Wissen teilen. Bieten Sie einfache, gut fundierte und treffende Ratschläge an. Dadurch können Sie Glaubwürdigkeit erlangen und das Vertrauen Ihrer Leser gewinnen.

■ VERWENDUNG VON MARKEN, BILDERN UND LOGOS

Die Nutzung von AMWAY Logos, Amway Produkt Logos oder Produktabbildungen sind in Ihrem Social Media Auftritt nicht ohne vorherige Genehmigung von Amway gestattet.

■ BENENNEN SIE IHRE SITE

Amway genehmigt die Verwendung der Marken oder Handelsnamen im Umfeld von Social Media nicht. Wir empfehlen Ihnen, Ihren vollständigen Namen anzugeben. Menschen erinnern sich eher an Ihren Namen, als an Namen, die Sie erfunden haben.

Zulässig - z. B.: "Anne Müllers Kosmetikwelt".

Unzulässig - z. B.: "Anne Müllers SATINIQUÉ™ Welt (Verwendung des Amway Markennamens ohne Genehmigung von Amway).

■ KEINE ANWERBUNG VON INTERESSENTEN FÜR DIE GESCHÄFTSMÖGLICHKEIT AUF SOCIAL MEDIA

Nutzen Sie Social Media nicht, um jemanden aktiv auf die Geschäftsmöglichkeit anzusprechen, da dies abschreckend wirken könnte und deswegen nicht nur Ihren sondern auch den Ruf von Amway gefährden kann. Ihre Freunde oder "Follower" dazu einladen, mit Ihnen wegen der Geschäftsmöglichkeit Kontakt aufzunehmen ist nur dann zulässig, wenn die Einstellungen Ihrer Privatsphäre so vorgenommen wurden, dass sie eine geschlossene Social Media Gruppe gewährleisten.

GEWINNUNG VON KUNDEN

Die gleichen Regeln, die für die Online Bewerbung der Geschäftsmöglichkeit gültig sind, gelten auch für Ihre Bemühungen, online einen Kundenstamm aufzubauen. Jede Bemühung um Kunden ist in einem Umfeld, in dem nur Sie und Ihr Kunde sich austauschen können, vorzunehmen, um die Einhaltung der Amway Geschäftsbedingungen zur Werbung zu gewährleisten.

AUSSAGEN ZUR GESCHÄFTSMÖGLICHKEIT UND ZU PRODUKTEN

Aussagen zur Geschäftsmöglichkeit und zu Produkten haben richtig und fundiert zu sein. Nur aktuelle und wörtlich wiedergegebene Geschäfts- und Produktinformationen, wie sie von Amway veröffentlicht werden, sind zu verwenden.

EINSTELLUNGEN DER PRIVATSPHÄRE

Social Media Sites erlauben es Ihnen, die Einstellung Ihrer Privatsphäre so zu verwalten, dass Sie kontrollieren können, wer Ihre Fotos, Ihr Profil und Ihre Updates sehen und wer Ihnen folgen kann.

Amway empfiehlt Ihnen, die Einstellungen Ihrer Privatsphäre so zu gestalten, dass nur Ihre Freunde und Kollegen Ihre Updates sehen können.

Einige Sites, wie beispielsweise Twitter, werden in der Regel genutzt, um Informationen zu teilen. Wenn Sie an dieser Art von offenen Foren teilnehmen, wird es sowohl Ihr Ansehen als auch das von Amway schützen, wenn Sie die Amway Geschäftsbedingungen beachten.

Sie können Ihre persönliche Website-Adresse in Ihrem Profil aufnehmen, aber wenn Sie Informationen über Amway teilen, denken Sie daran die "Direct Message" Funktion zu nutzen, sobald diese Beiträge zu weiteren Fragen in Bezug auf den Vertrieb von Produkten oder der Geschäftsmöglichkeit führen könnten.

"CROSS-LINING"

Wenn Sie einem Geschäftspartner aus einer anderen Sponsorlinie oder Geschäftspartnerorganisation auf Social Media begegnen, wenden Sie sich zur Unterstützung an Ihre Upline. Verwenden Sie diese Tools nicht, um zu streiten, sich auf langwierige Diskussionen einzulassen, oder andere Geschäftspartner direkt wegen ihrer Sponsorlinie oder Geschäftspartnerorganisation anzusprechen.

VIDEOS

Verwenden Sie kein geistiges Eigentum von Amway in irgendwelchen Materialien, insbesondere in Videos, die nicht von Amway sondern dritten Personen oder Firmen produziert wurden, ohne dass diese von Amway für die Verwendung auf Social Media im Rahmen Ihres Amway Geschäftes genehmigt wurden.

Bitte stellen Sie keine Videos auf YouTube, die nicht von Amway hierfür genehmigt wurden bzw. falsch, irreführend oder unwahr sind.

GEISTIGES EIGENTUM DRITTER

Sie dürfen nur urheberrechtlich geschützte Materialien, Marken, Markennamen, Dienstleistungsmarken oder sonstiges geistiges Eigentum von Dritten mit der ausdrücklichen Erlaubnis und / oder Lizenz des Eigentümers verwenden.

Bitte beachten Sie, dass Sie allein für sämtliche Fragen in Bezug auf geistiges Eigentum verantwortlich sind, welche die Verletzung durch einen Dritten oder sonstige Ansprüche des geistigen Eigentums gegen Sie, Amway, die Tochtergesellschaften oder eine andere Partei betreffen, die im Zusammenhang mit oder aus der Verwendung oder dem Missbrauch des geistigen Eigentums durch Sie entstehen. Sie stellen Amway und die Tochtergesellschaften von sämtlichen Verbindlichkeiten, Aufwendungen und Schäden frei, die durch solche oder aus solchen Ansprüchen entstehen.

ANSEHEN, ANSEHEN, NOCHMALS ANSEHEN!

Social Media sind nicht nur wichtig für das weltweite Ansehen von Amway – sondern auch für Ihres. Wenn Sie diese Richtlinie und die Amway Geschäftsbedingungen beachten, können Social Media dazu beitragen sowohl Ihr Ansehen als auch das weltweite Ansehen von Amway weiter zu steigern.

Weitere Einzelheiten sowie praktische Beispiele finden Sie in den "Social Media Leitlinien für Geschäftspartner in Europa" auf www.amway.at.

VERFAHREN BEI MÖGLICHEN VERSTÖßEN

Amway geht allen Hinweisen auf einen möglichen Verstoß gegen diese Richtlinie nach und untersucht die Umstände jedes Einzelfalles, wie in den Abschnitten 11 und 12 der Amway Geschäftsbedingungen dargestellt.

Globale Richtlinie zum internationalen Sponsoring

Diese Richtlinie gilt ab dem 1. Juli 2018 in allen europäischen Märkten (Belgien, Bulgarien, Dänemark, Deutschland, Estland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Irland, Italien, Kroatien, Lettland, Litauen, Niederlande, Norwegen, Österreich, Polen, Portugal, Rumänien, Schweden, Schweiz, Slowakei, Slowenien, Spanien, Tschechische Republik, Türkei, Ukraine, Ungarn) in denen Amway den Amway Sales- und Marketingplan anbietet.

Amway behält sich das Recht vor, diese Richtlinie gemäß Regel 1.3 der Amway Geschäftsbedingungen jederzeit zu überarbeiten.

Amway Geschäftspartner können ihr Amway Geschäft erweitern durch: (I) internationales Sponsoring anderer Geschäftspartner; oder (II) die Gründung oder das internationale Sponsoring ihrer eigenen internationalen oder zweiten Geschäfte (Mehrfachgeschäft oder Nummer 2 Geschäft).

Sowohl internationales Sponsoring von anderen Geschäftspartnern und Nummer 2 Geschäften, als auch internationale Anwerbung sind durch die geltenden Gesetze und Vorschriften und Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien geregelt, einschließlich der folgenden spezifischen Richtlinien.

I. INTERNATIONALES SPONSORING VON INTERESSENTEN

Internationales Sponsoring bedeutet, dass ein Geschäftspartner mit einem bestehenden Amway Geschäft (Internationaler Sponsor) einem Interessenten in einem anderen Markt (der international gesponserte Geschäftspartner) das Amway Geschäft vorstellt und diesen anschließend sponsert. Der Internationale Sponsor bietet Unterstützung für den international gesponserten Geschäftspartner von außerhalb des Marktes. Der international gesponserte Geschäftspartner erhält zudem einen Sponsor in dem nationalen Markt (Fostersponsor), in dem der international gesponserte Geschäftspartner sein Amway Geschäft ausüben möchte.

A. Ein internationaler Sponsor hat sowohl anfängliche als auch fortwährende Verpflichtungen dem international gesponserten Geschäftspartner gegenüber.

1. Der Internationale Sponsor hat:

- a. Den internationalen Geschäftspartner persönlich zu kennen und ihm das Amway Geschäft persönlich vorzustellen, so dass der international gesponserte Geschäftspartner bei der Registrierung bei Amway seinen internationalen Sponsor identifizieren kann.

b. Sich entweder selber oder über Amway um einen Fostersponsor zu kümmern, der den international gesponserten Geschäftspartner national sponsert.

c. Mit dem international gesponserten Geschäftspartner regelmäßig zu kommunizieren, den international gesponserten Geschäftspartner zu fördern, das Geschäft in einer dem jeweiligen Markt angemessenen Art und Weise und in Einklang mit den vertraglichen Verpflichtungen, die der nationale Geschäftspartner gegenüber Amway hat, zu führen.

d. Mit dem Fostersponsor zu kommunizieren und diesen zu unterstützen, da der Fostersponsor dem international gesponserten Geschäftspartner fortwährend Unterstützung im nationalen Markt gewährt.

2. Der internationale Sponsor hat nicht:

a. Einfluß in die Unterstützungsmaßnahmen und Trainings des Fostersponsors gegenüber dem international gesponserten Geschäftspartner zu nehmen.

b. In dem anderen Markt tätig zu werden, über das Ausmaß dessen, was in den geltenden Gesetzen und Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien gestattet ist.

c. Den Amway Sales- und Marketingplan für den Markt des Interessenten vorzustellen (Das ist die Rolle des Fostersponsors und/oder der lokalen Amway Niederlassung.)

3. Der internationale Sponsor hat alle Verantwortlichkeiten als internationaler Sponsor von außerhalb des Marktes wahrzunehmen, in welchem der international gesponserte Geschäftspartner sein Geschäft betreibt. Der internationale Sponsor darf nur nach Maßgabe der geltenden Gesetze in den ausländischen Markt reisen.

B. Der Fostersponsor hat dem international gesponserten Geschäftspartner den Amway Sales- und Marketingplan vorzustellen und zu erklären. Er hat zudem die fortwährende Verantwortung für Schulungen, Training und Motivation des international gesponserten Geschäftspartners, gemäß den Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien (insbesondere Abschnitt 5 der Amway Geschäftsbedingungen).

C. Der international gesponserte Geschäftspartner hat zu dem Zeitpunkt, zu dem er den Geschäftspartnerantrag unterschreibt, Name und Geschäftspartnernummer des internationalen Sponsors und des Fostersponsors einzutragen und auf dem Antrag den internationalen Sponsor zu bestätigen.

1. Wenn ein Interessent von einem Sponsor aus dem gleichen Markt in das Amway Geschäft eingeführt wurde, besteht keine internationale Sponsor-Beziehung und auf dem Amway Geschäftspartnerantrag ist kein internationaler Sponsor einzutragen.

2. Der international gesponserte Geschäftspartner hat nur dann einen internationalen Sponsor zu benennen, wenn dieser dem international gesponserten Geschäftspartner persönlich das Amway Geschäft vorgestellt hat.

3. Nachdem die Registrierung des international gesponserten Geschäftspartners an Amway gesandt und von Amway akzeptiert wurde, kann jede Änderung des internationalen Sponsors nur mit Zustimmung von Amway erfolgen.

D. Bei der Festlegung internationaler Verbindungen, ist es für den internationalen Sponsor wichtig zu verstehen, dass Amway nach eigenem Ermessen jede Anerkennung und / oder Zahlung nach dem Amway Sales- und Marketingplan für jede aufgebaute Geschäftsgruppe verweigern kann, die Amway als Missbrauch des Amway Sales- und Marketingplans ansieht.

II. INTERNATIONALES SPONSERN EINES MEHRFACHGESCHÄFTES

Wenn ein Geschäftspartner beabsichtigt, ein zweites Geschäft in einem ausländischen Markt zu beginnen, muss dieses zweite Geschäft vom ursprünglichen Geschäft international gesponsert werden. Weitere Geschäfte (dritte, vierte usw.) sind auch international zu verbinden, entweder mit dem ursprünglichen Geschäft oder dem anderen Geschäft.

In einigen Märkten, in denen Amway präsent ist, ermöglicht das Gesetz einem Ausländer ein Amway Geschäft zu besitzen und zu führen. Dieses Geschäft wird als Mehrfachgeschäft jedes Ausländers betrachtet, der bereits als Geschäftspartner in einem anderen Amway Markt registriert ist. Der Geschäftspartner muss dann dieses Mehrfachgeschäft selber international sponsern und als solches verknüpfen.

A. Um ein Nummer 2 Geschäft in einem ausländischen Markt zu gründen, muss ein Geschäftspartner derzeit in einem Amway Markt mindestens zum Platin qualifiziert sein.

Ausnahmen zum Erfordernis der Platinqualifikation:

1) Geschäftspartner, die außerhalb ihres Heimatmarktes wohnen, eine Aufenthaltsgenehmigung nachweisen und berechtigt sind, ein Amway Geschäft in einem internationalen Markt zu haben und zu führen. Der Nachweis einer Aufenthaltsgenehmigung kann erbracht werden, durch eine Fotokopie des Reisepasses, des Arbeitsvisums, der Arbeitserlaubnis und andere. Für weitere Details kontaktieren Sie bitte die Amway Niederlassung Ihres Heimatmarktes.

2) Geschäftspartner, welche in dem Zielland unmittelbare Familienangehörige haben. Diese müssen der Amway Niederlassung des Heimatmarktes schriftlich bestätigt werden. Das Bestätigungsschreiben hat den Verwandtschaftsgrad und den Namen des Familienangehörigen zu enthalten. Unmittelbare Familienangehörige sind gemäß dieser Regelung die abschließend bestimmten Verwandtschaftsbeziehungen, wie sie in Richtlinien und Gesetzen verwendet werden, Eltern, Geschwister, Kinder, Ehegatten, Großeltern, Enkel,

aufgrund von Blutsverwandtschaft, Adoption oder durch Heirat.

Im Falle einer Adoption umfasst dies, nur die adoptierenden Eltern/Großeltern.

Mit Wirkung zum 01. Juni 2016 ist die Zertifizierung zur Gründung eines Nummer 2 Geschäfts nicht mehr erforderlich, aber das Training für Mehrfachgeschäfte wird weiterhin sehr empfohlen.

Daneben gelten in bestimmten Märkten möglicherweise strengere Anforderungen. Beispielsweise muss in China ein Amway Sales Representative mindestens als Senior Sales Manager (Diamant) oder höher qualifiziert sein, um ein Mehrfachgeschäft in einem anderen Amway Markt zu eröffnen. Die Zertifizierung zur Gründung eines Nummer 2 Geschäfts ist hier nach wie vor erforderlich. Für weitere Informationen setzen Sie sich bitte mit Ihrer örtlichen Amway Niederlassung in Verbindung.

Dieser Abschnitt A gilt nicht für Geschäftspartner, die ihr Amway Geschäft in Europa führen und die ein internationales Geschäft innerhalb Europas gründen möchten.

- B.** Bei der Gründung eines Mehrfachgeschäftes im Ausland muss der Geschäftspartner eines seiner bestehenden Geschäfte als internationalen Sponsor auf dem Geschäftspartnerantrag angeben. (Regel 4.32 Amway Geschäftsbedingungen)
- C.** Bei der Gründung eines internationalen Geschäftes haben ausländische Geschäftspartner die geltenden nationalen Gesetze und Vorschriften zu befolgen. Insbesondere haben die Inhaber internationaler Geschäfte ihre Verpflichtungen als Sponsor im internationalen Markt zu erfüllen; Sie haben ein ausgewogenes Mehrfachgeschäft aufzubauen, einschließlich persönlich durchgeführter Trainings und Unterstützung der Geschäftspartner in der Geschäftsgruppe. Alternativ haben sie diese anderweitig zu organisieren gemäß den Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien.

D. Mit Wirkung vom 01. September 2017 gilt weltweit, sobald ein Geschäftspartner ein Mehrfachgeschäft in einem Amway Markt gründet, dürfen international neu gesponserte Geschäftspartner nur in dieses Mehrfachgeschäft gesponsert werden. Jegliches internationale Sponsoring mit Gründung vor dem 01. September 2017 ist hiervon nicht betroffen. In Europa findet diese Regelung ab 01. Juli 2018 Anwendung. Für diesen Absatz D der Richtlinie gelten die europäischen CLOS⁽¹⁾ als ein Markt. Jede der europäischen SLOS⁽²⁾ Regionen gilt als ein Markt für sich.

Geschäftspartner, die bereits ein Mehrfachgeschäft in einem CLOS oder SLOS Markt haben, dürfen international neue Geschäftspartner nur unter dieses Mehrfachgeschäft sponsern.

Geschäftspartner, die bereits mehrere Mehrfachgeschäfte innerhalb des CLOS Marktes oder der SLOS Region haben, können wählen unter welches dieser Geschäfte sie international neue Geschäftspartner sponsern möchten. In dem Fall können sie sich auch aussuchen den international neu gesponserten Geschäftspartner von einem ihrer Mehrfachgeschäfte außerhalb des CLOS oder der SLOS Region zu sponsern.

- E.** Während des Aufbaus eines Mehrfachgeschäftes bleiben Geschäftspartner dafür verantwortlich, ihren Verpflichtungen aus den Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien in allen Märkten, in denen sie ein

III. RICHTLINIE ZUR INTERNATIONALEN ABWERBUNG

Mit der Registrierung bei Amway treffen Geschäftspartner ihre eigene Entscheidung darüber, einen Sponsor und/oder internationalen Sponsor zu benennen und sind nicht verpflichtet, in allen Märkten die gleiche Sponsorlinie einzuhalten. Dennoch, Abwerbung eines Geschäftspartners (als auch eines Interessenten) ist in den Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien geregelt, und unangemessene Abwerbung kann zu korrigierenden Maßnahmen von Amway führen.

(1) CLOS in Europa: Kroatien, Tschechische Republik, Estland, Ungarn, Lettland, Litauen, Polen, Rumänien, Bulgarien, Slowakei, Slowenien, Türkei & Ukraine

(2) SLOS in Europa: Belgien & Niederlande, Großbritannien & Irland, Dänemark, Finnland, Norwegen & Schweden, Deutschland & Frankreich, Spanien & Portugal

- A.** Wenn Geschäftspartner vorhaben, andere, ihnen persönlich bekannte Geschäftspartner international zu sponsern oder eigene internationale Geschäfte aufzubauen, dürfen sie nur an persönlich gesponserte Geschäftspartner herantreten. Abwerbung anderer Geschäftspartner stellt eine Verletzung der Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien dar.
- B.** Es können restriktivere Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien gelten. In einigen Märkten beispielsweise, in denen Geschäftspartner internationale Geschäfte aufbauen, dürfen diese keine Geschäftspartner werben, einschließlich persönlich gesponserter Geschäftspartner. Es ist die Verantwortung eines jeden Geschäftspartners sich mit Amway hinsichtlich nationaler Geschäftsbedingungen und Richtlinien zu beraten.

IV. MASSNAHMEN BEI NICHT-EINHALTUNG

Amway wird die Umstände oder Beschwerden über mögliche Verletzungen dieser Richtlinie gemäß Abschnitt 11 und 12 der Amway Geschäftsbedingungen untersuchen.

Neben den korrigierenden Maßnahmen, die gemäß Abschnitt 12 der Amway Geschäftsbedingungen vorgenommen werden können, ist Amway berechtigt, Maßnahmen wie folgt zu ergreifen:

Für den Fall, dass ein internationales Geschäft aufgebaut wurde, welches den Anforderungen in Punkt II dieser Richtlinie nicht entspricht, kann dieses Geschäft nachträglich von Amway gekündigt werden.

NULL-TOLERANZ-RICHTLINIE – RICHTLINIE FÜR NICHT GENEHMIGTE AKTIVITÄTEN VON AMWAY GESCHÄFTSPARTNERN AUF NICHT ERSCHLOSSENEN MÄRKTEN

WICHTIG!! Amway Geschäftspartnern, die eine internationale Ausdehnung ihrer Geschäftstätigkeit erwägen, ist es untersagt, auf von Amway noch nicht erschlossenen Märkten aktiv zu werden. Derartige, nicht genehmigte Aktivitäten, können ihre jetzigen und zukünftigen geschäftlichen Möglichkeiten ernsthaft gefährden.

Die Märkte folgender Länder und Territorien stehen Amway bereits offen: Amerikanisch Samoa, Amerikanische Jungferninseln, Anguilla, Antiqua, Argentinien, Australien, Azoren, Bahamas, Barbados, Barbuda, Botswana, Belgien, Bermuda, Brasilien, Britische Jungferninseln, Brunei, Bulgarien, Cayman Inseln, Chile, Costa Rica, Dänemark, Deutschland, Dominica, Dominikanische Republik, El Salvador, Finnland, Frankreich, Französisch Guayana, Französische Antillen (Martinique, Guadeloupe), Grenada, Griechenland, Großbritannien, Guam, Guatemala, Guernsey, Haiti, Honduras, Hong Kong, Indien, Indonesien, Italien, Japan, Jersey, Kanada, Kanalinseln, Kanarische Inseln, Kolumbien, Korea, Kroatien, La Reunion, Macau, Madeira, Malaysia, Marshall-Inseln, Mexiko, Monserrat, Namibia, Neuseeland, Niederlande, Niederländische Antillen (Aruba, Bonaire, Curacao, Niederländisch St. Martin, Saba, St. Eustatius), Norwegen, Österreich, Palau-Inseln, Panama, Philippinen, Polen, Portugal, Puerto Rico, Republik Irland, Rumänien, Russland, Schweden, Schweiz, Singapur, Slowakei, Slowenien, Spanien, St. Kitts and Nevis, St. Lucia, St. Vincent, Südafrika, Taiwan (Republik China), Thailand, Trinidad and Tobago, den „Trust Territories of the Pacific“ (Mariana, Marshall- und Caroline- Inseln), Tschechische Republik, Türkei, Turks- und Caicos- Inseln, Ukraine, Ungarn, Uruguay, Venezuela, Vereinigte Staaten von Amerika, Vietnam, Volksrepublik China*, Wake.

* Der Direktvertrieb ist in der Volksrepublik China derzeit gesetzlich nicht zugelassen. Seit 1998 arbeitet Amway China mit einer Ausnahmegenehmigung, die den Vertrieb der Produkte in Ladengeschäften über Handelsvertreter gestattet.

Amway Geschäftspartner sind aufgefordert, sich an Amway zu wenden, um sicherzustellen, dass ihnen aktuelle Informationen über die Verfahrensweise des internationalen Sponserns vorliegen. Darüber hinaus sollten Geschäftspartner, die für jeden Markt geltenden

Gesetze und Vorschriften kennen und einhalten und für gesellschaftliche sowie kulturelle Gepflogenheiten Verständnis zeigen und diese berücksichtigen.

AMWAY HAT EINE NULL -TOLERANZ -RICHTLINIE EINGEFÜHRT , DIE JEDE GESCHÄFTSPARTNERAKTIVITÄT IN MÄRKTEN , DIE NOCH NICHT OFFIZIELL DURCH AMWAY ERÖFFNET WORDEN SIND , VERBIETET.

Jede Aktivität, mit dem Ziel, das Amway Geschäft zu bewerben oder aufzubauen, gilt als „Geschäftspartneraktivität“. Geschäftspartnern ist es nicht erlaubt, einen neuen, noch nicht eröffneten Amway Markt aufzusuchen, um dort potenzielle Geschäftspartner für das Amway Geschäft zu interessieren. Es ist nicht gestattet, Versammlungen bzw. Besprechungen (auch Verhandlungen zu zweit) in einem Land durchzuführen, bevor das Eröffnungsdatum sowie der Zweck der Markterschließung von Amway bekannt gegeben wurden.

Websites, die einen noch nicht von Amway eröffneten Markt bewerben, gelten als unangemessene Geschäftspartneraktivität.

Es ist überaus unangemessen und verstößt gegen den „Sinn“ dieser Richtlinien, einen Nicht-Geschäftspartner die Amway Geschäftsmöglichkeit vorzustellen und ihn dann zu ermuntern, in seinem Heimatland vor der Markteröffnung Interesse für das Geschäft zu erwecken.

Die Eröffnung eines neuen Marktes durch Amway wird im Rahmen offizieller Unternehmensmitteilungen bekanntgegeben. Diese Mitteilungen enthalten neben dem Eröffnungsdatum, Aktivitäten, die der Eröffnung vorausgehen dürfen, sowie sonstige wichtige Informationen für eine erfolgreiche Mitwirkung der Geschäftspartner.

Medienberichte über Amway Werbeaktionen oder gesetzlich vorgeschriebene Bekanntmachungen, zu denen Amway in einem neuen Markt verpflichtet ist, bedeuten nicht die offizielle Ankündigung von Amway, einen neuen Markt zu eröffnen.

AKTIVITÄTEN, DIE ZU KEINER ZEIT GENEHMIGT SIND

Die nachstehende Auflistung zeigt die Verhaltensweisen bzw. Aktivitäten, die Inhalt dieser Null-Toleranz-Richtlinie sind. Hierbei spielt es keine Rolle, ob solche Aktivitäten in einem noch nicht erschlossenen Markt oder in einem Markt, der noch nicht offiziell von Amway eröffnet wurde, stattfinden. Amway behält sich das Recht vor, unverzüglich Maßnahmen zu ergreifen und/ oder die Annahme eines Geschäftspartnerantrages im neuen Markt abzulehnen, sofern Amway von einer nachweisbaren Beschwerde Kenntnis erlangt hat.

1. Amway Geschäftspartner sollen keine Geschäftspartner außerhalb ihrer Sponsorlinie oder persönlichen Gruppe um Anwerbung potenzieller Geschäftspartner in einem neuen Markt bitten. Eine derartige Aufforderung würde eine direkte Verletzung des zwischen Amway und dem Geschäftspartner geschlossenen Vertrages darstellen. Amway empfiehlt Geschäftspartnern, ihrer ursprünglichen Sponsorlinie zu folgen, wenn sie einen Geschäftspartnerantrag für einen neuen Markt stellen.
2. Die Einfuhr, Verwendung oder Veräußerung privat hergestellter Prospekte, Kassetten oder anderer Trainings- und Schulungsmaterialien (einschließlich der Verwendung von Websites, E-Mails und anderer elektronischer Werbe- und Kommunikationsmittel) in Verbindung mit der Geschäftstätigkeit für Amway gilt dann als nicht genehmigt, wenn dieses Material nicht zuvor von Amway auf ihre Verwendung auf dem einzelnen spezifischen Markt hin überprüft wurde. Die Genehmigung in einem Markt beinhaltet nicht automatisch die Genehmigung für alle Märkte, insbesondere neuer oder nicht eröffneter Märkte.
3. Die Einfuhr eines Amway Produktes in einen Markt zu jedem Zweck (außer zum persönlichen Gebrauch), einschließlich zu Verkaufs-, Demonstrations- oder Display-Zwecken, ist streng verboten. Die Einfuhr von Amway Produkten und Werbematerialien kann für den zuwider handelnden Amway Geschäftspartner und Amway u. a. zu erheblichen Geldstrafen führen. Darüber hinaus kann ein solches Verhalten die Möglichkeiten von Amway, auch künftig neue Märkte zu erschließen oder die gesamte Produktpalette anzubieten, ernsthaft gefährden.
4. Es ist nicht gestattet, in einem neuen Markt oder den anderen Amway Märkten, in denen der Geschäftspartner als solcher tätig ist, potenzielle Geschäftspartner anzuwerben, unabhängig davon in welcher Form dies geschieht. Das bezieht sich auch auf Flugblätter, Anschlagtafeln, die missbräuchliche Verwendung von Visitenkarten, die Veröffentlichung von Versammlungsterminen und das Bemühen um Medienpräsenz. Amway Geschäftspartnern ist ferner das „blinde Anwerben“ potenzieller Geschäftspartner mit Hilfe von Telefonbüchern, Mitgliederverzeichnissen von Berufsverbänden, etc. untersagt. Unter keinen Umständen dürfen Amway Geschäftspartner Massenkommunikationsmittel, wie Spamming (unaufgeforderte E-Mails), Homeshopping-Sender oder Computernetzwerke, heranziehen, um für die von Amway gebotene Geschäftsmöglichkeit zu werben.
5. Geschäftspartner dürfen weder ausdrücklich erklären, noch in anderer Form den Eindruck erwecken, dass sie Beschäftigte oder bevollmächtigte Vertreter von Amway, eines ihrer Unternehmen oder Niederlassungen sind; ebenso wenig dürfen sie behaupten, dass sie die Exklusivvertretung für Amway in einem bestimmten Land innehaben.
6. Von Geschäftspartnern erstellte „Voranträge“ oder ähnliche Dokumente, die einen potenziellen Geschäftspartner scheinbar verpflichten, sich an einer bestimmten Sponsorlinie zu beteiligen, sind nicht zulässig. Formulare, die Amway Geschäftspartnern nur zur Datensammlung von Interessenten für das Amway Geschäft für den eigenen Gebrauch dienen, dürfen NIEMALS als „Voranträge“ verwendet werden und sind rechtlich nicht bindend. Die Verwendung solcher Formulare darf auf keinen Fall den Eindruck entstehen lassen, dass sie den Interessenten in irgendeiner Weise verpflichten (z. B. durch Unterschrift).
7. Interessenten für die Amway Geschäftsidee, mit Wohnsitz in von Amway noch nicht erschlossenen Märkten, sollten nicht zu Geschäftspartner- oder Amway Veranstaltungen eingeladen werden, unabhängig davon, ob diese in einem Amway Markt oder einem noch nicht erschlossenen Markt stattfinden.

8. Es ist nicht zulässig, den Amway Sales- und Marketingplan zu zeigen oder von Amway produzierte oder vertriebene Produkte in einen nicht eröffneten Markt zu importieren und dort zu verkaufen.

MASSNAHMEN GEGEN

NICHT GENEHMIGTE AKTIVITÄTEN

Dies können alle Maßnahmen sein, die Amway als angemessen erachtet. Eine Missachtung der vorliegenden Richtlinie stellt eine schwerwiegende Verletzung der vertraglichen Pflichten als Amway Geschäftspartner dar und kann im Einzelfall eine Kündigung des Amway Geschäftspartnervertrages zur Folge haben, bzw. dazu führen, dass der Geschäftspartnerantrag im neu eröffneten Markt nicht angenommen wird. Es können auch Jahresprovisionen, Auszeichnungen und andere Anerkennungen, wie z. B. das Business Incentives Programm, bargeldlose Incentives und FAA Gelder betroffen sein.

1. Beschwerden über unangemessene Aktivitäten sind schriftlich bei der zuständigen Abteilung Sales einzureichen, die sie überprüft und von Fall zu Fall bearbeitet. Es steht im Ermessen von Amway, Berichten über etwaige Aktivitäten nachzugehen, ihre Richtigkeit zu prüfen und Maßnahmen festzulegen.
2. Die zu ergreifenden Maßnahmen liegen im Ermessen von Amway und können bis zur Beendigung des Amway Geschäftspartnervertrages führen. Amway kann Auszeichnungen und Anerkennungen, die auf nicht gestatteten Aktivitäten in nicht erschlossenen Märkten basieren, verweigern und den Neuantrag des Geschäftspartners, der solche Aktivitäten ausübt, in dem von Amway neu eröffneten Markt ablehnen.
3. Im Falle einer von Amway veranlassten Beendigung der Geschäftspartnertätigkeit kann der betroffene Geschäftspartner seine Einspruchsrechte geltend machen, die ihm im Rahmen der Verfahrensordnung zur Durchsetzung von Zwangsmaßnahmen in den Amway Geschäftsbedingungen oder in sonstigen geltenden Richtlinien eines mit Amway verbundenen Unternehmens sowie einer Niederlassung zustehen.
4. Platin Geschäftspartner sind dafür verantwortlich, dass die Null-Toleranz-Richtlinie allen international tätigen Amway Geschäftspartnern ihrer Organisationen verständlich ist. Es liegt in der Verantwortung jedes einzelnen Amway Geschäftspartners, nach diesen Vorgaben zu handeln.
5. Geschäftspartner, die diese Null-Toleranz-Richtlinie nicht einhalten, können verpflichtet werden, eine Liste aller Personen vorzulegen, die von ihnen im Rahmen einer nicht genehmigten Aktivität als potenzielle Geschäftspartner angesprochen bzw. kontaktiert wurden.

DIE POSITION VON AMWAY ZUM THEMA „UNZULÄSSIGE STRUKTURIERUNG DES GESCHÄFTES“ („STACKING“)

Amway ist sich sicher, dass ein stabiles Geschäft mit ausgewogener Breite und Tiefe die Grundvoraussetzung für den langfristigen Erfolg und die Wirtschaftlichkeit eines jeden Amway Geschäftes ist. Die nachfolgende Richtlinie wurde erarbeitet, um Geschäftspartner beim Erreichen dieses Ziels und dem zulässigen Aufbau eines ausgewogenen Geschäftes zu begleiten.

EINFÜHRUNG

Seit September 2007 werden in allen europäischen Niederlassungen die folgenden Indikatoren herangezogen, um festzustellen, ob eine Organisation unzulässige Methoden des Geschäftsaufbaus ('Stacking') schult oder anwendet. Wenn ein Geschäftspartner oder eine Geschäftspartnergruppe diese unangemessenen Methoden anwendet, werden korrigierende Maßnahmen ergriffen. Zukünftig wird Amway im Rahmen eines Verifizierungsvorganges Geschäfte in monatlichem Rhythmus im Hinblick auf Geschäftsstruktur und Rentabilität überprüfen.

ZUSAMMENFASSENDE ÜBERSICHT:

Beim 'Stacking' handelt es sich um eine unzulässige Form des Geschäftsaufbaus. 'Stacking' bedeutet: Strategische und künstliche Strukturierung einer Organisation durch einen Upline Geschäftspartner, der neue Geschäftspartner in der Tiefe sponsert, ungeachtet dessen, ob zwischen diesen und dem Sponsor eine Beziehung besteht oder nicht. Diese Methode, ein Geschäft aufzubauen, führt zu einem Ungleichgewicht zwischen Tiefe und Breite und vermindert die Rentabilität des Geschäftes.

MERKMALE EINES ZULÄSSIGEN GESCHÄFTSAUFBAUS IN DIE TIEFE:

Amway ist der Auffassung, dass der zulässige Aufbau in die Tiefe ein wichtiger Bestandteil des Aufbaus eines ausgewogenen, erfolgreichen Geschäftes ist – zusammen mit der Entwicklung in die Breite und dem Verkauf/der Vermittlung von Produkten. Zulässiger Aufbau in die Tiefe äußert sich wie folgt:

1. Alle Strategien zum Aufbau des Geschäftes – wie zum Beispiel die Zusammenarbeit als Team – sind nicht verbindlich und werden auch so dargestellt.
2. In einer Gruppe wird gelehrt, dass es überaus wichtig ist, die Balance zwischen Breite und Tiefe zu wahren, als Grundlage für ein erfolgreiches Geschäft.

3. Eine Umstrukturierung der Sponsorlinie darf nicht unter Anwendung der Regelungen zum Einzel- bzw. Gruppenübertritt erfolgen.
4. Produktschulungen sind von erheblicher Bedeutung und eine Grundvoraussetzung für ein erfolgreiches Geschäft, das auf dem ausgeglichenen Verhältnis zwischen Produktverkauf/ Produktvermittlung und Sponsern beruht.
5. Es ist wichtig, dass jeder Geschäftspartner bereits im Vorfeld eine Beziehung zu seinem Sponsor hat und dass sich dieser beim Sponsern entsprechend einbringt und bereit ist, seinen Pflichten als Sponsor nachzukommen.
6. Jeder Geschäftspartner hat alle, die neu ins Geschäft einsteigen, unmissverständlich darüber zu informieren, dass der langfristige Erfolg des Geschäftes auf dem Verkauf/ der Vermittlung von Produkten und der Entwicklung von Breite basiert.
7. Es ist zu vermitteln, dass der Aufbau einer einzigen Linie in der Tiefe nicht zu einem erfolgreichen Geschäft führt.
8. Auch mit der Zusammenarbeit als Team kann die Tatsache, dass der Aufbau des Geschäftes persönliches Engagement erfordert und in die Verantwortlichkeit eines jeden Geschäftspartners fällt, nicht umgangen werden.
9. Geschäftspartner sind darüber aufzuklären, dass das Verweisen von Interessenten an andere Geschäftspartner eine erhebliche Auswirkung auf die Qualifikation haben und sich negativ auf den Erfolg des betreffenden Geschäftes auswirken kann.

UNZULÄSSIGE PRAKTIKEN , DIE MIT 'STACKING ' IN VERBINDUNG GEBRACHT WERDEN:

1. Der Antragsteller wird angewiesen, Pflichtfelder auf dem Antrag leer zu lassen, die später von der Upline ausgefüllt werden.
2. Der Antragsteller kennt seinen Sponsor nicht.
3. Antragsteller werden in eine Sponsorlinie eingefügt, ungeachtet dessen, ob der Sponsor in das Sponsern involviert war, ob er sich seiner Pflichten als Sponsor bewusst ist und ob er bereit ist, diese zu erfüllen.

4. Ausdrückliche oder indirekte Garantien, dass sich in der Downline schnelle Erfolge einstellen werden.
 5. Unklarheiten bezüglich der Rolle des Unternehmens Amway und der Rolle der unterstützenden Organisation.
 6. Anträge auf Gruppenwechsel bzw. Rückgriff auf die Regelung zur '6-monatigen Inaktivitätszeit', um bestehende Geschäftspartner in der Gruppentiefe an anderer Stelle einzufügen, damit sie ein höheres Volumen bilden.
 7. Geschäftspartner, die 'Stacking' betreiben, behaupten, dass sie Sondervereinbarungen mit Amway getroffen haben oder dass für sie besondere Bedingungen gelten.
 8. Die Tatsache, dass der Verkauf/die Vermittlung von Produkten Bestandteil des Amway Sales- und Marketingplans ist, und dass der Erfolg auf dem Gleichgewicht von Verkauf/ Vermittlung und Sponsoren beruht, wird entweder ganz verschwiegen oder in der Bedeutung heruntergespielt.
 9. Der Upline Geschäftspartner hält Anträge bis zum Monatsende zurück, um das Volumen für Qualifikationsoder Einkommenszwecke selbst steuern zu können.
 10. Es gibt Linien, die aus 25, 50 oder gar 100 Geschäftspartnern bestehen, mit sehr geringem oder keinem Volumen und Breite.
6. Amway wird keine Geschäftspartneranträge annehmen, die eindeutig von mehr als einer Person ausgefüllt wurden.
 7. Wenn eine Person am Monatsende große Mengen an Anträgen gebündelt einreicht, werden diese möglicherweise erst im folgenden Monat bearbeitet werden können, da Amway diese Anträge zuerst nach dieser Verfahrensweise prüfen wird.

NICHTEINHALTUNG : VERFAHRENSWEISE – SEIT DEM 1. SEPTEMBER 2007

Wenn Amway auf einen Sachverhalt aufmerksam wird, in der einer oder mehrere der oben genannten Merkmale für einen unangemessenen Geschäftsaufbau vorliegen, wird sich Amway sofort mit der betreffenden Platin-Gruppe in Verbindung setzen und eine interne Untersuchung des Sachverhaltes einleiten und insbesondere anhand der oben aufgeführten Merkmale prüfen, ob es sich um 'Stacking' handelt oder nicht. Wenn diese interne Prüfung zu dem Ergebnis führt, dass es sich um 'Stacking' handelt, wird Amway folgende Maßnahmen ergreifen:

Erstmaliges Vorkommen: Amway wird alle Sponsoraktivitäten innerhalb der betreffenden Platin-Gruppe einstweilig untersagen, bis alle Geschäftspartner dieser Gruppe hinsichtlich der Frage akzeptabler Sponsor-Praktiken von Amway entsprechend geschult wurden.

Zweites Vorkommen: Amway wird das betreffende Platin Geschäft mindestens 30 Tage suspendieren, was auch das Zurückhalten bestimmter Boni und Provisionen einschließt.

Drittes Vorkommen: Weiterreichende Maßnahmen, bis hin zur Kündigung des Vertrages des Platins mit Amway.

** Wie bei allen Maßnahmen von Amway ist der Geschäftspartner berechtigt, die von dem Unternehmen ergriffenen Maßnahmen überprüfen zu lassen – und zwar gemäß der in den Amway Geschäftsbedingungen dargelegten Vorgehensweisen.**

REAKTION VON AMWAY AUF UNANGEMESSENEN AUFBAU DES GESCHÄFTES:

1. Amway wird das Business Support Material (BSM) überprüfen, um sicherzustellen, dass sie das Amway Geschäft auf ausgewogene Art und Weise darstellen.
2. Amway Mitarbeiter werden Beschwerden über unangemessene Methoden des Geschäftsaufbaus nachgehen.
3. Wenn jemand am Monatsende große Mengen an Anträgen gebündelt einreicht, wird Amway mit den Antragstellern Rücksprache halten, um zu prüfen, ob eine Beziehung zwischen dem Sponsor und dem Gesponserten besteht und ob sich der Sponsor seiner Pflichten nach den Amway Geschäftsbedingungen bewusst ist.
4. Wenn eine Linie aus mehr als zehn Geschäftspartnern besteht, werden Amway Mitarbeiter einzelne Personen anrufen, um sicherzustellen, dass eine normale Beziehung 'Sponsor – Gesponserter' besteht.
5. Unterhalb der 21 %-Stufe wird ein Geschäftspartner – unabhängig von seiner Qualifikationsstufe – nur dann geehrt, wenn er tatsächlich eine Leistungsprovision von Amway erhält.



Amway Gesellschaft m.b.H.

c/o KPMG Alpen-Treuhand GmbH
Porzellangasse 51
1090 Wien

Tel.: 01 206 091 612
Fax: 01 206 091 613
E-Mail: infocenter-at@amway.com

www.amway.at

09/2018