



# RICHTLINIE ZUM INTERNATIONALEN SPONSERN

**Amway**

# RICHTLINIE ZUM INTERNATIONALEN SPONSERN

Diese Richtlinie gilt ab dem 01. Februar 2021 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 Core Plan anbietet.

Amway behält sich das Recht vor, diese Richtlinie gemäß der Amway Vertragsbedingungen zu überarbeiten.

Amway Geschäftspartner können ihr Amway Geschäft erweitern durch: (I) internationales Sponsern anderer Geschäftspartner; oder (II) die Gründung oder das internationale Sponsern ihres eigenen internationalen oder zweiten Geschäfts („Mehrfachgeschäft“ oder „Nummer-2-Geschäft“).

Das internationale Sponsern anderer Geschäftspartner und Nummer-2-Geschäfte sowie die internationale Anwerbung unterliegen geltenden Gesetzen und Vorschriften sowie den Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien, einschließlich der folgenden spezifischen Richtlinie.

# I. Internationales Sponsern von Interessenten

Internationales Sponsern 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 (den „Fostersponsor“) in dem nationalen Markt, in dem der international gesponserte Geschäftspartner sein Amway Geschäft betreiben möchte.

- A.** Ein internationaler Sponsor hat sowohl anfängliche als auch fortwährende Verpflichtungen gegenüber dem international gesponserten Geschäftspartner.
  - 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 seinen internationalen Sponsor bei der Registrierung bei Amway identifizieren kann.
    - b. Sich entweder selbst oder über Amway um einen Fostersponsor kümmern, der den international gesponserten Geschäftspartner national sponsert.
    - c. Mit dem international gesponserten Geschäftspartner regelmäßig kommunizieren, den international gesponserten Geschäftspartner dabei unterstützen, 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 kommunizieren und diesen zu unterstützen, während der Fostersponsor dem international gesponserten Geschäftspartner fortwährende Unterstützung im nationalen Markt bietet.
  - 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 den Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien gestattet ist.
    - c. Den Amway Core Plan für den Markt des Interessenten vorzustellen (das ist die Rolle des Fostersponsors und/oder der lokalen Amway Niederlassung).
  - 3. Der internationale Sponsor hat alle seine 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 Core Plan vorzustellen und zu erklären. Er hat zudem die fortwährende Verantwortung für Schulung, Training und Motivation des international gesponserten Geschäftspartners, gemäß den Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien (insbesondere Abschnitt 5 der Amway Geschäftsbedingungen).

# I. Internationales Sponsern von Interessenten

- C.** Der international gesponserte Geschäftspartner hat zu dem Zeitpunkt, zu dem er den Geschäftspartnerantrag stellt, Name und Geschäftspartnernummer des internationalen Sponsors und des Fostersponsors einzutragen und den internationalen Sponsor auf dem Antrag 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 das Amway Geschäft persönlich 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 jegliche Anerkennungen und/oder Zahlungen nach dem Amway Core Plan für eine aufgebaute Geschäftsgruppe verweigern kann, die Amway als Missbrauch des Amway Core Plans ansieht.

# II. Internationales Sponsern von Mehrfachgeschäften (Nummer-2-Geschäften)

In einigen Märkten, in denen Amway präsent ist, dürfen Amway Geschäftspartner aus anderen Niederlassungen nach geltenden Gesetzen ein Amway Geschäft besitzen und führen. 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.) müssen ebenfalls international verbunden werden, entweder mit dem ursprünglichen Geschäft oder mit dem anderen Geschäft.

- A.** Um ein Mehrfachgeschäft/Nummer-2-Geschäft in einem ausländischen Markt zu gründen, muss ein Geschäftspartner derzeit in einem Amway Markt mindestens als Platin qualifiziert sein. Ausnahmen zu dieser Anforderung sind:
1. Geschäftspartner, die außerhalb ihres Heimatmarktes wohnen, eine Aufenthaltsgenehmigung nachweisen können und berechtigt sind, ein Amway Geschäft in einem internationalen Markt zu haben und zu führen.
  2. Geschäftspartner, die im Zielland unmittelbare Familienangehörige haben. Unmittelbare Familienangehörige sind als Eltern, Geschwister und Kinder definiert.

Daneben gelten in bestimmten Märkten möglicherweise strengere Anforderungen. Beispielsweise müssen in China ein Amway Sales Representatives mindestens als Senior Sales Manager (Diamant) oder höher qualifiziert sein und in Japan müssen Geschäftspartner im vorherigen Geschäftsjahr Diamantprovisionsempfänger (DBR) gewesen sein, um ein Mehrfachgeschäft in einem anderen Amway Markt eröffnen zu können.

- B.** Für Geschäftspartner, die ein Mehrfachgeschäft innerhalb Europas gründen möchten und die bereits ein bestehendes Geschäft innerhalb Europas haben, gilt die Voraussetzung der Platinqualifikation nicht, aber ihr Mehrfachgeschäft muss mit ihrem ursprünglichen Geschäft in Europa verknüpft sein.
- C.** Vor der Gründung eines Mehrfachgeschäfts haben Geschäftspartner aus anderen Niederlassungen die geltenden nationalen Gesetze und Vorschriften zu verstehen und zu befolgen. Insbesondere müssen Inhaber von Mehrfachgeschäften ihre Verpflichtungen als Sponsor im internationalen Markt erfüllen. Sie müssen ausgewogene Mehrfachgeschäfte aufbauen, einschließlich persönlich durchgeführter Trainings und Unterstützung der Geschäftspartner in der Geschäftsgruppe. Alternativ haben sie diese entsprechend der Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien anderweitig zu organisieren.
- D.** Mit Wirkung vom 1. September 2017 können Geschäftspartner, die bereits ein Mehrfachgeschäft in einem Amway Markt eingerichtet haben, weltweit nur als internationaler Sponsor für neue Geschäftspartner agieren, wenn diese die Downlines des Mehrfachgeschäfts sind. Internationale Sponsorenschaften, die vor dem 1. September 2017 eingerichtet wurden, sind von dieser Regelung nicht betroffen. Für Europa gilt diese Regel ab dem 1. Juli 2018.  
Für diesen Absatz D der Richtlinie gilt die europäische konsolidierte Sponsorlinie (CLOS<sup>1</sup>) als ein Markt. Europäische Regionen mit einzelner Sponsorlinie (SLOS<sup>2</sup>) werden ebenfalls jeweils als ein Markt angesehen.

<sup>1</sup> CLOS in Europa: Bulgarien, Estland, Kroatien, Lettland, Litauen, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Tschechische Republik, Türkei, Ukraine und Ungarn.

<sup>2</sup> SLOS in Europa: Belgien und Niederlande; Vereinigtes Königreich und Republik Irland; Dänemark, Finnland, Norwegen und Schweden; Deutschland und Frankreich; Spanien und Portugal

# II. Internationales Sponsern von Mehrfachgeschäften (Nummer-2-Geschäften)

- Geschäftspartner, die bereits ein Mehrfachgeschäft in einem CLOS- oder SLOS-Markt haben, können nur neue Geschäftspartner international sponsern, die Downlines dieses Mehrfachgeschäfts sind.
  - Geschäftspartner, die mehr als ein Mehrfachgeschäft auf dem CLOS-Markt oder in einer der SLOS-Regionen haben, können wählen, unter welchem dieser Geschäfte sie einen neuen Geschäftspartner sponsern wollen. In diesem Fall können sie auch entscheiden, den neuen Geschäftspartner von einem ihrer Mehrfachgeschäfte außerhalb der CLOS oder der betreffenden SLOS-Region international zu sponsern.
- E.** Während des Aufbaus eines Mehrfachgeschäfts bleiben Geschäftspartner dafür verantwortlich, ihren Verpflichtungen aus den Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien in allen Märkten nachzukommen, in denen sie ein Geschäft betreiben.

# 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 sie sind nicht verpflichtet, in allen Märkten die gleiche Sponsorlinie einzuhalten.

Geschäftspartner werden dazu angehalten, bei ihren Upline Geschäftspartnern nachzufragen, ob Geschäftspartner aus der ursprünglichen Sponsorlinie des Heimatmarktes bereits ein zweites Geschäft im Zielmarkt eröffnet haben. Dies kann zur Erhaltung der Harmonie der Sponsorenlinie beitragen und Beratung und Unterstützung für Geschäftspartner bieten, die ein Geschäft in einem ausländischen Markt betreiben möchten.

Geschäftspartner dürfen andere Geschäftspartner, die nicht persönlich von ihnen gesponsert werden, nicht dazu anhalten, sich in anderen Märkten als Downline von ihnen zu registrieren. Dies stellt einen Verstoß gegen die Amway Geschäftsbedingungen dar und ist daher verboten.

- A.** Geschäftspartner dürfen nur an von ihnen persönlich gesponserte Geschäftspartner herantreten, um ihr Interesse an der Gründung eines Mehrfachgeschäfts zu besprechen und von ihnen im betreffenden Markt gesponsert zu werden. Das Abwerben 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 den Geschäftspartner Mehrfachgeschäfte aufbauen, dürfen diese *keine* Geschäftspartner anwerben, auch keine persönlich gesponserten Geschäftspartner. Es liegt in der Verantwortung jedes einzelnen Geschäftspartners, sich mit der örtlichen Amway Niederlassung hinsichtlich national gültiger Geschäftsbedingungen und Richtlinien zu beraten.

# IV. Maßnahmen bei Nichteinhaltung

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, die folgenden Maßnahmen zu ergreifen:

Falls ein Mehrfachgeschäft aufgebaut wurde, das den Anforderungen der Richtlinie II oben nicht entspricht, kann dieses Geschäft nachträglich von Amway gekündigt werden.

Für Österreich gilt darüberhinaus: Diese Richtlinie gilt auch für Special Member, soweit sie diese zutreffend ist.