



GOOD STANDING POLICY EUROPE

SEPTEMBER 2018

GOOD STANDING POLICY EUROPE

Deze richtlijnen zijn geldig vanaf 1 september 2018, in alle Europese landen waar Amway actief is met het Amway Sales- en Marketingplan. **Aangaande dit onderwerp betreft het een toevoeging en geen vervanging van de Zakelijke Voorwaarden van Amway, de richtlijnen van Amway of andere contractuele overeenkomsten tussen ABOs en Amway.** Amway behoudt zich het recht voor, deze richtlijnen aan te passen, zoals beschreven in regel 1.3 van de Zakelijke Voorwaarden van Amway.

Amway Business Owners kunnen door Amway op verschillende manieren erkenning en compensatie verdienen. Het Amway Sales- en Marketingplan biedt maandelijkse en jaarlijkse boni die door ABOs kunnen worden verdiend. ABOs komen tevens in aanmerking voor zgn. *Growth Incentives (GI)*, *Founders Achievement Award (FAA)* en andere non-cash beloningen zoals reizen, welke discretionair zijn en separaat van de kern van het Amway Sales- en Marketingplan. (Details zijn te vinden op amway.be en amway.nl)

Alle *achievement awards* en boni zijn afhankelijk van beoordeling en toestemming van Amway, omdat ABOs zich ten alle tijden moeten houden aan de voorwaarden van het ABO contract, het Amway Sales- en Marketingplan en de Zakelijke Voorwaarden van Amway en de richtlijnen van Amway.

■ GOOD STANDING

Om in aanmerking te komen voor discretionaire voordelen zoals GIP, FAA en reizen, moeten ABOs constant demonstreren dat ze in „Good Standing“ zijn. Met Good Standing laat de ABO de toewijding aan de waarden van Amway zien, zoals weergegeven in de Zakelijke Voorwaarden en richtlijnen. ABOs in Good Standing werken met Amway samen aan een sterkere business en laten zich niet in met activiteiten die de Amway Business in gevaar brengen of activiteiten die Amway in diskrediet kunnen brengen.

1. ABOs zijn in Good Standing:

- ◆ Als ze handelen in overeenstemming met de Zakelijke Voorwaarden van Amway en toepasbare wet- en regelgeving in de markt waar ze actief zijn.
- ◆ Als ze het handelen van ABOs, die niet in overeenstemming met deze criteria handelen, niet billijken of ondersteunen.
- ◆ Tenzij ze de voorwaarden van het contract hebben geschonden en niet voldoen aan de opgelegde sancties.
- ◆ Tenzij hun handelingen een negatieve invloed hebben op de reputatie van Amway, gerelateerde ondernemingen of ABOs van Amway en gerelateerde entiteiten.

- ◆ Tenzij ze op de hoogte waren van schendingen van de Zakelijke Voorwaarden in hun downline en dit niet aangesproken hebben of, als de schendingen voortdurend zijn, Amway te informeren.

2. ABOs, wiens business in een bepaalde markt als gevolg van een schending van het contract is getermineerd, zijn tevens niet meer in Good Standing in alle andere markten waar ze actief zijn.
3. Van ABOs met Multiple Businesses, die niet langer in Good Standing zijn in een bepaalde markt maar niet getermineerd, zal de Good Standing per markt worden beoordeeld.
4. Het verlies van Good Standing duurt voort totdat Amway anders besluit of totdat aan opgelegde sancties is voldaan.