



Amway



ZAKELIJKE VOORWAARDEN
VAN AMWAY

Inhoudsopgave:

■ HOOFDSTUK 1: INTRODUCTIE	3
■ HOOFDSTUK 2: TERMINOLOGIE	3
■ HOOFDSTUK 3: ABO WORDEN	6
■ HOOFDSTUK 4: ALGEMENE VERANTWOORDELIJKHEDEN ABO'S	8
■ HOOFDSTUK 5: BIJKOMENDE VERANTWOORDELIJKHEDEN EN VERPLICHTINGEN VOOR SPONSORS	13
■ HOOFDSTUK 6: BEHOUD VAN SPONSORLIJNEN	14
■ HOOFDSTUK 7: BUSINESS SUPPORT MATERIAAL (BSM)	18
■ HOOFDSTUK 8: PRESENTATIE VAN DE ZAKELIJKE MOGELIJKHEID VAN AMWAY EN HET AMWAY SALES & MARKETING PLAN	19
■ HOOFDSTUK 9: GEBRUIK VAN AMWAY'S INTELLECTUELE EIGENDOM – HANDELSMERKEN EN AUTEURSRECHTELIJK BESCHERMDE WERKEN	20
■ HOOFDSTUK 10: OVERLIJDEN VAN EEN ABO EN VERERVING VAN DE AMWAY BUSINESS	20
■ HOOFDSTUK 11: CONTRACTBREUK; PROCEDURES, SANCTIES	21
■ HOOFDSTUK 12: NALEVING	21
■ HOOFDSTUK 13: GERESERVEERD	23
■ HOOFDSTUK 14: GERESERVEERD	23
■ HOOFDSTUK 15: BESCHIKKING T.A.V. BEËINDIGD OF NIET VERLENGD ABO-CONTRACT	23
■ HOOFDSTUK 16: INTERNATIONALE BEROEPSCOMMISSIE	23

ZAKELIJKE VOORWAARDEN VAN AMWAY

HOOFDSTUK 1: INTRODUCTIE

De relatie tussen Amway en de Amway Business Owner (ABO) wordt bepaald door een bindend contract.

1.1 Contract: De Amway Zakelijke Voorwaarden bevatten de algemene voorwaarden en bepalingen voor een Amway Business en omschrijven de rechten, plichten en verantwoordelijkheden van elke ABO. Ze zijn ontworpen om de voordelen voor alle ABO's en Amway te beschermen. Samen met de aanvullende Beleidslijnen van Amway maken ze integraal deel uit van het ABO-contract en zijn ze uitdrukkelijk opgenomen in het ABO-contract door middel van een verwijzing in het document dat de aanvragers ondertekenen en inleveren bij Amway, wanneer zij zich aanmelden als Amway Business Owner. Alle ABO's zijn verplicht om te goeder trouw en eerlijk zaken te doen volgens de voorwaarden van het ABO-contract.

1.2 Onderwerpen van de voorwaarden in een ABO-contract:

Op basis van het ABO-contract, heeft de ABO het recht om Amway producten en diensten te kopen en verkopen, te profiteren van de ontwikkeling van de lijn van sponsorschap en de mogelijkheid om anderen te sponsoren als ABO's/Member. Voor de duur van het contract bezitten zij hun positie in de lijn van sponsorschap en hebben het recht om te profiteren van de mogelijkheid om bonussen en andere beloningen te verdienen in het kader van het Amway Sales & Marketing Plan, en komt de ABO in aanmerking voor erkenning van kwalificaties, onderscheidingen en beloningen. Voorwaarde hiervoor is echter naleving van de voorwaarden van het ABO-contract, inclusief de Zakelijke Voorwaarden, Beleidsdocumenten en Normen van Amway.

1.3 Wijzigingen: Amway kan de Amway Gedragsregels en overige bepalingen in het ABO-contract van tijd tot tijd geheel of gedeeltelijk wijzigen.

Wijzigingen in de Amway Gedragsregels, de Beleidsdocumenten en Normen van Amway en het Sales & Marketing Plan van Amway zullen voorgelegd worden aan de European Advisory Council (EAC) - en senior vertegenwoordigers van de Europese LOS'en - ter overleg en evaluatie alvorens de nieuwe Regels of Beleidslijnen worden gepubliceerd in de officiële Amway

literatuur of op de officiële website of via andere wettelijk toegestane publicatiemethoden. Alle wijzigingen zullen ingaan op de datum van publicatie.

1.4 Salvatorische clausule: Indien een bestaande regel of een subregel ongeldig wordt verklaard door een rechter of een andere instantie zal dit geen invloed hebben op de geldigheid van de overige Zakelijke Voorwaarden, Beleidsdocumenten en Normen van Amway.

1.5 Niets hierin zal afbreuk doen aan de rechten van een ABO op wettelijke bescherming waarvan door de ABO geen afstand mag worden gedaan.

Let op:

De CLOS (Consolidated Line of Sponsorship)/SLOS (Single Line of Sponsorship) regio's worden beschouwd als één Amway markt met betrekking tot de hieronder vermelde Zakelijke Voorwaarden van Amway:

Regel 3.2 (Echtpaar ABO)

Regel 3.3 (Vereisten om een ABO te worden)

Regel 6.4 (Opnieuw indienen van een Amway-Registratieformulier onder een nieuwe Sponsor)

Regel 6.6 (Verkoop van een Amway Business)

Regel 6.7 (Samenvoegingen en combinaties met betrekking tot Amway Businesses)

Regel 6.8 (Regel met betrekking tot één Amway Business)

HOOFDSTUK 2: TERMINOLOGIE

ABO: Een Amway Business Owner. Een natuurlijk persoon/rechtspersoon wiens ABO-Aanvraagformulier is geaccepteerd door Amway. Een ABO is een zelfstandig ondernemer, dus geen commerciële vertegenwoordiger, agent of tussenpersoon. De ABO koopt en verkoopt Amway producten en diensten voor eigen naam en rekening. Bepaalde ABO's kunnen worden aangeduid met andere namen, zoals Platinum, Emerald, Diamond, enz., afhankelijk van de door Amway toegekende kwalificatie op basis van de voorwaarden die zijn uiteengezet in het Amway Sales & Marketing Plan en andere officiële Amway literatuur.

ABO-Registratieformulier: Een formulier dat wordt ondertekend door de potentiële Amway Business Owner en wordt ingeleverd bij Amway als aanvraag voor het aangaan van een ABO-contract. Het ABO-contract wordt gesloten na aanvaarding van de registratie door Amway.

ABO-contract: Verwijst naar het ABO-registratieformulier en de bijbehorende documenten die de voorwaarden vormen voor de contractuele overeenkomst tussen een ABO en Amway.

ABO met goede reputatie ("in good standing"): Om in aanmerking te komen voor discretionaire voordelen zoals het Growth Incentive Programma (GIP), FAA en incentivereizen, moeten ABO's stelselmatig aantonen dat ze een goede reputatie hebben, zoals gedefinieerd in de Good Standing Policy voor Europa.

Afdeling/filiaal: De Amway vestiging die de zakelijke mogelijkheid van Amway aanbiedt in een bepaald land.

Amway: Amway vestiging van het land waarin de ondernemer zijn Amway Business heeft [Amway Nederland Ltd., Celsiusweg 18, 5928 PR Venlo] of alle of enkele van de Amway vestigingen wereldwijd, afhankelijk van de context.

Amway Business ("AB"): Een onderneming, waaraan een ABO-nummer en een ABO-contract verbonden is.

Amway Corporation: Amway Corp., 7575 East Fulton Street, Ada, Michigan 49355, USA, of een moeder-, zuster-, of dochterbedrijf, afhankelijk van de context.

Amway diensten: Alle diensten die door Amway aan ABO's worden geleverd ten behoeve van de verkoop, sponsoring en publiciteit.

Amway producten: Alle goederen die door Amway aan ABO's worden geleverd voor verkoop- en marketingdoeleinden.

Amway Sales & Marketing Plan: Het systeem dat wordt gebruikt om de bonus, het bedrag of commissie en erkenning voor een ABO te berekenen op basis van de productverkoop zoals omschreven in de officiële Amway literatuur.

Awardvolume: De som van alle volumes van niet gekwalificeerde ABO's in de groep.

Bonus, bedrag of betaling: Betalingen van Amway aan een ABO (in overeenstemming met het Amway Sales & Marketing Plan) op basis van de verkoop van Amway producten door de Amway Business Owner en zijn Businessgroep.

Businessgroep: Alle downline ABO's van een ABO, met uitzondering van eventuele downline Platinum ABO's of de ABO's die worden gesponsord door een downline Platinum ABO.

Downline: Alle ABO's die persoonlijk worden gesponsord door een ABO, evenals alle ABO's die op hun beurt worden gesponsord door deze ABO's, enz..

Echtpaar: wordt gelijk gesteld met een geregistreerd partnerschap-koppel (of een gelijksoortige term gangbaar volgens lokaal recht), en 'getrouwd persoon' en echtgeno(o)t(e) wordt gelijk gesteld met een geregistreerd partner (of een gelijksoortige term gangbaar volgens lokaal recht).

Europese Economische Ruimte (EER): bestaat uit de volgende landen: Oostenrijk, België, Bulgarije, Kroatië, Cyprus, Tsjechië, Denemarken, Estland, Finland, Frankrijk, Duitsland, Griekenland, Hongarije, IJsland, Ierland, Italië, Letland, Liechtenstein, Litouwen, Luxemburg, Malta, Nederland, Noorwegen, Polen, Portugal, Roemenië, Slowakije, Slovenië, Spanje, Zweden, Verenigd Koninkrijk en Zwitserland.

Gekwalificeerde lijn: Een lijn waarin minimaal één ABO-downline het maximale Performancebonusniveau heeft bereikt.

Groepsleider: Een ABO die zich heeft gekwalificeerd op 21%-niveau, of iemand in zijn businessgroep heeft die het 21%-niveau heeft bereikt.

Internationale Leadershipbonus: Een maandelijks bonus, verdiend door een internationale sponsor voor de sponsoring van gekwalificeerde ABO's in een andere markt, zoals omschreven in het Amway Sales & Marketing Plan.

Kalenderdag: Tenzij anders is bepaald wordt 'dag' gedefinieerd als 'kalenderdag', namelijk alle dagen van de week, inclusief zaterdag, zondag en publieke feestdagen.

Digitale communicatie zoals gebruikt in deze Voorwaarden betekent het elektronisch doorgeven (meestal via een computer of een mobiel apparaat) van tekstgegevens, afbeeldingen, video- en spraakbestanden en andere informatie. Digitale communicatie omvat zonder beperking de e-mails en alle berichten of publicaties die een ABO beschikbaar stelt binnen de digitale ruimte, waaronder video's, blogberichten, mobiele applicaties, reclame, forums, webpagina's en via sociale media of berichtenplatforms, bijv. Facebook, YouTube, Instagram, Twitter, WeChat, VK, Line, WhatsApp en Snapchat.

Klant: Een persoon aan wie een ABO Amway producten verkoopt, met uitzondering van andere ABO's of de echtgeno(o)t(e) van een ABO.

Kwalificatie, gekwalificeerd of kwalificeren: Voldoen aan bepaalde criteria om bonussen en onderscheidingen te verkrijgen in overeenstemming met het Amway Sales & Marketing Plan.

Lijn: Alle persoonlijk gesponsorde ABO's en alle downline ABO's van de betreffende ABO.

LOS Informatie: bevat alle informatie die betrekking heeft op de hele of een deel van de lijn van sponsorschap, met inbegrip van maar niet beperkt tot ABO nummers, andere identificerende bedrijfsgegevens van de ABO, persoonlijke contactgegevens van de ABO, informatie over de zakelijke prestaties van de ABO en alle informatie die daaruit kan worden gegenereerd of afgeleid, van zowel het verleden, heden of de toekomst".

Member: Member is een afnemer met het recht op het kopen van producten en diensten van Amway tegen Memberprijzen en heeft aanspraak op de aangeboden Membervoordelen. De Member plaatst orders direct bij Amway en wordt direct door Amway voorzien van goederen en diensten. Betalingsvoorwaarden en overige condities worden tussen Members en Amway overeengekomen.

Officiële Amway literatuur: Informatieve tijdschriften, brochures, productinformatiefolders, productetiketten en overige gedrukte of audiovisuele materialen die door of namens Amway zijn geproduceerd en die ABO's bij Amway kunnen verkrijgen.

Officiële website van Amway en Sociale-mediasites: Alle websites die worden gehost of beheerd door Amway of waarvan de inhoud van de site eigendom is van Amway, die informatie verstrekken over Amway, de zakelijke mogelijkheid van Amway of over Amway producten en diensten, bijvoorbeeld www.amway.nl, www.amway.com, www.nutrilite.com, www.artisty.com of officiële sociale-mediasites van Amway.

Performancebonus: Een maandelijks bonus verdiend door een ABO die een bepaalde groeps-PW heeft bereikt, zoals bepaald in het Performancebonusschema.

Performancejaar: Het Performancejaar van Amway loopt van 1 september tot en met 31 augustus van het volgende jaar.

Persoonlijk gesponsorde ABO: Een ABO die persoonlijk in de Amway Business gesponsord is door een andere ABO (firstliner).

Platinum ABO: Een ABO die, volgens het Amway Sales & Marketing Plan, het Belonings- en Erkenningsniveau van Platinum heeft bereikt.

Prospect: Een potentiële ABO.

Sponsor: Een ABO die iemand kennis laat maken met de Amway Business, waarna het ABO-Aanvraagformulier van die persoon door Amway wordt geaccepteerd. De nieuwe ABO zal steun krijgen van de ABO die hem of haar heeft gesponsord. Er kunnen drie verschillende vormen zijn:

- Persoonlijke sponsor: een ABO die een Prospect kennis laat maken met de zakelijke mogelijkheid van Amway;
- Internationale sponsor: een ABO die kennismaakt met de zakelijke mogelijkheid van Amway dankzij een sponsor uit een andere Amway markt, een zgn. "internationale sponsor".
- Foster sponsor: een ABO in de markt die wordt benoemd om training te geven aan een internationaal gesponsorde ABO in dezelfde markt.

Sponsorlijn: Alle ABO's in oplopende volgorde, te beginnen met een willekeurige ABO, die de ABO sponsort, en dan de sponsor van de sponsor, enzovoorts, in stijgende lijn tot en met Amway.

Business Support Materiaal (BSM) zoals gebruikt in de Zakelijke Voorwaarden, Beleidsdocumenten en Normen van Amway, omvat alle producten en diensten (bijvoorbeeld zakelijke hulpmiddelen, boeken, tijdschriften, flip-overs en ander gedrukt reclamemateriaal, audio-, video- of digitale mediabestanden, zoals websites, online literatuur, toepassingen voor mobiele en andere apparaten; rally's, bijeenkomsten en evenementen, en educatieve seminars en andere soorten materialen en diensten) die (a) bedoeld zijn om prospects, klanten of potentiële klanten voor producten of diensten van Amway te werven en/of op te leiden, of om ABO's te ondersteunen, trainen, motiveren en/of op te leiden, of (b) één of meerdere merken of auteursrechtelijk beschermde werken van Amway overnemen of gebruiken, of (c) op andere wijze worden aangeboden met een expliciete of impliciete verwijzing naar een verwantschap, connectie of associatie met Amway.

Tweede business, nr. 2 business: De business van een persoon die in een andere Amway markt internationaal gesponsord wordt door zijn eigen business, of een volgende business verkregen in hetzelfde land.

Volume: Puntenwaarde (PW) en/of Zakenvolume (ZV), afhankelijk van de context. Een numerieke waarde toegewezen aan elk product om de bonus- en beloningsniveaus te bepalen.

Zakelijk Voorwaarden van Amway: De in de officiële Amway literatuur en Amway registratieformulier vermelde regels en Beleidslijnen, die door Amway van

tijd tot tijd kunnen worden bijgewerkt en die door middel van verwijzing deel uitmaken van het ABO-contract.

Zakelijke mogelijkheid van Amway: De door Amway aangeboden producten, marketing, ondersteuning en het betalingssysteem conform het ABO-contract.

HOOFDSTUK 3: ABO WORDEN

3.1 ABO-contract: Om ABO te worden, moet een aanvrager het ABO-Registratieformulier invullen en ondertekenen en een jaarlijks vastgestelde bijdrage betalen, die door Amway wordt gevraagd als vergoeding voor de door Amway geleverde administratieve- en internetdiensten en voor het bijwerken van de Amway literatuur.

Het ABO-Registratieformulier moet Amway worden toegestuurd en door Amway worden goedgekeurd volgens de bepalingen in regel 3.4. Het ABO-Registratieformulier mag per post of via de officiële website van Amway worden ingediend. In geval van online inschrijving is de ABO verplicht om het ondertekende exemplaar van het ABO-Aanvraagformulier uiterlijk 30 dagen na de online inschrijving per post naar Amway te sturen. Indien de ABO niet aan deze verplichting voldoet, wordt het contract automatisch beëindigd.

3.2 Echtbaar-ABO: Als een echtpaar samen een Amway Business willen oprichten, moeten zij samen gesponsord worden als één enkele ABO.

Als één partner reeds ABO is, moet de andere partner, als hij of zij samen met zijn / haar partner ABO wil worden, toegevoegd worden aan het contract van de partner.

3.2.1 Een echtpaar wordt geacht hun Amway Business samen te beheren, indien beide deel uitmaken van het ABO-contract en de aanvraag is getekend door beide partners. Derhalve is elke partner, wat de toepassing van de Zakelijke Voorwaarden betreft, verantwoordelijk verschuldigd voor de daden van de ander.

3.2.1.1 Een gehuwde partner die een ABO-Registratieformulier ondertekent, erkent dit als toegestaan bij wet, accepteert dat de handelingen van de niet ondertekenende partner, die betrekking hebben op de Amway Business van de ondertekenende partner, beschouwd zullen worden als verricht op verzoek en met instemming van de ondertekenaar. De ondertekenende partner zal verantwoordelijk zijn, krachtens het ABO-contract, voor alle activiteiten van de niet

ondertekenende partner die in strijd zijn met het ABO-contract, inclusief de Zakelijke Voorwaarden en overige Beleidsregels van Amway.

Amway Business van echtgenoten

3.2.2 Indien twee ABO's met elkaar gaan trouwen, kan elke echtgenoot de eigen business behouden, of besluiten de business op te geven en zich bij de Amway business van de andere echtgenoot aan te sluiten.

3.3 Vereisten om ABO te worden: Onder voorbehoud van alle rechten van Amway om een ABO-Registratieformulier van wie dan ook te accepteren, gelden de volgende eisen voor eenieder die ABO wil worden:

3.3.1 De kandidaat moet handelingsbekwaam zijn en moet minimaal 18 jaar oud zijn en wettelijk en geestelijk in staat zijn om een business te beheren en contractuele verplichtingen aan te gaan; hij of zij moet voldoen aan de geldende wettelijke vereisten voor het ontplooiën van professionele activiteiten.

3.3.2 De kandidaat of de echtgenoot moet voldoen aan de eisen in regel 6.4 van deze Zakelijke Voorwaarden, als hij of zij eerder een ABO-contract heeft gehad dat is beëindigd of niet is verlengd.

3.3.3 De kandidaat mag niet eerder een ABO-contract bij Amway hebben gehad, dat door Amway is beëindigd.

3.3.4 De kandidaat mag geen andere Amway Business hebben in dezelfde markt, met uitzondering van de in regel 6.8 genoemde gevallen.

3.3.5 De kandidaat mag niet gehuwd zijn met een ABO, behalve in de in regel 3.2 vermelde gevallen.

3.3.6 De kandidaat moet in Nederland woonachtig zijn, indien hij hier zijn eerste Amway Business start. Zie 4.32 voor de regel betreft een Multiple Business.

3.4 Acceptatie en afwijzing van een ABO-

Registratieformulier: Amway behoudt zich het recht voor om een ABO-Registratieformulier te accepteren of af te wijzen.

3.5 Acceptatie en aanvang: Wanneer er een origineel ingevuld en ondertekend ABO-Registratieformulier is ingediend en de inhoud ervan is gecontroleerd aan de hand van Amway's ABO-database, wordt dit ABO-Registratieformulier zonder tegenbericht na zes weken beschouwd als door Amway geaccepteerd. Indien het Registratieformulier door Amway wordt afgewezen terwijl de Amway Business reeds is opgezet, zullen Amway en de ABO het contract beschouwen als ingegaan op de datum waarop Amway het Registratieformulier heeft ontvangen en beëindigd op de datum waarop de

aanvrager de afwijzing van Amway ontvangt. Indien de aanvraag is gedaan via de officiële website van Amway en de informatie over de acceptatie van de registratie door Amway is bezorgd bij de aanvrager, zoals bepaald in de Zakelijke Voorwaarden, heeft de ABO toestemming om zaken te doen volgens de Zakelijke Voorwaarden en Beleidsregels van Amway. De ABO is verplicht het originele en ondertekende exemplaar van het Registratieformulier naar Amway te sturen, uiterlijk 30 kalenderdagen na de inschrijving, ofwel:

- a) Per post of persoonlijk overhandigd; ofwel
- b) per email aan Amway; ofwel
- c) middels een gekwalificeerde elektronische handtekening op amway.nl

Het contract zal automatisch worden beëindigd indien aan deze voorwaarden niet wordt voldaan. Amway is bevoegd het contract met de ABO eenzijdig, zonder opgaaf van reden te beëindigen, binnen 14 dagen nadat het originele en ondertekende registratieformulier van de ABO is ontvangen, welke door de ABO tijdig was ingediend. Na het verstrijken van de 14 kalenderdagen kan het contract alleen beëindigd worden krachtens Hoofdstuk 12 van de Zakelijke Voorwaarden.

3.6 Sponsors

3.6.1 De zakelijke mogelijkheid van Amway moet worden gepresenteerd als een gelijkwaardige mogelijkheid voor iedereen, ongeacht etnische achtergrond, geslacht, nationaliteit of religieuze of politieke overtuiging.

3.6.2 Van een Prospect die ABO wil worden, of een ABO die ondersteuning wil bij de ontwikkeling van de Amway Business, mag niet als voorwaarde geëist worden dat hij:

- a. een bepaalde hoeveelheid producten of diensten afneemt;
- b. een minimumvoorraad aanhoudt;
- c. Business Support Materiaal (BSM) aanschaft.

3.7 Termijn- en vervaldatum: Tenzij de termijn wordt verlengd volgens regel 3.9 van de Zakelijke Voorwaarden, loopt een ABO-contract af in overeenstemming met de contractvoorwaarden. Het ABO-contract loopt automatisch af op 31 december van elk jaar, tenzij het door een ABO of door Amway eerder wordt beëindigd. Wanneer een ABO-registratieformulier is ondertekend en geaccepteerd op of na 1 juli van een kalenderjaar dan loopt het contract af op 31 december van het volgende kalenderjaar.

3.8 Beëindiging van het contract: Een ABO kan het ABO-contract op elk gewenst moment onmiddellijk beëindigen door middel van schriftelijke opzegging. Amway kan het contract slechts beëindigen indien er

sprake is van opzettelijke, ernstige inbreuk op de Zakelijke Voorwaarden, Beleidsdocumenten en Normen van Amway, nadat de procedures zoals genoemd in sectie 11 van de Zakelijke Voorwaarden zijn gevolgd, en als alle redelijke inspanningen om tot een vergelijk te komen gefaald hebben. Indien het contract door Amway beëindigd wordt, kan de ABO niet alleen gerechtelijke stappen ondernemen, maar komt zijn zaak ook in aanmerking om voorgelegd te worden aan de Internationale Beroepscommissie (Sectie 16 van de Zakelijke Voorwaarden).

3.8.1 Terugkoopregel: Na het verlopen of na vrijwillige beëindiging van het ABO-contract door de ABO, kan de ABO Amway verzoeken om de onverkochte voorraad Amway producten en diensten die hij nog heeft terug te nemen, mits deze producten ongebruikt zijn, in originele staat verkeren en nog verkoopbaar zijn. Amway zal deze producten terugkopen tegen de kostprijs waarvoor ze van Amway zijn gekocht, na aftrek van administratie- en heropslagkosten, en na aftrek van eventuele bonusbedragen die zijn uitbetaald over de betreffende aankopen en eventuele niet-verhaalbare belastingen. Eventuele uitstaande bedragen die nog verschuldigd zijn aan Amway zullen worden verrekend. Wanneer een ABO-contract wordt beëindigd vanwege een overtreding van de ABO, vindt terugkoop van producten en diensten volgens deze regel plaats ter discretie van Amway.

3.9 Verlenging: ABO's hebben het recht om hun contractuele relatie met Amway jaarlijks te verlengen. Amway mag de verlenging van het contract slechts afwijzen in het geval van opzettelijke, ernstige inbreuk op de Zakelijke Voorwaarden, Beleidsdocumenten en Normen van Amway, en slechts nadat de procedures zoals die genoemd worden in sectie 11 van de Zakelijke Voorwaarden zijn gevolgd en alle redelijke inspanningen om tot een vergelijk te komen hebben gefaald.

3.9.1 Een verlenging van de termijn van een ABO-contract dat geaccepteerd wordt door Amway, zal ingaan op de datum van de verlenging en van kracht zijn tot het einde van het kalenderjaar waarvoor het ABO-contract werd verlengd. De voorwaarden van een dergelijke verlenging zullen gelijk zijn aan de voorwaarden die van kracht zijn op het moment van verlenging. Een verlenging kan als geaccepteerd worden beschouwd als deze niet binnen 30 dagen schriftelijk door Amway afgewezen wordt.

3.9.2 In het geval van niet-verlenging door Amway kan een ABO niet alleen gerechtelijke stappen ondernemen maar komt zijn zaak ook in aanmerking om voorgelegd te worden aan de Internationale Beroepscommissie (sectie 16 van de Zakelijke Voorwaarden).

3.10–3.14 Gereserveerd

3.15 Amway Businesses onder beheer van een rechtspersoon: Een partij in een ABO-contract kan een Besloten Vennootschap zijn, op voorwaarde dat deze voldoet aan bepaalde voorwaarden.

Amway verstrekt mogelijk ook autorisaties aan andere rechtspersonen. Neem contact op met Amway voor actuele informatie. De persoon die namens een rechtspersoon het ABO-Aanvraagformulier ondertekent moet tekenbevoegd zijn in overeenstemming met de toepasselijke wetgeving betreffende die rechtspersoon, moet persoonlijk voldoen aan de kwalificaties die vermeld worden in regel 3.3 van de Zakelijke Voorwaarden en moet een meerderheidsbelang hebben in de rechtspersoon. Dit is ook van toepassing op degene die de originele persoon opvolgt in de rechtsvorm.

Een rechtspersoon kan verzocht worden om, naast de andere documenten, bewijs te overleggen van zijn bestaan en zijn bevoegdheid om de handelingen te verrichten die op basis van het ABO-contract van hem worden verwacht, evenals bewijs dat hij voldoet aan de geldende registratievereisten, een document met gegevens over de rechtspersoon en de instemming van zowel de rechtspersoon en de oprichters als het management van de rechtspersoon, of soortgelijke informatie en documenten, waar Amway om kan vragen.

3.16 Gereserveerd

3.17 Uitnodigingen voor evenementen van Amway beperkt tot twee personen: Uitnodigingen voor business-seminars, leadership-seminars, incentive-reizen en andere door Amway georganiseerde evenementen zullen uitsluitend worden verstrekt aan twee personen per Amway Business, en enkel diegene, die volgens de gegevens van Amway de eigenaars van de gekwalificeerde Amway Business zijn.

3.18 Gereserveerd

3.19 Samenzwering – aanzetten tot contractbreuk: Een ABO mag niet samenzweren met een andere persoon om contractbreuk te plegen of aan te zetten tot inbreuk op een ABO-contract.

3.20 Gereserveerd

3.21 Verklaringen en garanties: Een ABO mag zich niet anders voordoen of valse verklaringen afleggen tegenover Amway, noch Amway onder valse voorwendselen aanzetten tot het accepteren van een ABO-registratieformulier, noch inbreuk maken op

bepaalde verklaringen of garanties, inclusief, maar niet beperkt tot die van de ABO, in regel 3.3 van de Zakelijke Voorwaarden.

3.22 Gereserveerd

3.23 Ongeautoriseerde zakelijke activiteiten:

(1) Activiteiten buiten de regio of buiten de markt waar de ABO geregistreerd is: ABO's die activiteiten ontplooiën, direct of indirect, die gerelateerd zijn aan de Amway business in een jurisdictie buiten de regio of markt, mogen dit alleen doen op een wijze die in overeenstemming is met de letter en geest van de toepasselijke wetten, regelgeving, beleidsregels en procedures van het Amway-filiaal in die jurisdictie, ongeacht of er ABO's geregistreerd zijn in die jurisdictie. Ten behoeve van de naleving van deze bepaling, moeten ABO's zich vertrouwd maken met de wetten, regelgeving, beleidsregels en procedures van het Amway-filiaal in de betreffende jurisdictie. Indien dit niet gebeurt, houdt dit een schending van het ABO-contract in, in alle jurisdicties waarin de ABO een contract heeft met Amway. In zo een geval kan Amway stappen ondernemen en sancties instellen zoals gesteld in Hoofdstuk 11 van de Zakelijke Voorwaarden.

(2) Geen enkele ABO mag ABO activiteiten ontplooiën in markten waar Amway niet actief is. (Zie ook het wereldwijde Zero Tolerance Beleid ten aanzien van ongeautoriseerde ABO activiteiten in ongeopende markten, beschikbaar op www.amway.nl)
Onder "ABO-activiteiten" verstaat Amway alle activiteiten die gericht zijn op het promoten of opbouwen van de Amway Business, zoals omschreven in regel 6.4.2 van de Zakelijke Voorwaarden.

HOOFDSTUK 4: ALGEMENE VERANTWOORDELIJKHEDEN VAN ABO'S

Een ABO dient zich te allen tijde professioneel, beleefd en vriendelijk te gedragen en de Amway Business op een financieel verantwoorde en zakelijke manier te beheren (zie ook regel 4.4). De ABO mag zich nooit inlaten met agressieve verkoopmethodes en bedrieglijke of misleidende verkoop- of marketingpraktijken.

4.1 Contractuele implicaties: De ABO dient zich te houden aan de verantwoordelijkheden en vereisten die worden vermeld in de Zakelijke Voorwaarden en de Beleidslijnen van Amway.

4.1.1 Overtredingen meedelen: Een ABO dient Amway direct te informeren over een werkelijke, mogelijke of dreigende schending door een andere ABO, inclusief de Amway Zakelijke Voorwaarden en Beleidslijnen of van de geldende wet- en regelgeving.

4.1.2 Medewerking aan onderzoek: De ABO dient medewerking te verlenen aan eventueel onderzoek door Amway, zoals beschreven in Hoofdstuk 11.

4.2 Aankoop van Amway producten

4.2.1 Een ABO mag Amway producten en diensten en officieel Amway materiaal uitsluitend rechtstreeks van Amway kopen om in aanmerking te kunnen komen voor de onderscheidingen en beloningen volgens het Amway Sales & Marketing plan.

4.2.2 Een ABO mag geen Amway producten en diensten aan andere ABO's verkopen in markten waarin Amway actief is.

4.3 Import/Export/Verkooplocaties/ Reclame/Digitale communicatie

4.3.1 ABO's mogen geen Amway producten exporteren of importeren uit een land waar Amway actief is, of dergelijke producten verkopen aan anderen in de wetenschap dat ze bestemd zijn voor import of export;

4.3.1.1 ABO's mogen echter Amway producten grensoverschrijdend vervoeren indien deze bestemd zijn voor persoonlijk gebruik, met de volgende beperkingen, indien de ABO een ander land bezoekt

- moet hij de order zelf in dat land hebben geplaatst.
- mag er geen koeriersdienst of transportfirma bij betrokken zijn.
- mag de order niet worden geplaatst als een klantenbestelling voor een buitenlandse klant, indien de ABO zelf een multiple business in dat land heeft.
- mogen de producten alleen voor eigen gebruik zijn en onder geen beding verkocht, gedistribueerd of geschenkt worden.
- mogen de bestelde producten niet in zijn home market beschikbaar zijn.
- mogen duurzame goederen zoals water- of luchtbehandelingssystemen onder geen beding naar andere markten worden verscheept.
- mag de bestelling van de ABO niet een redelijk aantal producten overschreiden: jaarlijks minder dan 300 Euro.
- mag de uitzondering voor persoonlijk gebruik niet meer dan eens per jaar of als strategie voor het opbouwen van de Amway Business worden toegepast.

4.3.1.2: Echter, de restricties zoals genoemd in 4.3.1 en 4.3.1.1 zijn niet van toepassing op het importeren / exporteren van Amway producten

binnen de Europese Economische Ruimte (EER) incl. Zwitserland.

4.3.1.3: In elk geval, zijn ABO's zelf verantwoordelijk te voldoen aan de lokale regelgeving en wettelijke / reglementaire vereisten van de specifieke markt, als ze Amway producten verkopen, welke niet geregistreerd zijn bij Amway in die specifieke markt.

4.3.2 ABO's mogen geen Amway producten en diensten, officiële Amway literatuur of BSM uitstallen of verkopen, of toestaan dat deze worden uitgesteld, verkocht, gepresenteerd of gepromoot in of vanuit een winkel;

4.3.3 Fysiek uitstallen en verkopen van Amway producten Niettegenstaande regel 4.3.2, kunnen ABO's in het algemeen, Amway producten bij tijdelijke, fysieke evenementen en/of passende detailhandel uitstallen en verkopen, zoals hieronder gedefinieerd.

4.3.3.1 Permanente, geselecteerde locaties, met als zakelijk doeleinde het aanbieden van een bepaalde dienst, bijvoorbeeld een kapsalon (bijv. SATINIQUE™), schoonheidssalons (bijv. ARTISTRY™), sportscholen (bijv. XS™ SPORTS NUTRITION, NUTRILITE™), discotheken, bars, restaurants (bijv. XS™ POWER DRINK) of andere dergelijke locaties die soortgelijke diensten aanbieden, waar de Amway producten een aanvulling bieden op de verleende diensten en / of die betrekking hebben op de aangeboden diensten of producten in die locaties. Voor permanente locaties is vooraf schriftelijke toestemming van Amway vereist.

4.3.3.2 Tijdelijke evenementen, zoals geselecteerde beurzen en andere passende bedrijfslocaties. Over het algemeen kunnen enkel geschikte, gerenommeerde, thematische beurzen (bijv. wellness, sport, home en beauty evenementen) op geschikte plaatsen worden toegestaan. Tijdelijke locaties moeten vooraf bij Amway worden geregistreerd.

Amway behoudt zich het recht voor om uiteindelijk te bepalen welke evenementen, beurzen en locaties als geschikt worden geacht.

De ABO is verplicht om alle actuele wetgeving na te leven, bijv. wat betreft zelfregulering en opslag; in het bijzonder voor bedrijven waar de toestemming om Amway producten te tonen en te verkopen ook geldt voor vitamines en voedingssupplementen.

Een ingevuld, ondertekend registratie- en toestemmingsformulier (te vinden op www.amway.nl) dient 14 dagen voor de start van het evenement aan Amway toegestuurd te worden.

Voor details van de aangeboden mogelijkheden en het goedkeuringsproces in de resp. markten,

verwijzen we naar het bijbehorende beleid, te vinden op de lokale Amway website.

4.3.4 Digitale communicatie: De Zakelijke voorwaarden, Beleidsdocumenten en Normen van Amway gelden voor de digitale communicatie van ABO's met betrekking tot Amway, de zakelijke mogelijkheid van Amway, de producten en diensten van Amway (direct of indirect), of wanneer de digitale communicatie als BSM geldt. Aangezien de digitale ruimte uniek is, heeft Amway Normen voor Digitale Communicatie opgesteld om ervoor te zorgen dat de digitale communicatie van ABO's in overeenstemming is met de Zakelijke voorwaarden, Beleidsdocumenten en Normen van Amway.

4.3.5 ABO's mogen niet profiteren van een door Amway gepromoot evenement of medium om niet-Amway producten of diensten te verkopen, te promoten of te profiteren van de verkoop of promotie van niet-Amway producten of diensten. Dit geldt ook voor enig evenement of medium dat ten behoeve van of met ABO's of hun Prospects wordt georganiseerd.

4.4. Verkeerde voorstelling: ABO's mogen zich niet inlaten met activiteiten, verklaringen afleggen of nalaten een verklaring af te leggen naar aanleiding van of in verband met een Amway Business of de zakelijke mogelijkheid van Amway, die gezien de context en omstandigheden niet waarheidsgetrouw, correct of gepast is. Verklaringen over Amway producten mogen uitsluitend woordelijk worden overgenomen uit de officiële Amway literatuur en de officiële Amway websites die gericht zijn op en goedgekeurd zijn voor gebruik in de betreffende markt. Daarom dient de ABO zich niet in te laten met de volgende praktijken:

4.4.1 Overdreven of ongefundeerde claims en/of beweringen doen over Amway producten en diensten, die afwijken van de formuleringen in de officiële Amway literatuur, inclusief maar niet beperkt tot: medische en/of gezondheidsclaims/-verklaringen en verklaringen over Amway producten afkomstig van artsen en/of overige derde personen of instanties.

4.4.2 Een onjuiste indruk geven van de prijzen, kwaliteit, standards, klassen, inhoud, uitvoering of model, herkomst of verkrijgbaarheid van de producten en diensten van Amway of door Amway gedistribueerde producten.

4.4.3 Verklaren dat de producten en diensten van Amway of door Amway gedistribueerde producten worden ondersteund, goedgekeurd, of bepaalde eigenschappen hebben met betrekking tot opbrengst, accessoires, gebruiksmogelijkheden of voordelen, terwijl dat niet zo is.

4.4.4 Op geen enkele manier frauduleus handelen ten opzichte van Amway en zijn producten, of producten die niet van Amway afkomstig zijn presenteren en/of verkopen als zijnde Amway producten.

4.5 Opnieuw verpakken: ABO's mogen geen producten van Amway opnieuw verpakken of op enige andere manier de verpakkingslabels van de producten of diensten van Amway, of andere officiële Amway literatuur veranderen.

4.6 Schriftelijk verkoopbewijs: Een ABO zal de klant bij de verkoop van een Amway product of dienst een schriftelijk en gedateerde Klantenbon overhandigen met daarop vermeld:

- a) beschrijving van de verkochte producten;
- b) de berekende prijs (incl. btw);
- c) naam, adres en telefoonnummer van de verkopende ABO;
- d) de Tevredenheidsgarantie van Amway, en
- e) eventuele aanvullende gegevens die wettelijk verplicht zijn.

4.7 Amway Tevredenheidsgarantie: ABO's dienen de Amway Tevredenheidsgarantie, zoals genoemd in deze paragraaf, toe te passen alsmede de informatie die hierover vermeld staat in de officiële Amway literatuur. In het bijzonder, en zonder beperking van het voorgaande:

4.7.1 ABO's moeten Amway van alle klachten van een klant op de hoogte brengen en de relevante informatie hierover doorgeven.

4.7.2 Wanneer een klant een beroep doet op de Tevredenheidsgarantie binnen de vermelde garantietermijn, moet de ABO deze persoon onmiddellijk de keuze bieden uit:

- a) volledige teruggave van het aankoopbedrag;
- b) omruiling voor een soortgelijk product; of
- c) volledige creditering voor het product bij de aankoop van een ander product.

4.7.3 ABO's hebben geen bevoegdheid om enige aanbieding of compromis voor te stellen of Amway aansprakelijk te stellen voor een klacht of het retourneren van een product.

4.8 Naleving wet- en regelgeving: ABO's moeten voldoen aan alle wet- of regelgeving die van toepassing is op de activiteiten van hun Amway Business, en zij mogen geen handelingen verrichten die de reputatie van de ABO en/of Amway kunnen schaden.

4.9 Misleidende of onwettige handelspraktijken: Een ABO mag niet betrokken raken bij misleidende of onwettige handelspraktijken.

4.10 Onwettige ondernemingen of activiteiten: Een ABO mag geen onwettige onderneming voeren, betrokken zijn bij onwettige zakelijke activiteiten of hieraan deelnemen.

4.11 Gereserveerd

4.12 Rechtspositie ABO: Een ABO mag niet impliceren of door zijn handelswijze suggereren dat hij een werknemer of iets anders is dan een onafhankelijke contractpartij, die handelt uit hoofde van een contract met Amway.

4.13 Concessies en rayons: Onder het Amway Sales & Marketing Plan zijn er geen exclusieve concessies of rayons beschikbaar.

4.14. Niet-Amway gerelateerde verkoopactiviteiten: Als ABO's zich bezighouden met andere bedrijfsactiviteiten gerelateerd aan niet-Amway producten en diensten of aan niet-Amway geautoriseerd BSM, dienen ze zich aan het volgende te houden:

4.14.1 Een ABO die persoonlijk producten verkoopt die niet van Amway zijn, of die diensten verkoopt (bijvoorbeeld belastingadviezen, verzekeringen, investeringen, enz.) mag een andere ABO die hij of zij niet persoonlijk heeft gesponsord niet overhalen tot het verkopen van dergelijke producten of diensten. Een ABO mag dergelijke producten of diensten niet te koop aanbieden aan een ABO, tenzij deze persoonlijk door hem of haar is gesponsord. In deze context betekent overhalen: een andere ABO overreden (of proberen over te halen) om een product of dienst te verkopen, al dan niet om winst te maken of om welke andere reden dan ook. Voor ABO's die momenteel op het Platinum niveau of hoger gekwalificeerd zijn of ABO's die gekwalificeerd zijn geweest op het Platinum niveau geldt in plaats van deze regel, regel 5.4.5.

4.14.2 Een ABO mag geen BSM verkopen, promoten of van de verkoop ervan profiteren, tenzij dit gebeurt in overeenstemming met de door Amway vastgestelde Beleidslijnen of procedures, zoals vermeld in Hoofdstuk 7 van de Zakelijke Voorwaarden en in andere Beleidslijnen van Amway, met name het Europees BSM beleid.

4.14.3 ABO's mogen niet profiteren van hun kennis van of relatie met andere ABO's die zij niet persoonlijk hebben gesponsord (inclusief de kennis die voortkomt uit of betrekking heeft op hun individuele sponsorlijnen), om andere zakelijke activiteiten te promoten en uit te breiden. Een ABO die rechtmatig is betrokken bij een professionele dienstverlening aan klanten, bijv. een garage, een winkel, een kapper, een schoonheidssalon, of juridische, medische, tandheelkundige of financiële dienstverlening, mag klanten die ABO zijn en hem hebben benaderd wel van dienst zijn; ABO's mogen niet actief de begunstiging vragen van ABO's die niet door hem persoonlijk zijn gesponsord.

4.14.4 De ABO, de partner van de ABO of een ander persoon op het ABO-contract mag niet profiteren van zijn of haar kennis van, of associatie met andere ABO's om de niet-Amway Business te promoten.

4.14.5 Voor digitale communicatie gelden aanvullende regels met betrekking tot 'gemengde digitale eigendommen', die meerdere persoonlijke belangen of businesses combineren op het persoonlijke digitale eigendom van een ABO. ABO's mogen hun Amway business combineren met hun andere sociale community's en businesses en deze samen inzetten. In datzelfde gemengde digitale eigendom kan de ABO zijn Amway community inzetten, niet-Amway producten promoten en verkopen, en contacten benaderen die zijn gelegd via die Amway community. Voorwaarde is echter dat de ABO op dat moment niet is gekwalificeerd op Diamondniveau of hoger, en zich nooit eerder op dit niveau heeft gekwalificeerd (zie ook de Normen voor Digitale Communicatie op www.amway.nl).

4.15 Bemoeienis met een andere Amway Business:

Geen enkele ABO mag zich bemoeien met de business van een andere ABO. Onder bemoeienis met de business van een andere ABO wordt met name verstaan (bij wijze van voorbeeld):

4.15.1 een andere ABO verzoeken of trachten te bewegen om van sponsorlijn te veranderen, zijn Amway Business over te dragen of te verlaten, of een bepaalde Prospect al dan niet te sponsoren;

4.15.2 een andere ABO verzoeken of ertoe trachten te bewegen een andere downline ABO training, motivatie of andere ondersteuning te ontzeggen;

4.15.3 een andere ABO verzoeken of ertoe trachten te bewegen tot het inbreuk maken op een ABO-contract met inbegrip van de Zakelijke Voorwaarden en overige Amway Beleidslijnen;

4.15.4 een andere ABO bewegen of trachten te bewegen tot het zich bezighouden met niet-Amway gerelateerde verkoopactiviteiten, die niet voldoen aan regel 4.14 tot en met 4.14.4.

4.16 Gereserveerd

4.17 Insolventie:

4.17.1 De ABO zal Amway onmiddellijk op de hoogte stellen indien een insolventieprocedure gestart wordt waarbij de ABO betrokken is, of als er een curator of derde persoon wordt benoemd om de activa van de ABO te beheren, of als er door middel van een rechterlijke beslissing of overheidsmaatregel beslag wordt gelegd op de activa van de ABO, of waarbij deze worden gevorderd ter vereffening van een schuld of onbevredigd arrest.

4.17.2 Amway kan onderhandelen met de bewindvoerder bij insolventie of met de verantwoordelijke persoon over regelingen voor de overdracht van producten die Amway toebehoren en die nog in het bezit zijn van de ABO.

4.17.3 Indien als gevolg van insolventie of een soortgelijke procedure, een poging wordt gedaan om het belang van de ABO in het ABO-contract te verkopen, toe te wijzen of op andere wijze over te dragen, dient deze verkoop, toewijzing of andere overdracht te worden uitgevoerd in overeenstemming met de geldende wetgeving en regel 6.6 van de Zakelijke Voorwaarden.

4.18. Verkoop aan klanten: Amway betaalt bonussen uit op basis van de verkoop van Amway producten en diensten aan klanten.

4.19–4.23 Gereserveerd

4.24 Fondsenwerving: ABO's mogen Amway producten gebruiken in combinatie met fondsenwerving, indien zij hiervoor schriftelijke toestemming hebben van Amway. Dit is inclusief, maar niet beperkt tot, het verzoek tot aankoop van Amway producten en diensten op basis van de beeldvorming dat alle of een deel van de inkomsten, opbrengsten of winst voortvloeiende uit die verkoop ten goede zullen komen aan een specifieke liefdadigheidsgroep, -organisatie of -doel.

4.25 Manipulatie Amway Sales & Marketing plan: Een ABO mag het Amway Sales & Marketing Plan of het Awardvolume op geen enkele manier zodanig manipuleren, dat dit leidt tot betaling van bonussen of andere beloningen en erkenningen, die niet zijn verdiend volgens de voorwaarden van het Amway Sales & Marketing Plan of de overige officiële Amway literatuur. Deze regel verwijst ook naar ongepaste zakelijke structuren, zoals omschreven in Amway's standpunt inzake Onacceptabele Business Structuren ("stacking") (beschikbaar op www.amway.nl).

4.26 Bijwerken van persoonlijke/zakelijke gegevens: Alle ABO's zijn verantwoordelijk voor het doorgeven aan Amway van eventuele wijzigingen in hun persoonlijke gegevens (bijvoorbeeld naam, adres, en telefoonnummers, enzovoorts) of zakelijke gegevens (bijvoorbeeld toevoeging/uitschrijving van partner, wijziging van business-status, enzovoorts).

4.27 Privacy en vertrouwelijkheid: Alle ABO's dienen zich te houden aan het Privacybeleid van Amway (beschikbaar op www.amway.nl) en de geldende wet- en regelgeving op het gebied van bescherming van persoonsgegevens.

Amway is de eigenaar van vertrouwelijke en bedrijfsinformatie en handelsgeheimen die zijn gerelateerd aan zijn producten, business en de LOS, inclusief, zonder beperking, gegevens met betrekking tot ABO's zoals gedefinieerd in de Zakelijke Voorwaarden ("Vertrouwelijke Informatie"). De ABO erkent en gaat ermee akkoord dat alle dergelijke Vertrouwelijke Informatie te allen tijde het eigendom blijft van Amway, en dat, voor zover de ABO toegang is verleend tot het gebruik van Vertrouwelijke Informatie gedurende de tijd dat het contract van kracht is, de ABO uitsluitend gebruik zal maken van dergelijke Vertrouwelijke Informatie in de mate en voor de doeleinden zoals geautoriseerd in het contract. De ABO zal geen Vertrouwelijke Informatie overdragen aan een derde partij, noch aan een andere ABO, behalve in overeenstemming met expliciete voorwaarden van het contract, zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van Amway. Na beëindiging of het niet verlengen van het contract, zal de ABO alle Vertrouwelijke Informatie die in zijn/haar bezit is retourneren aan Amway. De ABO erkent en gaat ermee akkoord dat elke schending van deze bepaling onherstelbare schade zal veroorzaken voor Amway, waardoor Amway recht heeft op onmiddellijk gebiedend of vergelijkbaar herstel om verdere schending van het contract of openbaarmaking van de Vertrouwelijke Informatie te voorkomen. Eventuele verplichtingen met betrekking tot vertrouwelijkheid zullen zich uitstrekken tot na de beëindiging van het contract.

4.28 Gevaar voor de reputatie: Een ABO mag zich niet inlaten met activiteiten die de reputatie van Amway, de Amway Business, de producten en diensten van Amway en andere ABO's negatief kunnen beïnvloeden.

4.29 Gereserveerd

4.30 Productverkoop door ABO's: Amway producten, besteld via dit contract, mogen uitsluitend worden gedemonstreerd en/of verkocht door ABO's.

4.31 Presentatie van de zakelijke mogelijkheid door ABO's: De zakelijke mogelijkheid van Amway mag uitsluitend door een ABO worden gepresenteerd aan een Prospect. Alleen ABO's mogen een nieuwe ABO sponsoren.

4.32 Internationale Sponsoring: Wanneer een ABO een tweede business start in een andere markt dan die van zijn oorspronkelijke business, dan moet die tweede business internationaal gesponsord worden door de oorspronkelijke business. Daarop volgende (derde, vierde enz.) businesses moeten eveneens internationaal verbonden worden met de

oorspronkelijke business of een andere business van de betreffende ABO.

HOOFDSTUK 5: BIJKOMENDE VERANTWOORDELIJKHEDEN EN VERPLICHTINGEN VOOR SPONSORS

5.1 Betrokkenheid van de upline – Iedere ABO is zelf verantwoordelijk voor het opbouwen van zijn/haar Amway Business. Amway erkent dat de juiste hulp, training en motivatie van de upline van belang zijn voor de ontwikkeling van Amway businesses in de businessgroep. Echter, de betrokkenheid van de upline mag nooit de onafhankelijkheid en de persoonlijke inzet van een Amway Business Owner ondermijnen, noch mag hij zich ongepast bemoeien met de relatie tussen Amway en de ABO. Voorts verbiedt regel 5 buitensporige of ongepaste bemoeienis van de upline, die een manipulatie van het Sales & Marketing Plan tot gevolg hebben (zie regel 4.25). Bij wijze van voorbeeld, doch hier niet tot beperkt, kan volgend handelen als ongepaste bemoeienis van de upline genoemd worden:

- Zonder zijn/haar weten en deelname voor een downline ABO potentiële nieuwe ABO's benaderen en sponsoren, evenals het opbouwen van een businessgroep voor een ABO zonder zijn/haar medeweten en deelname.
- Regelmatig voor de downline ondersteuning bieden aan zijn/haar klanten.
- Regelmatig orders plaatsen voor de downline zonder zijn/haar toestemming of medeweten.
- Regelmatig persoonlijke gegevens van de upline voor downline businesses gebruiken, zoals adressen, emailadressen en bankgegevens. Over het algemeen moeten de eigen persoonlijke gegevens in de Amway business gebruikt worden.

Amway behoudt zich het recht voor, het soort en de frequentie van bemoeienis van de upline te evalueren, om te bepalen of het om bemoeienis gaat die een inbreuk op de Zakelijke Voorwaarden inhoudt.

5.2. Gereserveerd

5.3. Algemene taken en verantwoordelijkheden van sponsors:

5.3.1 De gesponsorde ABO voorzien van de volledige officiële Amway literatuur, die bestemd is voor gebruik bij nieuw gesponsorde ABO's.

5.3.2 Gereserveerd

5.3.3 ABO's moeten de ABO's die ze hebben gesponsord opleiden en motiveren in overeenstemming met de Zakelijke Voorwaarden en Beleidslijnen van Amway, of samenwerken met de eerstvolgende hogere Platinum ABO om te zorgen dat deze opleiding of motivatie plaatsvindt.

5.3.4/5.3.5 Gereserveerd

5.3.6 Amway verlangt niet dat er voorraden worden aangehouden of aangeschaft. Bonussen worden binnen het Sales & Marketing Plan betaald op basis van verkopen aan consumenten. Daarom dient een ABO die in aanmerking wil komen voor compensatie vanuit het Amway Sales & Marketing Plan, producten te verkopen aan consumenten in hoeveelheden die in verhouding liggen ten opzichte van de aankopen van de ABO. Amway behoudt zich het recht voor om alle kwalificaties, erkenningen en beloningen vast te houden, als vastgesteld wordt dat de aankopen niet in verhouding liggen tot de verkopen aan consumenten. Op verzoek van Amway dient de ABO Amway bewijs te verstrekken van naleving van deze regel.

5.3.7 De sponsor dient de onafhankelijke relatie met de door hem of haar gesponsorde ABO's in stand te houden.

5.3.8 De sponsor doet zijn best om te garanderen dat persoonlijk gesponsorde ABO's het ABO-contract volledig naleven, met inbegrip van de Zakelijke Voorwaarden, de Beleidslijnen van Amway en alle geldende wet- en regelgeving.

5.3.9 Gereserveerd

5.3.10 De sponsor doet zijn best om persoonlijk gesponsorde ABO's optimaal te stimuleren om officiële bijeenkomsten/evenementen van Amway bij te wonen.

5.3.11 Gereserveerd

5.3.12 De sponsor geeft uitleg over de verantwoordelijkheden en verplichtingen van een ABO volgens het ABO-contract, inclusief de Zakelijke Voorwaarden, Beleidsdocumenten en Normen van Amway, en instrueert de gesponsorde ABO hoe hij een Amway Business moet beheren in overeenstemming met het ABO-contract, Zakelijke Voorwaarden, overige Beleidsdocumenten en andere officiële literatuur van Amway.

5.4 Verantwoordelijkheden van een ABO op Platinum niveau of hoger:

Om de titel en de privileges van een ABO op Platinniveau of hoger te bereiken en vast te houden, moet een ABO zich eerst kwalificeren en vervolgens elk Performance jaar herkwalificeren. De vereisten voor kwalificatie en herkwalificatie zijn gespecificeerd in de officiële literatuur van Amway en op de officiële websites van Amway.

Deze verplichtingen zijn onder meer:

5.4.1 Voldoen aan de Zakelijke Voorwaarden en Beleidslijnen en andere regels in officiële Amway literatuur beschreven en stimuleert andere ABO's in zijn business om hetzelfde te doen.

5.4.2 Downline ABO's trainen.

5.4.3 Streven naar correct ingevulde ABO-registratieformulieren.

5.4.4 De downline ABO trainen in het beheer van de Amway Business en de Amway producten, inclusief de Amway Tevredenheidsgarantie.

5.4.5 Naast de bepalingen zoals bepaald in regel 4.14, als een ABO eenmaal is gekwalificeerd of ooit geregistreerd is geweest op het niveau van Platinum of daarboven, zal hij / zij Amway informeren, voor het aangaan of uitoefenen van enig bedrijf of dienst, direct of indirect, welke beschouwd kan worden te concurreren met of gelijksoortig aan de business van Amway, of het nu is voor eigen rekening of voor rekening van enig ander persoon gebruik makend of benuttend van enige vertrouwelijke informatie behorende aan Amway, Amway's klanten of ABO's / Members.

HOOFDSTUK 6: BEHOUD VAN SPONSORLIJNEN

6.1 Bescherming van de sponsorlijn: Wijzigingen in de sponsorlijn, de verkoop van een eigenaarsbelang in een Amway Business, overdracht van een Amway Business, samenvoeging of scheiding van Amway Businesses, zijn allemaal activiteiten die wijzigingen in het ABO-contract met zich meebrengen en moeten daarom schriftelijk akkoord krijgen van zowel de ABO als Amway. Daarmee bevestigt en accepteert de ABO het volgende:

6.1.1 Er is uitdrukkelijke, schriftelijke toestemming van Amway vereist in geval van verkoop, wijzigingen in de sponsorlijn, overdracht, samenvoeging van een belang in een Amway Business, samenwerking tussen of samenvoeging van twee Amway Businesses, of splitsing of verdeling van een Amway Business.

6.1.2 De sponsorlijn mag niet strategisch geherstructureerd worden bij de verkoop, overdracht of samenvoeging van een Amway Business.

6.1.3 Amway mag, naar eigen discretie, elke aanvraag weigeren voor de verkoop, overdracht of wijziging in de sponsorlijn van een Amway Business, of voor de samenvoeging van Amway Businesses, of voor de afscheiding of splitsing van een Amway Business, ondanks dat de procedures die een ABO moet volgen bij het nemen van dergelijke maatregelen worden beschreven in de Zakelijke Voorwaarden, Beleidsdocumenten en Normen van Amway of overige voorwaarden van het ABO-contract.

6.2 Wijziging van sponsor zonder downlines: Een ABO kan vragen om de ABO, die bij Amway geregistreerd staat als de sponsor van de ABO die het verzoek indient, te wijzigen volgens de volgende procedure:

6.2.1 De ABO die de wijziging aanvraagt moet een schriftelijk verzoek indienen bij Amway, onder bijvoeging van:

- a) Een door alle ABO's in zijn lijn van sponsorschap, t/m de eerste gekwalificeerde Platinum ABO of hoger, ondertekende schriftelijke instemming.
- b) Een schriftelijk akkoord van de nieuwe Sponsor en de nieuwe upline Platinum ABO.

6.2.2 Amway kan contact opnemen met internationale sponsors en ontvangers van internationale Leadershipbonussen, en zal 30 dagen gelegenheid geven tot reageren.

6.2.3 Indien het verzoek door Amway wordt ingewilligd, wordt de nationale of foster sponsor van de ABO die het verzoek heeft ingediend, gewijzigd en zal de sponsor/upline waaruit de ABO heeft verzocht te worden verwijderd, niet langer als zijn sponsor geregistreerd blijven. Internationale sponsor blijft gelijk.

6.3 Sponsorwijzigingen met een groep: Elke ABO die zich nog niet heeft gekwalificeerd als Platinum ABO of door Amway wordt erkend als groepsleider mag Amway volgens de volgende procedures verzoeken:

- om de sponsor te wijzigen, en eveneens
- dat sommige of alle downline ABO's deel blijven uitmaken van de downline van de ABO die het verzoek indient (inclusief alleen ABO's die nog niet zijn gekwalificeerd als Platinum of hoger), dat zij meegaan in de sponsorwisseling.

6.3.1 De ABO die de wijziging aanvraagt moet dit schriftelijk aanvragen bij Amway, onder bijvoeging van:

- a) schriftelijke instemming, ondertekend door alle ABO's in zijn downline die deel willen blijven uitmaken van de downline van de betreffende ABO na diens overstap naar een andere sponsor; en
- b) schriftelijke instemming ondertekend door alle ABO's in zijn upline tot en met de eerste ABO die op Platijniveau of hoger is gekwalificeerd en alle upline ABO's die op Platijniveau of hoger zijn gekwalificeerd tot en met de eerste ABO die op Emeraldniveau of hoger is gekwalificeerd; en
- c) een schriftelijk en ondertekend bewijs van instemming van de sponsor en upline Platinum in de nieuwe sponsorlijn.

6.3.2 Als de eerstvolgende hogere ABO in de lijn, die op Platijniveau of hoger is gekwalificeerd, daarnaast ook gekwalificeerd is op Emeraldniveau of hoger, moet er schriftelijke goedkeuring worden ontvangen van de volgende upline ABO die op Platijniveau of hoger is gekwalificeerd, en die deel uitmaakt van de upline van de betreffende Emerald.

6.3.3 Amway kan de eerstvolgende gekwalificeerde Diamond ABO op de hoogte stellen en 30 dagen gelegenheid bieden te reageren.

6.3.3.1 Amway mag contact opnemen met Internationale Sponsors en Internationale Leadership Bonus-ontvangers en hen 30 dagen de tijd geven om te reageren.

6.3.3.2 Als het verzoek door Amway gehonoreerd wordt, wordt de nationale of foster Sponsor van de verzoekende ABO veranderd, en wordt de Sponsor/Upline bij wie de ABO gevraagd heeft te worden weggehaald niet langer geregistreerd als Sponsor.

6.3.4 Een ABO die door Amway wordt erkend als groepsleider kan niet op basis van deze regel met zijn groep worden overgedragen. Een voormalige groepsleider mag hierom verzoeken, nadat er meer dan 2 jaar is verstreken sinds het einde van de laatste maand waarin de verzoekende ABO als groepsleider werd erkend.

6.4 Opnieuw indienen van een Registratieformulier onder een nieuwe sponsor: Het Aanvraagformulier van een voormalige ABO zal uitsluitend door Amway worden geaccepteerd onder de volgende voorwaarden:

6.4.1 Na beëindiging of niet verlenging van de Amway Business onder de huidige sponsor kan de ABO

- na een periode van minimaal zes maanden inactiviteit, gesponsord worden als nieuwe ABO onder een nieuwe sponsor. De ABO mag niet worden gesponsord in een andere lijn van sponsorschap door enige ABO die ook is veranderd van lijn van sponsorschap en die eerder boven hem/haar stond in de oorspronkelijke lijn van sponsorschap tot en met de eerste op Platinum of een hoger niveau gekwalificeerde ABO, of die eerder onder hem/haar stond in de voormalige Business Group tot en met de eerste op Platinum of een hoger niveau gekwalificeerde ABO;
- na een periode van minimaal 2 jaar inactiviteit mag een ABO door elke willekeurige sponsor gesponsord worden, inclusief zijn vorige sponsor, die sindsdien kan zijn overgestapt naar of gesponsord wordt door een andere sponsor.

De periode van inactiviteit gaat in op de datum waarop Amway de opzegging heeft ontvangen. Bij niet verlenging van het ABO-contract gaat de periode van inactiviteit in op de datum dat de Amway Business volgens de Zakelijke Voorwaarden afloopt. Voormalige ABO's kunnen toegevoegd worden aan een bestaande Amway Business niet eerder dan na een periode van 24 maanden na beëindiging of afloop van hun ABO-contract en alleen door uitdrukkelijke toestemming door Amway.

Aanvragers mogen niet op basis van deze regel verzoeken om partner te worden in een reeds bestaande Amway Business in een andere sponsorlijn.

6.4.2 Een voormalige ABO moet inactief blijven en mag geen ABO-activiteiten ontplooiën, zoals bijvoorbeeld:

6.4.2.1 als een ABO, Amway producten en diensten rechtstreeks van Amway kopen voor zakelijk gebruik (er mogen alleen producten voor persoonlijk gebruik worden gekocht); of

6.4.2.2 Amway producten en diensten verkopen of deelnemen aan een willekeurige fase van de verkoop ervan, inclusief, bijvoorbeeld, een bestelling opnemen, een levering verrichten, een betaling accepteren, tenzij dit plaatsvindt in het kader van de "Terugkoopregel" van Amway, regel 3.8.1; of

6.4.2.3 presentatie of uitleg van het Amway Sales & Marketing Plan aan een Prospect; of

6.4.2.4 verlenging of poging tot verlenging van de termijn van een ABO-contract, inclusief het indienen van een formulier dat daarop betrekking heeft bij Amway; of

6.4.2.5 een bijeenkomst/evenement bijwonen, dat door een ABO wordt geleid, aanbevolen of georganiseerd, of aan ABO's of Prospects wordt aanbevolen, ongeacht in welk land deze activiteit plaatsvindt; of

6.4.2.6 al dan niet door ABO's georganiseerde Amway bijeenkomsten bezoeken; of

6.4.2.7 deelnemen aan een activiteit voor of namens een andere ABO, onder eigen naam of in naam van een ander persoon; of

6.4.2.8 BSM promoten, verkopen of daarvan te profiteren.

6.4.3 Volgens regel 6.4 van de Zakelijke Voorwaarden, zullen de volgende activiteiten niet als ABO-activiteit worden beschouwd:

6.4.3.1 een schriftelijk verzoek tot overdracht opstellen en/of indienen;

6.4.3.2 een verzoek indienen voor de beoordeling van een geval door een beroepscommissie;

6.4.3.3 bij Amway informeren naar de status van zijn voormalige Amway Business;

6.4.3.4 als ABO activiteiten ondernemen in een andere Amway Business in een ander land, waar Amway actief is;

6.4.3.5 betalingen accepteren in het kader van de "Terugkoopregel" van Amway (3.8.1).

6.4.3.6 Klant worden en klant zijn van een of meerdere ABO's naar keuze, gebaseerd op de ABO-klantenmodule.

6.4.4 Een ABO die overstapt naar, of die na minimaal zes maanden inactiviteit wordt gesponsord door een sponsor in een andere sponsorlijn, mag in de nieuwe businessgroep geen ABO's sponsoren die voorheen:

- boven hem stonden in de oorspronkelijke

sponsorlijn, tot en met de eerste ABO die gekwalificeerd is als Platinum of hoger, of

- onder hem stonden in de vorige businessgroep tot en met de eerste ABO die gekwalificeerd is als Platinum of hoger.

6.4.5 Gereserveerd

6.4.6 Een voorheen fostergesponsorde ABO mag opnieuw gesponsord worden volgens de voorwaarden in regel 6.4 en de volgende voorwaarden:

6.4.6.1 Ten tijde van de aanvraag, moet de voormalige ABO aangeven of hij al dan niet opnieuw internationaal en fostergesponsord wil worden.

6.4.6.2 Een voormalige ABO mag niet persoonlijk gesponsord worden door een sponsor die voorheen boven hem of haar stond in zijn oorspronkelijke fostersponsorlijn, tot en met de eerste op Platinumniveau of hoger gekwalificeerde ABO, of onder hem of haar stond in zijn of haar oorspronkelijke businessgroep tot en met de eerste op Platinumniveau of hoger gekwalificeerde ABO, tenzij er minimaal twee jaar zijn verstreken sinds de beëindiging van zijn Amway Business.

6.4.7 Corrigerende maatregelen: Indien Amway een ABO-contract accepteert van een voormalige ABO, waarvan later blijkt dat deze zich heeft ingelaten met een in regel 6.4.2 beschreven activiteit, of van de echtgenote van die ABO, dan heeft de betreffende ABO het ABO-contract geschonden.

Amway mag strafmaatregelen nemen, inclusief maar niet beperkt tot beëindiging van de business van de overtredende ABO en overdracht van de voormalige businessgroep en/of het tijdens de periode van schending gegenereerde zakenvolume naar de juiste Sponsorlijn.

6.4.8 Na verstrijking van 2 jaar sinds de datum waarop Amway het ABO-Aanvraagformulier onder de nieuwe sponsor heeft geaccepteerd, vervalt het recht van een ABO op betwisting van het sponsorschap van een voormalige ABO, die nu gesponsord wordt door een andere sponsor.

6.5. Gereserveerd

6.6. Verkoop van een Amway Business: Voor de verkoop van een Amway Business is uitdrukkelijk schriftelijke toestemming van Amway nodig. Een ABO die zijn Amway Business verkoopt moet de minimaal aanvaardbare verkoopvoorwaarden, inclusief de prijs, schriftelijk vermelden en moet de Amway Business te koop aanbieden onder dezelfde voorwaarden aan ABO's in volgorde van prioriteit, zoals bepaald in regel 6.6.1 t/m 6.6.5 van de Zakelijke Voorwaarden.

Alle ABO's die in aanmerking komen voor een bepaalde prioriteit zullen de gelegenheid krijgen om voorstellen in te dienen bij de verkopende ABO om de Amway Business te kopen, zodra de periode waarin de ABO met hogere prioriteit voorstellen kan indienen is verstreken en er geen voorstel is geaccepteerd door de verkopende ABO.

6.6.1 Eerste prioriteit: De internationale sponsor van de verkopende ABO (indien van toepassing).

6.6.2 Tweede prioriteit: De fostersponsor (indien van toepassing) of persoonlijke sponsor van de verkopende ABO.

6.6.3 Derde prioriteit: De persoonlijk gesponsorde ABO van de verkopende ABO (indien van toepassing).

6.6.4 Vierde prioriteit: Upline Platinum ABO's tot en met de volgende gekwalificeerde Diamond ABO en downline Platinum ABO's tot en met de volgende gekwalificeerde Diamond ABO (indien van toepassing).

6.6.5 Vijfde prioriteit: Elke ABO met een goede reputatie.

6.6.6 – 6.6.7 Gereserveerd

6.6.8 Een ABO komt alleen in aanmerking voor de aankoop van een Amway Business als hij een goede reputatie heeft en het ABO-contract, waarin hij een partij is, niet heeft geschonden. Daarnaast moet hij over de financiële middelen beschikken om de aankoop van de Amway Business te bekostigen en moet hij, uitsluitend na vaststelling door Amway:

- a) voldoende kennis hebben van de business om de Amway Business en het Amway Sales & Marketing Plan volledig en nauwkeurig te kunnen begrijpen;
- b) een volledige, nauwkeurige kennis hebben van de Zakelijke Voorwaarden, Beleidsdocumenten en Normen van Amway en blijk geven van de bereidheid om zich aan alle voorwaarden van het ABO-contract te houden;
- c) over voldoende middelen beschikken om de Amway Business van de verkoper te beheren en de nodige opleiding en ondersteuning te kunnen bieden;
- d) een goede kennis hebben van alle relevante marktfactoren die van invloed kunnen zijn op het functioneren van de Amway Business van de verkopende ABO;
- e) niet betrokken zijn bij een geschil of conflict dat het vermogen om de Amway Business van de verkoper te beheren kan beïnvloeden;
- f) gekwalificeerd zijn om een ABO-contract met Amway aan te gaan volgens regel 3.3 van de Zakelijke Voorwaarden.

6.6.9 Aankoopvoorstel: Een ABO die de mogelijkheid heeft om de Amway Business te kopen moet de verkopende ABO een schriftelijk voorstel indienen op basis van het verkoopaanbod.

6.6.10 Acceptatie van het voorstel door de verkoper: De verkopende ABO dient het voorstel naar eigen discretie schriftelijk te accepteren of te weigeren, binnen een redelijke termijn na ontvangst van het voorstel.

6.6.10.1 Indien de verkopende ABO het aanbod accepteert, dient hij het aanbod en de schriftelijke acceptatie van de verkoper ter beoordeling en goedkeuring voor te leggen aan Amway.

6.6.10.2 Indien de verkopende ABO het aanbod weigert, of indien de verkoop niet voltooid is en de verkoper door wil gaan met de verkoop van de Amway Business, moet deze nog steeds worden aangeboden aan de ABO's in de volgorde van prioriteit vermeld in regel 6.6.1 tot en met 6.6.5. Daarbij dient hij opnieuw te beginnen op het prioriteitsniveau van de ABO wiens voorstel is geweigerd door de verkopende ABO of is afgekeurd door Amway.

Indien de verkopende ABO zijn Amway Business te koop wil aanbieden onder andere voorwaarden dan die van zijn eerste aanbod, dan moet het herziene verkoopaanbod opnieuw worden voorgelegd aan de ABO's in de oorspronkelijke volgorde van prioriteit vermeld in regel 6.6.1 tot en met 6.6.5.

6.6.10.3 Indien er meerdere ABO's in een bepaald prioriteitsniveau een voorstel indienen voor de aankoop van de Amway Business, dan kan de verkopende ABO naar eigen discretie elk willekeurig voorstel accepteren of weigeren.

6.6.11 Toestemming van Amway: Amway zal de toestemming of weigering van een verkoopvoorstel schriftelijk meedelen.

6.6.12 Bonusgroei: Eventuele bonusgroei onder de Amway Business die wordt overgedragen zal worden uitbetaald zoals gespecificeerd in het verkoopcontract tussen de verkopende ABO en de kopende ABO, op voorwaarde dat Amway schriftelijk heeft ingestemd met deze regeling. Eerdere aan de verkopende ABO toegekende onderscheidingen zullen niet automatisch overgaan naar de kopende ABO.

6.7 Samenvoegingen en combinaties van Amway

Businesses: Samenvoeging van Amway Businesses, als resultaat van het niet verlengen, opheffing, overlijden (zonder aangewezen erfgenamen voor de voortzetting van de Amway Business) of een andere onvoorziene omstandigheid is toegestaan, indien Amway hier uitdrukkelijk schriftelijk toestemming voor verleent.

6.8 Regel met betrekking tot één Amway Business:

Een ABO mag in het bezit zijn van, een belang hebben in, ondertekenaar zijn voor, of vermeld staan als

aangewezen persoon op, slechts één contract in slechts één Amway Business, met uitzondering van de bepalingen in regel 6.8.1 tot en met 6.8.4 van de Zakelijke Voorwaarden.

Alleen onder de volgende omstandigheden mag een ABO een eigendomsbelang hebben in meer dan één Amway Business:

6.8.1 Indien twee ABO's trouwen en op dat moment reeds beide, onafhankelijk van elkaar een Amway Business hadden;

6.8.2 indien een bestaande Amway Business een andere Amway Business koopt in overeenstemming met regel 6.6;

6.8.3 indien een ABO (overdrager) verzoekt om de naam van een andere bestaande ABO aan zijn Amway Business toe te voegen als "stille partner" om, in geval van zijn overlijden, de overdracht van zijn Amway Business te vergemakkelijken.

De naam van de overdrager moet tot zijn overlijden op de Amway Business blijven staan en de ondersteunende gegevens betreffende de nalatenschapsplanning moeten aan Amway worden overlegd;

6.8.4 indien een bestaande ABO een hele of een deel van een Amway Business erft.

6.8.5 in het geval dat een ABO in overeenstemming met deze Zakelijke Voorwaarden een eigenaarsbelang heeft in meerdere Amway Businesses, mag hij of zij deze Amway Businesses als één enkele eenheid beheren. Amway blijft dergelijke ABO's behandelen als afzonderlijke Amway Businesses, en zal hen erkennen als aparte, individuele Amway Businesses met betrekking tot zowel kwalificaties als bonussen.

6.9 Integratie: Een ABO mag zijn of haar Amway Business integreren met de Amway Business van zijn/haar kind (kinderen) onder de volgende voorwaarden.

6.9.1. kind (kinderen) moeten persoonlijk worden gesponsord door de ouders; of de ouders moeten persoonlijk worden gesponsord door kind (kinderen);

6.9.2. de Amway Businesses moeten op de integratiedatum minimaal twee jaar hebben geopereerd als een onafhankelijke Amway Business;

6.9.3. De Amway Businesses moeten op de integratiedatum ten minste het niveau van Platinum hebben bereikt;

6.9.4. in het geval dat de ouder(s) zijn overleden of mentaal of fysiek niet in staat zijn de Amway Business te runnen voordat is voldaan aan condities

6.9.2. en **6.9.3.**, hebben kind(eren) die de Amway Business erven van hun ouder(s) het recht de afzonderlijke Amway Businesses te integreren in overeenstemming met deze regel;

6.9.5 Amway zal het verzoek evalueren in het licht

van de bedoelingen, doelstellingen en voordelen van het Amway Sales & Marketing plan;

6.9.6. na inwilliging van het verzoek zal de implementatie van de integratie als volgt zijn:

6.9.6.1. de implementatiedatum zal de eerstvolgende 1 september zijn;

6.9.6.2. op de implementatiedatum komen kind (kinderen) en ouder(s) in aanmerking voor alle beloningen en erkenning met betrekking tot de afzonderlijke Amway Businesses die zijn verdiend gedurende het vorige kwalificatiejaar; en

6.9.6.3. alle beloningen en erkenning, gebaseerd op de gecombineerde Amway Businesses, beginnen te groeien vanaf de implementatiedatum. Op deze manier zullen hogere beloningen die zijn gebaseerd op de gecombineerde Amway Businesses worden toegekend na voltooiing van kwalificatie na de implementatiedatum.

6.10 Echtscheiding, uiteengaan van een andere vorm van een niet-echtelijk partnerschap of juridische entiteit:

Wanneer een Amway Business moet worden gescheiden of opgesplitst als gevolg van een echtscheiding, uiteengaan of andere vorm van ontbinding van een niet-echtelijk partnerschap of onderneming of partnerschap (indien van toepassing), moet deze scheiding of opsplitsing zodanig tot stand worden gebracht, dat de belangen en het inkomen van de Amway Business in de sponsorlijn hier geen nadelige gevolgen van ondervinden.

6.10.1 Echtscheiding of scheiding van tafel en bed: In geval van scheiding van tafel en bed van een echtpaar, waarvan één partner ondertekenaar van een ABO-contract is, zal Amway de ondertekenaar van het ABO-contract blijven erkennen als de ABO, en alleen aan deze ABO bonussen uitbetalen en beloningen en erkenningen toekennen.

6.10.1.1 Indien van een echtpaar beide partners het contract hebben ondertekend, kan het van tafel en bed gescheiden echtpaar de Amway Business samen blijven beheren.

6.10.1.2 In geval van een scheiding van tafel en bed, voorafgaand aan het definitieve echtscheidingsvonnis of de ontbinding van een niet-echtelijk partnerschap, mag één aanvrager de business verlaten en een aanvraag indienen voor een eigen Amway Business voordat de echtscheiding officieel is uitgesproken. De betreffende business zal worden gesponsord door de oorspronkelijke business. In het geval van een scheiding van tafel en bed moet een kopie van de gerechtelijke documenten waarin de scheiding van het vroegere echtpaar wordt uitgesproken moet

samen met het nieuwe Registratieformulier bij Amway worden ingediend.

ABO's die geen groepsleider zijn mogen vanuit de oorspronkelijke business worden overgeplaatst naar de nieuwe business in overeenstemming met regel 6.2 en 6.3 van de Zakelijke Voorwaarden.

6.10.1.3 ABO's gekwalificeerd op Platinum niveau of hoger, mogen naast de optie zoals beschreven in 6.10.1.2, hun AB verdelen zodat één van de ABO's een nieuwe AB registreert als sponsor van de andere ABO, waarbij de oorspronkelijke AB ingebracht wordt. In een dergelijk geval blijven alle groepsleiders geregistreerd in de business groep van de bestaande AB.

a) Een dergelijk verzoek dient ter beoordeling en goedkeuring naar Amway gestuurd te worden, samen met de schriftelijke toestemming van de eerste ABO gekwalificeerd op Platinum-niveau en de eerste gekwalificeerde Emerald. Amway kan de eerste gekwalificeerde upline Diamond verwittigen en 15 dagen voor commentaar geven.

b) Niet-Groepsleiders kunnen worden overgedragen van de oorspronkelijke business naar de nieuwe business in overeenstemming met de regels 6.2 en 6.3 van de Zakelijke Voorwaarden van Amway.

6.10.2 Ontbinding van een rechtspersoon die een Amway Business beheert: Tenzij Amway, vóór de ontbinding van een rechtspersoon die een Amway Business beheert, uitdrukkelijk schriftelijk heeft ingestemd met een andere regeling, kan de Amway Business worden toegewezen aan de gemachtigde vertegenwoordiger van de rechtspersoon die het ABO-Aanvraagformulier oorspronkelijk namens de rechtspersoon heeft ondertekend, of de Amway Business kan worden verkocht in overeenstemming met regel 6.6 van de Zakelijke Voorwaarden. In andere gevallen zal over de Amway Business worden beslist in overeenstemming met Hoofdstuk 15 van de Zakelijke Voorwaarden.

HOOFDSTUK 7: BUSINESS SUPPORT MATERIAAL (BSM)

Hoewel Amway niemand verplicht om BSM aan te schaffen, kunnen ABO's oordelen dat deze materialen een nuttig hulpmiddel kunnen zijn bij het bouwen van een winstgevende business of bij het bereiken van bepaalde doelstellingen. BSM's zijn volledig optioneel en ABO's die BSM willen promoten, gebruiken, verkopen of distribueren, moeten benadrukken dat de aankoop hiervan geheel vrijwillig is. De aankoop van BSM mag niet worden gepresenteerd als een vereiste om ABO te

kunnen worden of om ondersteuning te ontvangen als ABO.

Zoals omschreven in het Europees Kaderbeleid voor Kwaliteitscontrole van Bedrijf Support Materiaal (BSM) en de Normen voor Digitale Communicatie, moet al het BSM aan Amway worden voorgelegd voorafgaand aan promotie, gebruik, verkoop of distributie door een ABO. Bijeenkomsten en evenementen worden eveneens uitgevoerd binnen het raamwerk van het BSM-beleid.

■ HOOFDSTUK 8: PRESENTATIE VAN DE ZAKELIJKE MOGELIJKHEID VAN AMWAY EN HET AMWAY SALES & MARKETING PLAN

8.1 Uitnodigingen en presentaties: Bij het uitnodigen van een Prospect voor het bijwonen van een presentatie van het Amway Sales & Marketing Plan, mag de ABO geen verkeerde indruk wekken of op een andere manier een verkeerde voorstelling geven van de zakelijke mogelijkheid van Amway of van de aard van de uitnodiging en de presentatie. De ABO mag vooral niet:

- 8.1.1** de indruk geven dat de presentatie of de zakelijke mogelijkheid van Amway betrekking heeft op een mogelijk dienstverband;
- 8.1.2** impliceren dat de uitnodiging een sociale gebeurtenis betreft;
- 8.1.3** de uitnodiging doen voorkomen als een "marktonderzoek";
- 8.1.4** de gebeurtenis uitdragen als een "bijeenkomst voor fiscale vraagstukken";
- 8.1.5** de zakelijke mogelijkheid van Amway aanbevelen als een zakelijke betrekking met een niet tot Amway behorende persoon, bedrijf of organisatie;
- 8.1.6** aangeven dat Amway producten en diensten slechts één product- of dienstenlijn vormen, die wordt gedistribueerd middels of als onderdeel van een tussenhandel beheerd door een persoon, bedrijf of organisatie anders dan Amway;
- 8.1.7** aangeven dat de zakelijke mogelijkheid van Amway, ABO's, Amway producten en diensten onderdelen zijn van een andere zakelijke mogelijkheid;
- 8.1.8** Achterwege laten dat de presentatie over het Amway Sales & Marketing Plan en de zakelijke mogelijkheid van Amway gaat;
- 8.1.9** een verkeerde voorstelling geven van de zakelijke mogelijkheid van Amway en de relatie tussen de ABO en Amway en de aard van de Amway Business, of informatie weglaten die nodig is voor een juiste beoordeling van de zakelijke mogelijkheid van Amway en de producten en diensten van Amway;

8.1.10 het doen voorkomen dat de zakelijke mogelijkheid van Amway een passieve investeringsmogelijkheid is, een franchisemogelijkheid of een aanbod voor een annuïteitenplan, een vast inkomen of een soort investering in aandelen;

8.1.11 het doen voorkomen dat voordelen volgens het Amway Sales & Marketing Plan op andere manieren behaald kunnen worden dan door de aan- en verkoop van producten en diensten van Amway en/of door het sponsoren van andere ABO's die hetzelfde doen.

8.2 Eerste contact met Prospect-ABO's en mogelijke klanten:

Bij het eerste contact met Prospects of klanten voor de producten en diensten van Amway, moet een ABO:

- 8.2.1** zich persoonlijk voorstellen;
- 8.2.2** zichzelf introduceren als ABO;
- 8.2.3** correct aangeven wat Amway is en wat de relatie tussen de ABO en Amway inhoudt;
- 8.2.4** aangeven wat het doel van het contact is, namelijk de verkoop van Amway producten en diensten en/of de Prospect laten kennismaken met de zakelijke mogelijkheid van Amway;
- 8.2.5** eventuele vragen die de Prospect heeft over de zakelijke mogelijkheid van Amway, de producten en diensten van Amway, de ABO of Amway, naar waarheid en eerlijk beantwoorden, in alle duidelijkheid en openheid.

8.3 Richtlijnen voor sponsoring:

ABO's mogen zich niet inlaten met activiteiten, verklaringen afleggen of nalaten een verklaring af te leggen naar aanleiding van of in verband met een Amway Business of de zakelijke mogelijkheid van Amway, die gezien de context en omstandigheden niet waarheidsgetrouw en correct zijn. Op grond hiervan dient een ABO (bij wijze van voorbeeld en niet beperkt tot) zich aan het volgende te houden. De ABO:

- 8.3.1** mag alleen actuele gemiddelde winsten, verdiensten, omzetcijfers en percentages onthullen die door Amway zijn gepubliceerd.
- 8.3.2** De ABO mag uitsluitend gebruik maken van officiële Amway literatuur of door Amway goedgekeurde BSM.
- 8.3.3/8.3.4 Gereserveerd**
- 8.3.5** De ABO mag uitsluitend voorbeelden geven van verdiensten en/of bonussen op basis van de eigen persoonlijke ervaringen, op voorwaarde dat hij tegelijkertijd de door Amway gepubliceerde actuele gemiddelde winsten, verdiensten en omzetcijfers en percentages onthult.
- 8.3.6** De ABO mag voorbeelden geven van een persoonlijke leefstijl en donaties aan

liefdadigheidsinstellingen, op voorwaarde dat deze voordelen daadwerkelijk afkomstig zijn uit het bouwen van zijn Amway Business en de daaruit voortvloeiende winst.

8.3.7 De ABO mag niet zeggen dat een succesvolle Amway Business kan worden gebouwd in de vorm van een "inkoopgroothandel" waar uitsluitend producten kunnen worden gekocht voor persoonlijk gebruik.

8.3.8 De ABO moet benadrukken dat Amway bonussen uitbetaalt op basis van de verkoop van producten en diensten van Amway.

8.3.9 De ABO mag het behalen van belastingvoordelen niet uitdragen als de beste of voornaamste reden om een ABO te worden.

8.3.10 De ABO mag niet zeggen of impliceren dat de zakelijke mogelijkheid van Amway een kans is om snel rijk te worden, waarbij gemakkelijk succes kan worden geboekt zonder er veel moeite of tijd aan te besteden.

8.3.11/8.3.12 Gereserveerd

8.3.13 De ABO mag geen verkeerde voorstelling geven van de relatie tussen Amway en de andere met Amway verbonden bedrijven.

8.4 Geen exclusieve rayons: Een ABO mag niet de indruk wekken dat er binnen de zakelijke mogelijkheid van Amway exclusieve rayons zijn.

8.5 Geen aankoopverplichting: De ABO mag niet van een Prospect verlangen dat deze producten afneemt.

■ HOOFDSTUK 9: GEBRUIK VAN AMWAY'S INTELLECTUELE EIGENDOM – HANDELSMERKEN EN AUTEURSRECHTELIJK BESCHERMDE WERKEN

Handelsmerken en auteursrechtelijk beschermde werken van Amway zijn belangrijke en waardevolle bedrijfsmiddelen van Amway. De merken helpen de herkomst en reputatie van de producten en diensten van Amway over de hele wereld te identificeren en te onderscheiden van concurrerende producten en diensten. Amway levert commercieel redelijke inspanningen om de merken te beschermen tegen oneigenlijk gebruik, bijvoorbeeld via de Zakelijke Voorwaarden, Normen en Beleidsdocumenten.

9.1 ABO's mogen de Handelsmerken en Auteursrechtelijk beschermde werken van Amway alleen gebruiken met vooraf verkregen schriftelijke toestemming van Amway en met inachtneming van de

daaraan verbonden voorwaarden. Deze toestemming kan worden geuit door middel van een algemene publicatie (bestemd voor alle ABO's) of door een specifiek schriftelijk bericht aan een of meerdere ABO's. Zonder enige beperking kan Amway eisen dat aan de specificaties wordt voldaan, dat materialen die gebruikmaken van Amway's Merken en/of Auteursrechtelijk beschermde werken afkomstig zijn van Amway of een door Amway goedgekeurde leverancier. Ook kan Amway nog andere voorwaarden stellen aan het gebruik van haar Merken en Auteursrechtelijk beschermde werken. Een door Amway verleende toestemming vormt altijd een beperkte, niet-exclusieve, niet-overdraagbare en herroepbare licentie om dergelijke Merken en Auteursrechtelijk beschermde werken uitsluitend in verband met de activiteiten van Amway in de betreffende regio te gebruiken.

9.2 Een ABO die de Zakelijke Voorwaarden en alle overige bepalingen van het ABO-contract volledig naleeft mag, tenzij anders bepaald door Amway, de naam Amway (maar niet het Amway™ logo of andere handelsmerken, handelsnamen dienstenmerken die aan Amway toebehoren of in licentie zijn gegeven) vermelden op zijn visitekaartjes, op voorwaarde dat deze naam op een van de volgende manieren, zonder afwijkingen, wordt gebruikt:

(eigen naam)

Amway Business Owner

of

(eigen naam)

Business Owner voor Amway Producten en diensten

■ HOOFDSTUK 10: OVERLIJDEN VAN EEN ABO EN VERERFING VAN DE AMWAY BUSINESS

Amway is een Contract aangegaan met de ABO vanwege zijn / haar persoonlijke eigenschappen. Derhalve is de relatie tussen Amway en de ABO een persoonlijke overeenkomst. Indien één van de aanvragers komt te overlijden zal de Amway Business automatisch worden overgedragen aan de andere aanvrager. Tenzij een dergelijke overdracht in strijd is met plaatselijk erfrecht of anders is bepaald in een testament. Indien er geen co-aanvrager is, kan een Amway Business worden nagelaten bij testament of testamentair contract en kan geërfd worden, mits Amway schriftelijk toestemming heeft gegeven voor het toewijzen van het Contract in het voordeel van de erfgenaam.

Amway raadt ABO's aan advies te vragen aan juridische deskundigen en de noodzakelijke voorzorgsmaatregelen

te treffen om ervoor te zorgen dat hun Amway Business kan worden nagelaten aan hun nakomelingen of over kan gaan naar een aangestelde van hun keuze. Deze erfgenamen of aangestelden zullen alle verantwoordelijkheden van de erflater overnemen, inclusief alle commissies en/of andere betalingen die de erflater zouden toekomen in overeenstemming met de bepalingen van het Amway Sales & Marketing Plan.

Als een ABO overlijdt zonder een testament te hebben nagelaten, zal de wetgeving aangaande rechtmatige opvolging toegepast worden bij het overgaan van de Amway Business.

■ HOOFDSTUK 11: CONTRACTBREUK; PROCEDURES, SANCTIES

11.1 Procedures:

11.1.1 Onderzoek: Wanneer Amway veronderstelt/vermoedt dat het ABO-contract is geschonden, dat dit zal gebeuren of dreigt te gebeuren, dan kan Amway de activiteiten van de betreffende ABO onderzoeken.

Amway kan dit onderzoek op eigen initiatief ondernemen of wanneer een andere ABO een schriftelijke klacht heeft ingediend bij Amway, volgens de bepalingen in regel 11.1.2 van de Zakelijke Voorwaarden.

11.1.2 Klachten van een ABO: Een ABO die veronderstelt/vermoedt dat een andere ABO zijn ABO-contract heeft geschonden door de Zakelijke Voorwaarden en de Beleidslijnen van Amway te overtreden, en persoonlijk kennis heeft van de activiteiten die tot de vermeende contractbreuk hebben geleid, dient Amway schriftelijk op de hoogte te stellen van de vermeende contractbreuk en alle betreffende feiten.

11.1.2.1 Na ontvangst van deze kennisgeving zal Amway de betreffende ABO op de hoogte stellen van de klacht en hem verzoeken per omgaande te reageren. Kennisgeving van de klacht en/of een kopie van het verzoek om inlichtingen zullen naar de Upline

Platinum en/of Upline Diamond van de betreffende ABO worden gezonden.

11.1.2.2 Indien de klacht en de reactie niet voldoende feiten bevatten om een beslissing mogelijk te maken, kan Amway aanvullende informatie opvragen bij alle partijen.

11.1.2.3 Amway zal op basis van de beschikbare feiten beslissen of er sprake is van schending van de Zakelijke Voorwaarden en Beleidslijnen van Amway of van een andere inbreuk op het ABO-

contract en gepaste actie ondernemen in overeenstemming met Hoofdstuk 12 van de Zakelijke Voorwaarden.

11.1.3 Kennisgeving van maatregelen:

11.1.3.1 Amway zal een brief met het besluit sturen naar de overtredende ABO, en naar de Upline Platinum en/of Upline Diamond ABO. Indien van toepassing zal Amway de ABO informeren over de mogelijkheid om in beroep te gaan tegen het besluit van Amway bij de Internationale Beroepscommissie.

11.1.3.2 Inhoud van de kennisgeving

11.1.3.2.1 De ABO zal op wettelijk toegestane wijze worden bericht op het adres, faxnummer of e-mailadres dat bij Amway van deze ABO bekend is.

11.1.3.2.2 In de kennisgeving wordt vermeld welke onderdelen van de Zakelijke Voorwaarden of overige bepalingen van het ABO-contract zijn geschonden of overtreden door de ABO, evenals de datum waarop een eventuele maatregel van kracht zal worden.

11.1.4 Internationale Beroepscommissie: Indien de ABO niet akkoord gaat met de maatregelen die door Amway zijn genomen, dan kan de ABO beroep aantekenen bij de Internationale Beroepscommissie zoals beschreven in Hoofdstuk 16 van de Zakelijke Voorwaarden.

11.1.5 Verklaring van afstand: Een ABO ziet af van alle mogelijke claims tegen Amway als gevolg van of met betrekking tot eventuele maatregelen die Amway neemt in het kader van het ABO-contract. Een ABO tegen wie maatregelen zijn genomen als gevolg van schending van de Zakelijke Voorwaarden van Amway of een andere inbreuk op het ABO-contract kan geen schadevergoeding eisen van Amway als gevolg van of met betrekking tot deze maatregelen.

■ HOOFDSTUK 12: NALEVING

In geval van schending van het ABO-contract door een ABO, kan Amway één of meer van de volgende maatregelen nemen om ervoor te zorgen dat de contractbreuk wordt hersteld, dat eventuele schade als gevolg van de contractbreuk wordt vergoed, en dat de kans op herhaling van deze of andere overtredingen wordt verkleind.

12.1 Overtreding:

12.1.1 **Beëindiging:** Amway kan het ABO-contract uitsluitend beëindigen, wanneer de Zakelijke Voorwaarden, Beleidsdocumenten en Normen van Amway opzettelijk en ernstig zijn geschonden, met in

achtneming van de onderstaande procedures van sectie 11 van de Zakelijke Voorwaarden en wanneer alle redelijke pogingen om overeenstemming te bereiken zijn mislukt. In het geval van beëindiging, om wat voor reden dan ook, moet de ABO:

- op verzoek van Amway en naar eigen discretie van Amway, alle Amway producten en diensten in zijn bezit retourneren in overeenstemming met de terugkoopregel zoals genoemd in de Zakelijke Voorwaarden;
- het gebruik staken van alle handelsmerken, handelsnamen, onderscheidingstekens of overige intellectuele eigendommen die aan Amway toebehoren of in licentie zijn gegeven;
- zich niet langer voorstellen als ABO;

geen activiteiten als ABO meer ondernemen, zoals aangegeven, maar niet beperkt tot de activiteiten vermeld in regel 6.4.2 van de Zakelijke Voorwaarden. Bij beëindiging van het contract door Amway kan de ABO niet alleen juridische stappen ondernemen maar tevens een oordeel vragen aan de Internationale Beroepscommissie (hoofdstuk 16 van de Zakelijke Voorwaarden).

12.1.2 Waarschuwingsbrief die de eis kan bevatten dat de Gedrags- of Beleidsregels naar de Businessgroep van de Platinum ABO en naar alle Platinum ABO's in de organisatie van een Emerald of Diamond ABO worden verstuurd.

12.1.3 Hertraining: De ABO moet (met of zonder downline) een training bijwonen die door Amway wordt georganiseerd om de contractbreuk te herstellen.

12.1.4 Schorsing: Amway kan maatregelen nemen om enkele of alle voorrechten van de ABO in het kader van het ABO-contract te schorsen, inclusief maar niet beperkt tot:

- inhouding van betalingen van hogere beloningen in afwachting van het uiteindelijke besluit in deze zaak;
- schorsing van toestemming om sponsoractiviteiten te ontwikkelen (sponsoring, wervingsbijeenkomsten, trainingen, presentaties aan huis, enz.);
- schorsing van de mogelijkheid om berichten van Amway te ontvangen;
- tijdelijke intrekking van uitnodigingen voor door Amway gesponsorde seminars, reizen en evenementen;
- organisatie van heroriënterings- en hertrainingsbijeenkomsten, waarvan de kosten worden verhaald op de ABO die in overtreding is;
- verplichten dat ABO's Amway voorzien van opnames van een presentatie van het Amway Sales & Marketing Plan;

- bepalen dat de ABO voor een bepaalde termijn geen toestemming krijgt om orders te plaatsen. De ABO zal op de hoogte worden gesteld van de duur van de schorsing in de brief waarin de beslissing wordt meegegeed. De schorsing kan worden gehandhaafd totdat Amway oordeelt dat het betreffende gedrag naar tevredenheid is gecorrigeerd.

12.1.5 Beëindiging van het sponsorschap: De ABO wordt verwijderd als sponsor van eventuele downline Amway Businesses en/of mag niet langer nieuwe ABO's sponsoren.

12.1.6 Terugbetaling van bonus/inhouding van bonusbedragen: Indien er bonussen, bedragen en commissies zijn betaald aan de ABO moet hij deze terugbetalen. Indien ze nog niet zijn uitgekeerd, kan Amway ze inhouden ter compensatie voor de contractbreuk. Amway behoudt zich het recht voor om discretionaire onderscheidingen en beloningen in te houden.

12.1.7 Intrekking/inhouding van kwalificatie: Amway kan alle kwalificaties inhouden of verwijderen en eisen dat objecten die als bewijs dienen van een dergelijke kwalificatie worden geretourneerd (bijvoorbeeld maar niet beperkt tot kwalificatiespelden, certificaten, enz.)

12.1.8 Erkenning en beloftes/verklaring van staking en stopzetting: De ABO moet de contractbreuk erkennen door toezegging dat hij zijn contractuele verplichtingen zal nakomen. Amway kan gelegenheid geven om een contractbreuk te herstellen binnen een specifieke, door Amway vast te stellen termijn. Amway kan de ABO verzoeken een verklaring van staking en stopzetting te ondertekenen en toe te sturen.

12.1.9 Afwijzing van een ABO-Registratieformulier. Amway behoudt zich het recht voor om een ABO-Registratieformulier te accepteren of af te wijzen.

12.1.10 Juridische stappen: Amway kan juridische stappen ondernemen tegen een ABO, een civielrechtelijke of strafrechtelijke aanklacht indienen, klachten of rapporten bekendmaken of indienen bij de betreffende autoriteiten, of andere maatregelen nemen en oplossingen doorvoeren die mogelijk en toegestaan zijn volgens de toepasselijke wetgeving.

12.1.11 Aanvullende maatregelen: Amway behoudt zich het recht voor om, indien vereist in een specifiek geval of bij schending van het contract, de hierboven vermelde sancties toe te passen en eventueel andere passende en wettelijk toegestane maatregelen te nemen.

12.2 Na kennisgeving van Amway dient de ABO ervoor te zorgen dat de corrigerende maatregelen doorgevoerd worden.

12.3 Geen verklaring van afstand: Indien Amway, na het vernemen van informatie over een (potentiële) contractbreuk, geen maatregelen neemt, geldt dit niet als een verklaring van afstand van Amway's rechten om in de toekomst alsnog verhaal te halen in verband met de betreffende contractbreuk. Indien een ABO geen maatregelen neemt na het vernemen van een schending van het ABO-contract, geldt dit niet als een verklaring van afstand van eventuele andere rechten of mogelijke oplossingen in het kader van de toepasselijke wetgeving.

HOOFDSTUK 13 GERESERVEERD

HOOFDSTUK 14 GERESERVEERD

HOOFDSTUK 15: BESCHIKKING T.A.V. BEÏNDIGD OF NIET VERLENGD ABO-CONTRACT

15.1 Verlating: Wanneer een ABO-contract wordt beëindigd of niet wordt verlengd wordt het als verlaten beschouwd; de ondertekenaar van het ABO-contract zal verder geen rechten kunnen ontlenen aan het ABO-contract. Volgens regel 15.1.1 en regel 15.1.2 mag Amway de Amway Business toewijzen of ontbinden. Amway kan het recht om een Amway Business te beheren vanuit de positie van de voormalige ABO in de sponsorlijn toewijzen aan een andere ABO, of kan deze positie uit de sponsorlijn verwijderen, naar eigen discretie. Door uitoefening van onderstaand voorrecht, mag Amway ervoor kiezen om een van de volgende methodes of een andere, wettelijk toegestane methode toe te passen.

15.1.1 Verkoop/toewijzing van de Amway Business: Indien Amway kiest voor verkoop/toewijzing van het recht om een Amway Business te voeren op de positie van de voormalige ABO in de sponsorlijn, dan moeten de volgende punten in acht worden genomen:

15.1.1.1 De verkoop of toewijzing dient te worden aangeboden in volgorde van prioriteit volgens regel 6.6 van de Zakelijke Voorwaarden.

15.1.1.2 De voorwaarden voor de verkoop of toewijzing dienen te worden vastgelegd in een schriftelijk contract tussen Amway en de koper.

15.1.1.3 De koper of ontvanger zal de Amway Business beheren vanuit de positie in de sponsorlijn die voorheen werd bezet door de vorige ABO.

15.1.2 Ontbinding van een Amway Business: Indien Amway hiertoe overgaat, kan de sponsor van de vorige ABO in de sponsorlijn de verplichtingen van de vorige ABO overnemen en de rol van sponsor op zich nemen voor alle ABO's die persoonlijk, foster-, of internationaal gesponsord werden door de vorige ABO.

15.2 Geen beperking voor Amway: Amway hoeft zich echter niet te beperken tot een van de bovenstaande methodes om zich te ontdoen van een Amway Business en kan discretie betrachten wat betreft de methodes en/of timing van de beschikking van de gehele sponsorlijn.

HOOFDSTUK 16: INTERNATIONALE BEROEPSCOMMISSIE

De Internationale Beroepscommissie biedt een interne procedure voor de herziening van besluiten zoals de beëindiging, niet verlenging, beëindiging van het sponsorschap of schorsing van een ABO.

16.1 Procedure van een verzoek voor herziening: Het verzoek om herziening moet schriftelijk (Engelse vertaling) ingediend worden en moet vergezeld gaan van alle documenten ter ondersteuning van dit verzoek. Het verzoek moet worden ingediend binnen de periode, zoals gesteld in de brief met de beslissing en geadresseerd worden aan:

Amway Corporation,
7575 East Fulton Road,
Ada, Michigan 49355 USA,
Att.: Appeal Administrator Global Business Conduct – international and Rules.

Alternatief kan de aanvraag worden doorgestuurd naar appeal.administrator@amway.com. Indien de aanvraag wordt ingediend na de gestelde tijdslimiet, zal het verzoek worden afgewezen en de ABO zal hiervan op de hoogte gebracht worden.

16.2 Leden van de Internationale Beroepscommissie: de Internationale Beroepscommissie bestaat uit gekwalificeerde medewerkers van Global Rules, Rules Noord-Amerika, Global Sales en International Legal. Leden van de Internationale Beroepscommissie treden niet op als scheidsrechters.

16.3. Het besluit van het filiaal blijft van kracht, in afwachting van het besluit van de Internationale Beroepscommissie: In het geval, dat Amway een ABO de mogelijkheid tot beroep voor de Internationale

Beroepscommissie biedt, blijft het besluit van Amway van kracht, totdat de beoordeling heeft plaatsgevonden en een definitief besluit is genomen door de Internationale Beroepscommissie.

16.4 Procedure voor een herziening door de Internationale Beroepscommissie

16.4.1 De partijen (aanvrager en filiaal) kunnen bewijzen voorleggen en aanvullende bewijzen zelfstandig, of op verzoek van de Internationale Beroepscommissie aanbrengen. De Internationale Beroepscommissie zal de relevantie van de aangeleverde bewijzen bepalen.

16.4.2 Beide partijen kunnen de hoorzitting van de Internationale Beroepscommissie (gehouden in de Amway World Headquarters in Ada, USA) bijwonen, hetzij via telefonisch of in persoon voor zijn / haar eigen kosten.

16.5 Definitieve beslissing van de Internationale Beroepscommissie

16.5.1 De Internationale Beroepscommissie kan het besluit van Amway bevestigen, terugdraaien, of wijzigen.

16.5.2 De beslissing van de Internationale Beroepscommissie zal aan alle partijen worden meegedeeld.

16.5.3 Amway zal de nodige stappen ondernemen om de beslissing van de Internationale Beroepscommissie te implementeren.

16.5.4 Valt de beslissing van de Internationale Beroepscommissie in het voordeel van de ABO uit, zal Amway alle rechten en privileges herstellen en het saldo van de ingehouden commissies uitbetalen.

16.5.4.1 In het geval van een ander besluit van de Internationale Beroepscommissie, zal Amway over de uitbetaling van de ingehouden gelden bepalen.

16.5.5 De beslissing van de Internationale Beroepscommissie geeft geen aanleiding tot enige juridische of financiële aansprakelijkheid, vordering tot schadevergoeding of andere regressievordering, inclusief maar niet beperkt tot verlies van winst of goodwill, van de kant van Amway of enig Amway filiaal, ten gunste van de ABO of enige andere persoon.

NB:

De volgende Beleidsdocumenten en Normen van Amway maken deel uit van deze Zakelijke voorwaarden, die ABO's dienen na te leven. Deze kunt u vinden op amway.nl of worden op aanvraag toegestuurd.

- Europees Kaderbeleid voor Business Support Materiaal Normen voor kwaliteitsbewaking en Beleid (BSM-beleid)
- Zero Tolerance Beleid t.a.v. ongeautoriseerde ABO-activiteiten in markten die niet geopend zijn.
- Amway's Standpunt inzake Onacceptabele Business Structuren ("stacking").
- Privacybeleid van Amway voor de Amway Business Owner.
- Ethische Grondbeginselen voor Amway Business Owners.
- Normen voor digitale communicatie
- Beleid voor Internationale Sponsoring
- Good Standing Policy

A decorative graphic in the bottom left corner consisting of three overlapping squares: a blue one on the left, a grey one on the right, and an orange one on top.

Uw Amway:

Amway Nederland Ltd.
Celsiusweg 18
5928 PR Venlo
Nederland
Tel. +31 (0)20 2035382
Fax +31 (0)20 2035383
E-mail: info-nl@amway.com
www.amway.nl