



AMWAYS POLICY GÄLLANDE VERKSAMHETSSTRUKTURERING

Amways policy gällande verksamhetsstrukturering

Amway anser att balans mellan djup och vidd är grundläggande för en långsiktig och lönsam framgång för varje enskild Amway-verksamhet. Följande policy har tagits för att guida ABO:er till att uppnå detta mål och bygga djup på ett acceptabelt sätt.

INLEDNING

Från september 2007 har Amways samtliga europeiska filialer haft ett antal fasta kriterier att tillämpa för att bedöma om en ABO-grupp utbildar i eller praktiserar oacceptabel verksamhetsstrukturering (eller s.k. "stacking"). Om Amway upptäcker att en ABO eller en ABO-grupp praktiserar oacceptabel verksamhetsstrukturering kommer Amway att agera mot detta. Varje månad går Amway igenom ABO-verksamheterna via Higher Award Tracking Program för att kontrollera verksamhetsstrukturen och -vinsten.

ÖVERSIKT

Så kallad stacking är ett oacceptabelt sätt att bygga upp en Amway-verksamhet. Stacking definieras genom att en upline-ABO utför en strategisk och artificiell strukturering av verksamheten genom att placera nya ABO:er i djupet, oavsett om det existerar en relation mellan den sponsrade och den som står som sponsor på ansökningen. Denna affärsmetod orsakar obalans på djupet och förhindrar att det skapas vinst.

KÄNNETECKEN PÅ ACCEPTABEL VERKSAMHETSSTRUKTURERING:

Amway anser att en acceptabel verksamhetsstrukturering på djupet är en viktig del av uppbyggandet av en balanserad och framgångsrik Amway-verksamhet tillsammans med utveckling på bredden och försäljning av produkter. Exempel på acceptabel verksamhetsstrukturering:

1. Alla typer av strategier för verksamhetsuppbyggnad, som exempelvis lagarbete, sker frivilligt och ABO:n ska informeras om det.
2. Det är viktigt att gruppen informeras noggrant om att underlaget för vinstförmåga är balans både på bredden och djupet.
3. Sponsorlinjen får inte omstruktureras genom tillämpning av reglerna för ändring av sponsorlinje, s.k. LOS-ändring, för att genomföra en omgruppering på djupet. Omstrukturering får heller inte ske genom ytterligare uppstart av ABO-verksamhet

på annat ställe eller genom inskrivning på annat ABO-skap på annan plats.

4. Det är viktigt med produktutbildning för att säkra en framgångsrik oberoende Amway-verksamhet som baseras på en balans mellan försäljning av produkter och sponsring.
5. Det är viktigt att varje ABO har en föregående relation med sin sponsor, som genom att stå som sponsor på den nya ABO:ns ansökan, deltar på ett meningsfullt sätt i sponsorsverksamheten och samtycker till att uppfylla åtagandet att uppfylla en sponsors förpliktelser.
6. Det är varje enskild ABO:s ansvar att tydligt informera alla som kommer in i verksamheten om att de endast kan få en vinstförmåga genom att sälja produkter och utveckla sin egen oberoende Amway-verksamhet på bredden på lång sikt.
7. ABO:erna ska informeras om att vinstförmåga inte ges genom uppbyggnad av ett ben på djupet.
8. Att arbeta i team bortvisar inte det faktum att det krävs hårt arbete och att det är varje ABO:s ansvar att bygga upp sin egen affärsverksamhet.
9. ABO:er ska informeras om att hänvisning av potentiella ABO:er till andra ABO:er kan ha stor negativ påverkan för kvalificerings- och vinstmöjligheter för deras Amway-verksamhet.

OACCEPTABLA METODER I SAMBAND MED OACCEPTABEL VERKSAMHETSSTRUKTURERING:

1. Sökanden uppmanas att inte fylla i vissa fält på ansökningsblanketten. Dessa fylls senare i av dennes upline.
2. Den nye sökanden har ingen föregående relation med sponsorn som står på ansökan, och känner inte denna.
3. Den sökande placeras i sponsorslinjen utan hänsyn till om sponsorn har varit engagerad i sponsringsaktiviteten och medveten och engagerad i att uppfylla en sponsors förpliktelser.

4. Garantier eller underförstådda garantier för snabbt resultat som downline.
5. Oklarheter om Amways roll och den stödjande distributörsorganisationens roll.
6. Uppmaning om förflyttning (LOS-ändring) eller tillämpning av regeln om sex månaders inaktivitet med syfte att omgruppera existerande ABO:er i grupper på djupet.
7. Begäran från ABO:er som tillämpar oacceptabel verksamhetsstrukturering då de hävdar att de har ett specialavtal med Amway eller följer särskilda regler.
8. Utelämnande av fakta, eller kritik mot fakta, att försäljning av produkter är en del av sälj- och marknadsföringsplanen, att förtjänsten kommer av en kombination av försäljning av produkter och sponsring av nya ABO:er.
9. Upline väntar med att skicka in ansökningen till månadsslutet för att styra volymen artificiellt med syfte att uppnå kvalificering eller vinst. 10. Det finns ben som är 25, 50 eller 100 djupa med mycket liten eller ingen volym eller bredd alls.
7. Om en ABO skickar in ett stort antal ansökningar i månadsslutet kommer dessa ansökningarna inte behandlas förrän månaden därpå då Amway kommer att granska ansökningarna enligt dessa regler.

REGELBROTT

Om Amway upptäcker en eller flera av indikatorerna på oacceptabel verksamhetsstrukturering, kommer Amway att kontakta den aktuella upline Platinum och undersöka fallet. Undersökningen kan omfatta – men är inte begränsad till – alla nedanstående åtgärder, vars syfte är att klarlägga om oacceptabel verksamhetsstrukturering förekommer eller ej. Om den interna undersökningen kommer fram till att det är oacceptabel verksamhetsstrukturering, vidtar Amway följande åtgärder:

Första gången: Amway stänger av all sponsring i den aktuella Platinum-gruppen tills alla ABO:er i gruppen har informerats av Amway om vilka sponsringsaktiviteter som är acceptabla.

Andra gången: Amway stänger av Platinum-verksamheten i minst 30 dagar, och eventuellt inklusive rätten till utbetalning av bonus.

Tredje gången: Ytterligare åtgärder upp till och inklusive uppsägning av Platinum-ABO:ns kontrakt med Amway.

OBS! Precis som vid Amways andra åtgärder för upprätthållande av reglerna kan ABO:n överklaga de eventuella sanktionerna via procedurerna för tvistlösning som beskrivs i Amways etiska regler.

Denna policy reviderades senast den 12 april 2011.

AMWAYS FÖRHINDRADE AV OACCEPTABEL VERKSAMHETSSTRUKTURERING:

1. Amway går igenom affärsstöds materialet (BSM) för att säkerställa att materialet ger en riktig beskrivning av Amway-verksamheten.
2. Amways medarbetare kommer att vara lyhörda och behandla klagomål från personer som anmäler oacceptabla verksamhetsstruktureringar.
3. Om en ABO skickar in ett stort antal ansökningar i månadsslutet, kontrollerar Amway de sponsrade ABO:erna för att säkerställa att de har en föregående relation med sin sponsor och att sponsorn är medveten om sitt ansvar enligt reglerna.
4. Om ett ben är mer än 10 steg djupt kontaktar Amways medarbetare de olika ABO:erna för att försäkra sig om att normala sponsorrelationer gäller.
5. En ABO som ligger under 21 %-nivån och har kvalificerat sig på en viss prestationsbonusnivå kommer inte att godkännas, såvida inte han eller hon kan bevisa att han eller hon har tjänat en viss prestationsbonus från Amway.
6. Amway accepterar inte ansökningar som tydligt visar tecken på att ha fyllts i av mer än en person eller ser korrigerade ut.