



AMWAY QUALIFIKATIONSGRUNDSÄZE

Sehr geehrte Führungskräfte,

Amway ermutigt seine Geschäftspartner ihr Geschäft durch Umsatzsteigerungen kontinuierlich auszubauen. Um zugleich die Integrität des **Amway Sales- und Marketingplans** zu bewahren, hat das Geschäftswachstum in Übereinstimmung mit den Amway Geschäftsbedingungen zu erfolgen, denen jeder Geschäftspartner gemäß dem Geschäftspartnerantrag unterliegt.

Amway schätzt jeden zusätzlich erwirtschafteten PW. Es ist von größter Bedeutung, dass eine Umsatzsteigerung auf eine nachhaltige Art und Weise erfolgt. Produktbestellungen, die ausschließlich auf das Erreichen einer Qualifikationsstufe oder einer Incentive Zahlung abzielen, sind **nicht Amway konform**. Diese angeführten Grundsätze sowie Informationen zum Nachverfolgungs- und Verifizierungsprozess waren bereits Gegenstand diverser Kommunikationen in europäischen Trainings für Geschäftspartner. Die **Amway Geschäftsbedingungen und Prozesse** dienen sowohl dem Schutz des Amway Geschäfts, als auch dem Schutz des Geschäfts jedes einzelnen Amway Geschäftspartners.

Der Nachverfolgungs- und Verifizierungsprozess

Der Nachverfolgungs- und Verifizierungsprozess wurde weltweit und in Europa vor 5 Jahren eingeführt, um das Umsatzvolumen, welches zum Erreichen von Qualifikationsstufen und Incentive Zahlungen erwirtschaftet wurde, auszuwerten und zu analysieren.

Für die Überprüfung von Qualifikationen werden verschiedene Faktoren bewertet, die wir an dieser Stelle für Sie zusammenfassen möchten:

- Die durchschnittliche Anzahl von Downline Geschäftspartnern eines 21% Geschäftspartners beträgt mehr als 150.
- Die durchschnittliche Anzahl der bestellenden Geschäftspartner beträgt mehr als 50.



- Das durchschnittliche persönliche Volumen des sich in Qualifikation befindlichen Geschäftspartners beträgt 450 PW.
- Das durchschnittliche Volumen von den Geschäftspartnern mit dem höchsten Umsatzvolumen in einer qualifizierten Gruppe beträgt 500 PW.
- Das durchschnittliche Umsatzvolumen in der letzten Woche eines Monats beträgt 35%.
- Das durchschnittliche Umsatzvolumen eines Geschäftspartners im Monat vor Beginn der Qualifikation beträgt 4.500 PW.
- Das durchschnittliche Umsatzvolumen eines Geschäftspartners in den nicht qualifizierten Monaten beträgt 5.000 PW.
- Die durchschnittliche Produktrückgabe beträgt 1.5%.

Natürlich gibt es von Geschäft zu Geschäft Unterschiede. Diese können auf verschiedene Vertriebsstrategien zurückzuführen sein bzw. Von anderen Faktoren abhängen. Daher sind Abweichungen von diesen durchschnittlichen Werten möglich. Sollten jedoch beachtliche Abweichungen von diesen Parametern vorliegen, wird sich Amway das Zustandekommen der Qualifikation im Detail ansehen.

In den meisten Fällen ist der Geschäftspartner in der Lage, entsprechende Informationen zu geben, um die Anerkennung der Qualifikation bzw. damit verbundene Provisionszahlungen zu ermöglichen. Werden jedoch keine zufriedenstellenden Erklärungen abgegeben, kann Amway die Qualifikation sowie Zahlungen, wie z.B. Incentive Zahlungen, zurückhalten.

Ein auf langfristigen Erfolg ausgerichtetes Geschäft erfordert **Einsatz, Geduld** und **Durchhaltevermögen**. Wir möchten daher sicherstellen, dass Sie als Geschäftspartner dafür honoriert werden. Wir sind zuversichtlich, dass Sie genauso wie Amway die gleichen Werte zu schätzen wissen und dass Sie diese Regeln ebenso unterstützen, um faire Geschäftspraktiken auf europäischer Ebene zu gewährleisten.

Mit freundlichen Grüßen,

Leszek Krecielewski

Managing Director Amway Europe

Besondere Pflichten der Amway Geschäftspartner als Sponsor

5.3.6 Amway erfordert keine Lagerhaltung oder den Erwerb eines Warenbestandes:

Amway zahlt Boni nach dem Amway Sales- und Marketingplan auf Basis der Produktvermittlung an Endkunden aus. Damit ein Geschäftspartner einen Anspruch auf Zahlungen nach dem Amway Sales- und Marketingplan geltend machen kann, sind die Produkte in einem Umfang, der im angemessenen Verhältnis zu den Bestellungen des Geschäftspartners steht, an Endkunden zu vermitteln. Amway behält sich das Recht vor, Qualifikationen, Auszeichnungen und Anerkennungen zurückzuhalten, wenn festgestellt wird, dass kein angemessener Vertrieb an Endkunden vorliegt. Um die Einhaltung dieser Regel kontrollieren zu können, behält Amway sich das Recht vor, entsprechende Belege zu verlangen.

Allgemeine Pflichten der Amway Geschäftspartner

4.25 Manipulation des Amway Sales- und Marketingplans:

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