



**DIE POSITION VON AMWAY ZUM
THEMA „UNZULÄSSIGE STRUKTURIERUNG
DES GESCHÄFTES“ („STACKING“)**

DIE POSITION VON AMWAY ZUM THEMA „UNZULÄSSIGE STRUKTURIERUNG DES GESCHÄFTES“ („STACKING“)

Amway ist sich sicher, dass ein stabiles Geschäft mit ausgewogener Breite und Tiefe die Grundvoraussetzung für den langfristigen Erfolg und die Wirtschaftlichkeit eines jeden Amway Geschäftes ist. Die nachfolgende Richtlinie wurde erarbeitet, um Geschäftspartner beim Erreichen dieses Ziels und dem zulässigen Aufbau eines ausgewogenen Geschäftes zu begleiten.

EINFÜHRUNG

Seit September 2007 werden in allen europäischen Niederlassungen die folgenden Indikatoren herangezogen, um festzustellen, ob eine Organisation unzulässige Methoden des Geschäftsaufbaus ('Stacking') schult oder anwendet. Wenn ein Geschäftspartner oder eine Geschäftspartnergruppe diese unangemessenen Methoden anwendet, werden korrigierende Maßnahmen ergriffen. Zukünftig wird Amway im Rahmen eines Verifizierungsvorganges Geschäfte in monatlichem Rhythmus im Hinblick auf Geschäftsstruktur und Rentabilität überprüfen.

ZUSAMMENFASSENDER ÜBERBLICK:

Beim 'Stacking' handelt es sich um eine unzulässige Form des Geschäftsaufbaus. 'Stacking' bedeutet: Strategische und künstliche Strukturierung einer Organisation durch einen Upline Geschäftspartner, der neue Geschäftspartner in der Tiefe sponsert, ungeachtet dessen, ob zwischen diesen und dem Sponsor eine Beziehung besteht oder nicht. Diese Methode, ein Geschäft aufzubauen, führt zu einem Ungleichgewicht zwischen Tiefe und Breite und vermindert die Rentabilität des Geschäftes.

MERKMALE ZULÄSSIGEN GESCHÄFTSAUFBAUS IN DIE TIEFE:

Amway ist der Auffassung, dass der zulässige Aufbau in die Tiefe ein wichtiger Bestandteil des Aufbaus eines ausgewogenen, erfolgreichen Geschäftes ist – zusammen mit der Entwicklung in die Breite und dem Verkauf/der Vermittlung von Produkten. Zulässiger Aufbau in die Tiefe äußert sich wie folgt:

1. Alle Strategien zum Aufbau des Geschäftes – wie zum Beispiel die Zusammenarbeit als Team – sind nicht verbindlich und werden auch so dargestellt.
2. In einer Gruppe wird gelehrt, dass es überaus wichtig ist, die Balance zwischen Breite und Tiefe zu wahren, als Grundlage für ein erfolgreiches Geschäft.
3. Eine Umstrukturierung der Sponsorlinie darf nicht unter Anwendung der Regelungen zum Einzel- bzw. Gruppenübertritt erfolgen.
4. Produktschulungen sind von erheblicher Bedeutung und eine Grundvoraussetzung für ein erfolgreiches Geschäft, das auf dem ausgeglichenen Verhältnis zwischen Produktverkauf/Produktvermittlung und Sponsern beruht.
5. Es ist wichtig, dass jeder Geschäftspartner bereits im Vorfeld eine Beziehung zu seinem Sponsor hat und dass sich dieser beim Sponsern entsprechend einbringt und bereit ist, seinen Pflichten als Sponsor nachzukommen.
6. Jeder Geschäftspartner hat alle, die neu ins Geschäft einsteigen, unmissverständlich darüber zu informieren, dass der langfristige Erfolg des Geschäftes auf dem Verkauf/der Vermittlung von Produkten und der Entwicklung von Breite basiert.
7. Es ist zu vermitteln, dass der Aufbau einer einzigen Linie in der Tiefe nicht zu einem erfolgreichen Geschäft führt.
8. Auch mit der Zusammenarbeit als Team kann die Tatsache, dass der Aufbau des Geschäftes persönliches Engagement erfordert und in die Verantwortlichkeit eines jeden Geschäftspartners fällt, nicht umgangen werden.
9. Geschäftspartner sind darüber aufzuklären, dass das Verweisen von Interessenten an andere Geschäftspartner eine erhebliche Auswirkung auf die Qualifikation haben und sich negativ auf den Erfolg des betreffenden Geschäftes auswirken kann.

UNZULÄSSIGE PRAKTIKEN, DIE MIT 'STACKING' IN VERBINDUNG GEBRACHT WERDEN :

1. Der Antragsteller wird angewiesen, Pflichtfelder auf dem Antrag leer zu lassen, die später von der Upline ausgefüllt werden.
2. Der Antragsteller kennt seinen Sponsor nicht.
3. Antragsteller werden in eine Sponsorlinie eingefügt, ungeachtet dessen, ob der Sponsor in das Sponsern involviert war, ob er sich seiner Pflichten als Sponsor bewusst ist und ob er bereit ist, diese zu erfüllen.
4. Ausdrückliche oder indirekte Garantien, dass sich in der Downline schnelle Erfolge einstellen werden.
5. Unklarheiten bezüglich der Rolle des Unternehmens Amway und der Rolle der unterstützenden Organisation.
6. Anträge auf Gruppenwechsel bzw. Rückgriff auf die Regelung zur '6-monatigen Inaktivitätszeit', um bestehende Geschäftspartner in der Gruppentiefe an anderer Stelle einzufügen, damit sie ein höheres Volumen bilden.
7. Geschäftspartner, die 'Stacking' betreiben, behaupten, dass sie Sondervereinbarungen mit Amway getroffen haben oder dass für sie besondere Bedingungen gelten.

8. Die Tatsache, dass der Verkauf/die Vermittlung von Produkten Bestandteil des Amway Sales- und Marketingplans ist, und dass der Erfolg auf dem Gleichgewicht von Verkauf/ Vermittlung und Sponsern beruht, wird entweder ganz verschwiegen oder in der Bedeutung heruntergespielt.
9. Der Upline Geschäftspartner hält Anträge bis zum Monatsende zurück, um das Volumen für Qualifikations- oder Einkommenszwecke selbst steuern zu können.
10. Es gibt Linien, die aus 25, 50 oder gar 100 Geschäftspartnern bestehen, mit sehr geringem oder keinem Volumen und Breite.

REAKTION VON AMWAY AUF UNANGEMESSENEN AUFBAU DES GESCHÄFTES:

1. Amway wird Trainings- und Schulungsmaterialien (TSM) überprüfen, um sicherzustellen, dass sie das Amway Geschäft auf ausgewogene Art und Weise darstellen.
2. Amway Mitarbeiter werden Beschwerden über unangemessene Methoden des Geschäftsaufbaus nachgehen.
3. Wenn jemand am Monatsende große Mengen an Anträgen gebündelt einreicht, wird Amway mit den Antragstellern Rücksprache nehmen, um zu prüfen, ob eine Beziehung zwischen dem Sponsor und dem Gesponserten besteht und ob sich der Sponsor seiner Pflichten nach den Amway Geschäftsbedingungen bewusst ist.
4. Wenn eine Linie aus mehr als zehn Geschäftspartnern besteht, werden Amway Mitarbeiter einzelne Personen anrufen, um sicherzustellen, dass eine normale Beziehung 'Sponsor – Gesponserter' besteht.
5. Unterhalb der 21 %-Stufe wird ein Geschäftspartner – unabhängig von seiner Qualifikationsstufe – nur dann geehrt, wenn er tatsächlich eine Leistungsprovision von Amway erhält.
6. Amway wird keine Geschäftspartneranträge annehmen, die eindeutig von mehr als einer Person ausgefüllt wurden.
7. Wenn eine Person am Monatsende große Mengen an Anträgen gebündelt einreicht, werden diese möglicherweise erst im folgenden Monat bearbeitet werden können, da Amway diese Anträge zuerst nach dieser Verfahrensweise prüfen wird.

NICHTEINHALTUNG: VERFAHRENSWEISE – SEIT DEM 1. SEPTEMBER 2007

Wenn Amway auf einen Sachverhalt aufmerksam wird, in der einer oder mehrere der oben genannten Merkmale für unangemessenen Geschäftsaufbau vorliegen, wird sich Amway sofort mit der betreffenden Platin-Gruppe in Verbindung setzen und eine interne Untersuchung des Sachverhaltes einleiten, und insbesondere anhand der oben aufgeführten Merkmale prüfen, ob es sich um 'Stacking' handelt oder nicht. Wenn diese interne Prüfung zu dem Ergebnis führt, dass es sich um 'Stacking' handelt, wird Amway folgende Maßnahmen ergreifen:

Erstmaliges Vorkommen: Amway wird alle Sponsoraktivitäten innerhalb der betreffenden Platin-Gruppe einstweilig untersagen, bis alle Geschäftspartner dieser Gruppe hinsichtlich der Frage akzeptabler Sponsor-Praktiken von Amway entsprechend geschult wurden.

Zweites Vorkommen: Amway wird das betreffende Platin Geschäft mindestens 30 Tage suspendieren, was auch das Zurückhalten bestimmter Boni und Provisionen einschließt.

Drittes Vorkommen: Weiterreichende Maßnahmen, bis hin zur Kündigung des Vertrages des Platins mit Amway.

****Wie bei allen Maßnahmen von Amway ist der Geschäftspartner berechtigt, die von dem Unternehmen ergriffenen Maßnahmen überprüfen zu lassen – und zwar gemäß der in den Amway Geschäftsbedingungen dargelegten Vorgehensweisen.****