



**Amway**



**AMWAYS  
FORRETNINGSPOLITIKKER**

# Indeks:

■ AFSNIT 1: INTRODUKTION	3
■ AFSNIT 2: ORDLISTE	3
■ AFSNIT 3: SÅDAN BLIVER DU ABO	5
■ AFSNIT 4: GENERELLE FORPLIGTELSE FOR ABOER	7
■ AFSNIT 5: SPONSORENS ANDRE FORPLIGTELSE	11
■ AFSNIT 6: OVERFØRSEL AF EN AMWAY-FORRETNING	12
■ AFSNIT 7: TRÆNINGS- OG UDDANNELSESMATERIALE (FSM)	12
■ AFSNIT 8: PRÆSENTATION AF AMWAYS FORRETNINGSMULIGHED OG AMWAYS SALGS- OG MARKETINGPLAN	13
■ AFSNIT 9: BRUG AF AMWAYS IMMATERIELLE RETTIGHEDER VAREMÆRKER OG COPYRIGHT	14
■ AFSNIT 10: ARV	14
■ AFSNIT 11: KONTRAKTBRUD – PROCEDURER OG TILTAG	14

# AMWAYS FORRETNINGSPOLITIKKER

## AFSNIT 1: INTRODUKTION

Formålet med ABO-aftalen er at beskytte de fordele, der findes for alle ABOer i henhold til Amways salgs- og marketingplan, ved at definere ABOens og Amways rettigheder og forpligtelser.

**1.1** Amways forretningspolitikker indeholder en detaljeret beskrivelse af Amways forretning med hensyn til de udfordringer, der kan opstå i forbindelse med ABO-aftalen, og de procedurer, Amway har etableret til løsning af disse situationer. Deres formål er at beskytte alle Amway-forretninger ved at sikre korrekt fremstilling af forretningsmuligheden, men de dækker ikke alle de eventuelle situationer, der måtte opstå.

### 1.2 Reserveret

**1.3 Ændringer:** Amway forbeholder sig ret til helt eller delvist at ændre Amways, regler, politikker, standarder samt øvrige bestemmelser i ABO-aftalen som anført i 'Betingelser og vilkår' i ABO-aftalen. Ændringer i Amways etiske regler, Amway-politikker, standarder og Amways salgs- og marketingplan indsendes til European Advisory Council (EAC) – og de ledende repræsentanter for de europæiske LOS'er – til drøftelse og evaluering, før de nye etiske regler eller politikker meddeles i Amways officielle litteratur, på officielle Amway-websites eller på anden vis, som tilladt af gældende lovkrav. Alle ændringer er gældende fra meddelelsesdatoen, eller som anført i meddelelsen.

**1.4 Individualitet:** Såfremt en nuværende regel eller en delregel erklæres ugyldig af en domstol eller anden myndighed, har dette ikke betydning for gyldigheden af Amways forretningspolitikker, regler og øvrige politikker.

**1.5** Intet i dette dokument kan forringe ABOens ret til den beskyttelse i henhold til loven, der ikke kan frafalde af ABOen

## AFSNIT 2: ORDLISTE

**ABO: Amway Business Owner eller på dansk Amway-forretningsindehaver.** En person/juridisk enhed, hvis ABO-ansøgning er blevet godkendt af Amway. ABOen er en selvstændig kontraktspart. Der eksisterer intet ansættelsesforhold, agentforhold, franchise-forhold,

licensforhold, eller andet afhængighedsforhold mellem ABOer og Amway. ABOen køber og sælger Amway-produkter og -serviceydelser i eget navn og for egen regning.

Visse ABOer kan blive omtalt med andre betegnelser, fx Platinum, Emerald, Diamond osv., efter de kvalifikationer, der er blevet optjent i henhold til de betingelser, der er anført i Amways salgs- og marketingplan og anden officiel Amway-litteratur.

**ABO-aftale:** Refererer til ABO-ansøgningerne og de indarbejdede dokumenter, der udgør vilkårene for den kontraktmæssige aftale mellem ABOen og Amway.

**ABO-ansøgning:** En blanket, der underskrives af den potentielle ABO og indsendes til Amway som en ansøgning om at indgå en ABO-aftale. ABO-aftalen er indgået, når ansøgningen er godkendt af Amway.

**ABO med Good Standing:** For at være berettiget til fx GIP, FAA og forretningsseminarier, skal ABOere konsekvent vise, at de er i good standing, som defineret i den Europæiske Good Standing politik.

**Afdeling/marked:** Den Amway-virksomhed, der tilbyder Amways forretningsmulighed i et bestemt land.

**Amway-forretning (AB):** En forretning, der er identificeret af et ABO-nummer og ABO-aftalen.

**Amways forretningsmulighed:** De produkter samt det marketing-, support- og betalingssystem, der tilbydes af Amway i henhold til ABO-aftalen.

**Amway-produkter:** Alle de varer, Amway leverer til ABOer til salgs- og markedsføringsmæssige formål.

**Amways regler:** De regler og politikker der er anført i den officielle Amway litteratur, inklusive Amways forretningspolitikker, øvrige regler og politikker, der til enhver tid vedligeholdes af Amway, og som ved henvisning i dokumentet er inkorporeret i ABO-aftalen.

**Amways salgs- og marketingplan:** Det system, der anvendes til at beregne bonusser og anerkendelser til ABOer på baggrund af salg af produkter, som beskrevet i officiel Amway-litteratur.

**Amway-serviceydelser:** Alle de serviceydelser Amway sælger, leverer, til ABOer. Dog ikke Amways trænings- og uddannelsesmateriale (FSM).

**Amway:** Amway-afdeling i det land, hvor ABOen har sin Amway-forretning (Amway Danmark, Carl Gustavs Gade 3, 1. th., 2630 Taastrup) eller samtlige eller nogle af de globale Amway-afdelinger, afhængig af tekstens kontekst.

**Anerkendelsesvolumen:** Den volumen som ikke-kvalificerede ABOer genererer.

**Anden forretning eller forretning nr. 2:** En forretning, der tilhører en ABO, der er internationalt sponsoreret af sin egen Amway-forretning på et andet Amway-marked.

**Ben:** Alle de ABOer samt alle de downline-ABOer, der er personligt sponsoreret af ABOen.

**Bonus:** Udbetalinger fra Amway til ABOen - i henhold til Amways salgs- og marketingplan - på baggrund af ABOen og den personlige gruppes salg af Amway-produkter til slutkøbere.

**Detailkunde/kunde:** En person, som en ABO sælger Amway- produkter til - inkluderer ikke ABOer eller ABOernes ægtefæller.

**Digital kommunikation** som anvendt, i nærværende regler, betyder elektroniske transmissioner (genereret af computer eller mobilenhed), tekstdata, billeder, video, stemme og andre oplysninger. Digital kommunikation omfatter uden begrænsning e-mails og eventuelle indlæg eller publikationer, som en ABO gør tilgængelig i det digitale rum, herunder videoer, blogindlæg, mobile applikationer, reklame, fora, hjemmesider, og gennem de sociale medier eller platforme, fx Facebook, YouTube, Instagram, kvidre, WeChat, VK, linje, WhatsApp og Snapchat.

**Downline:** Alle ABOer der er personligt sponsoreret af en ABO, samt alle ABOer, der igen er sponsoreret af disse ABOer osv.

**Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde (EØS) (som angivet i RoC):** Består af følgende lande: Østrig, Belgien, Bulgarien, Kroatien, Cypern, Tjekkiet, Danmark, Estland, Finland, Frankrig, Tyskland, Grækenland, Ungarn, Island, Irland, Italien, Letland, Liechtenstein, Litauen, Luxembourg, Malta, Holland, Norge, Polen, Portugal, Rumænien, Schweiz, Slovakiet, Spanien, Sverige, Det Forenede Kongerige (UK) og i denne sammenhæng desuden Schweiz.

**Frontline:** Alle ABOer som er personligt sponsoreret af den pågældende ABO

**Gruppeleder:** En ABO, der enten har kvalificeret sig til 21 %-niveau eller som har en person i sin forretningsgruppe, der har opnået 21 %-niveau.

**International lederbonus:** Den månedlige bonus den internationale sponsor har optjent ved at sponsere kvalificerede ABOer på et andet marked, som beskrevet i Amways salgs- og marketingplan.

**Kalenderdag:** Medmindre andet er angivet, defineres "dag" som en "kalenderdag" i betydningen enhver af ugens dage, inklusive lørdage, søndage samt helligdage og feriedage.

**Kvalifikation:** Opfyldelse af bestemte kriterier for at opnå bonusser og præstationskommission samt anerkendelser i henhold til Amways salgs- og marketingplan.

**Kvalificeret ben:** Et ben, hvor mindst én ABO-downline har opnået det maksimale præstationsbonusniveau.

**Officiel Amway-litteratur:** Informationsmagasiner, brochurer, produktinformationsbrochurer, produktmærkning, og andet trykt eller audiovisuelt materiale, der er fremstillet af Amway eller til Amway, og som ABOer kan købe hos Amway.

**Officielle Amway-hjemmesider og sociale mediesider:** Alle hjemmesider, der hostes og administreres af Amway, eller hvor Amway er ejer af hjemmesidens indhold, og som indeholder information om Amway, Amways forretningsmulighed eller Amway-produkter og -serviceydelser, fx [www.amway.dk](http://www.amway.dk), [www.nutrillite.com](http://www.nutrillite.com) og [www.artistry.com](http://www.artistry.com) eller officielle Amway sociale mediesider.

**Personlig gruppe/forretning:** En ABOs downline-ABOer dog ikke inklusive eventuelle downline-Platinum eller ABOer, der er sponsoreret af en downline-Platinum.

**Personligt sponsoreret ABO:** En ABO, der er personligt sponsoreret i Amway-forretningen af en anden ABO (frontline).

**Platinum:** En ABO, der har kvalificeret sig om Platinum i henhold til Amways salgs- og marketingplan.

**Prospect:** En potentiel ABO.

**Præstationsbonus:** Den månedlige bonus, der er optjent

af en ABO, der har nået et gruppe-PV-niveau, som fastlagt af præstationsbonusprogrammet.

**PY (Performance Year):** Amways PY løber fra 1. september til 31. august det følgende år.

**Sponsoring:** ABOer introducerer en person til en Amway-forretning, der har fået godkendt sin ABO-ansøgning af Amway. Den nye ABO modtager støtte fra den ABO, der har sponsoreret ham eller hende.

Der er tre forskellige sponsorer:

- Personlig sponsor: En ABO, der introducerer en potentiel ABO for Amways forretningsmulighed
- International sponsor: En ABO, der bliver introduceret for Amways forretningsmulighed af en sponsor ('international sponsor') fra et andet Amway-marked.
- Fostersponsor: En ABO i afdelingen, der er blevet udpeget til at træne en internationalt sponsoreret ABO.

**Sponsorlinje:** Alle ABOer i opadstigende rækkefølge begyndende med enhver ABO, der er sponsor for ABOen, sponsorens sponsor og så videre, til og med Amway.

**Sponsorlinjeoplysninger:** Indeholder alle oplysninger, der vedrører alt eller en del af sponsorlinjen herunder, men ikke begrænset til ABO-numre og andre ABO-forretningsdata, ABO (personlige)-kontaktoplysninger, ABO-kvalificeringsdata og alle oplysninger, der genereres eller afledes i deres tidligere, nuværende eller fremtidige former.

**Trænings- og uddannelsesmateriale (FSM):** Som bruges i Amways forretningspolitikker, politikker og standarder betyder alle produkter og tjenesteydelser, (herunder for eksempel, men ikke begrænset til forretningshjælpemidler, bøger, blade, flipover, og andre tryksager, reklame, lyd, video eller digital medier, såsom hjemmesider, onlinelitteratur, applikationer til mobil og andre enheder; stævner, møder og begivenheder, og uddannelsesseminarer og andre typer af materialer og tjenesteydelser), som (er) (a) designet til at sponsere og/eller uddanne potentielle ABOer, kunder, eller potentielle kunder om Amway produkter eller tjenesteydelser, eller til at støtte, uddanne, motivere, og/eller uddanne ABOer, eller (b) indarbejdes eller bruger en eller flere af Amways mærker eller ophavsretligt beskyttet Amway-værker eller, (c) tilbydes med et ellers udtrykkeligt eller stiltiende tilhørsforhold, forbindelse eller tilknytning til Amway.

**Virksomheden Amway:** Amway Corp., 7575 East Fulton Street, Ada, Michigan 49355, USA, eller et hvilket som helst moderselskab, søsterselskab eller datterselskab, afhængig af konteksten.

**Volumen:** Pointværdi (PV) og/eller forretningsvolumen (FV) er, afhængig af konteksten, en numerisk værdi, der tildeles de enkelte produkter til fastsættelse af bonus, honorar eller kommission samt anerkendelsesniveau.

**Ægtemand og Ægtehustru:** Anses for svarende til et registreret partnerskab (eller en lignende term accepteret ved lokal lovgivning), mens "gift person" og "ægtefælle" anses for svarende til en registreret partner (eller en lignende term accepteret ved lokal lovgivning).

## AFSNIT 3: SÅDAN BLIVER DU ABO

**3.1 ABO-aftale:** For at blive behørigt autoriseret ABO skal ansøgeren udfylde og underskrive en ABO-ansøgning og betale et fast årligt beløb, der fastsættes af Amway, som godtgørelse til dækning af de administrative og website-relaterede ydelser, der udføres af Amway, samt eventuel opdatering af Amway-litteratur.

*Ansøgningen kan udfyldes skriftligt eller online ved at benytte [www.amway.dk](http://www.amway.dk).*

*Punkt 1–3 i 'Betingelser og vilkår' bag på ABO-aftalen, dækker de procedurer og forventninger, der er forbundet med at blive ABO. Følgende punkter er eksempler på Amways regler i forbindelse med godkendelse eller afvisning af en ABO-ansøgning. Amway kan desuden medtage andre oplysninger i sine overvejelser.*

**3.2 Ansvarlighed:** En person, der underskriver en ABO-aftale, erklærer sig indforstået med, at den pågældende vil blive gjort ansvarlig for enhver handling, der foretages af en medansøger til Amway-forretningen, og som er i modstrid med ABO-aftalen, herunder Amways forretningspolitikker.

**3.3 Andre betingelser for at blive ABO:** Uden at det begrænser Amways rettigheder, er nedenfor anført nogle af de punkter, Amway tager med i betragtning ved behandling af ABO-aftalen:

**3.3.1** Om ansøgeren er fyldt 18 år eller derover og er i stand til at drive en Amway-forretning eller overholde de kontraktlige forpligtelser.

**3.3.2** Hvis ansøgeren i henhold til den respektive inaktive periode har drevet en Amway-forretning, der blev opsagt eller ikke fornyet (Skandinaviske regelsæt nummer 1).

**3.3.3** Om ansøgeren har været udelukket fra Amway på hvilket som helst af Amways markeder.

**3.3.4** Hvis ansøgeren allerede ejer en anden Amway-forretning på samme marked (med undtagelse af de tilfælde, der er nævnt i punkt 3, Skandinaviske regelsæt nummer 3).

**3.3.5** Være bosiddende i Danmark, hvis dette er (hvor) ABOens første Amway-forretning (er beliggende), på ethvert marked, hvor Amway opererer. For International sponsoring/multimarkedsforretninger, henvises til punkt 4.32.

**3.4 Afvisning af ansøgningen:** Som beskrevet i 'Betingelser og vilkår' bagerst på ABO-aftalen forbeholder Amway sig ret til efter eget skøn at afvise indgåelse af en ABO-aftale og at afvise en ABO-ansøgning.

**3.5 Godkendelse og ikrafttræden:** ABO-aftalen anses for at være godkendt af Amway, når Amway har modtaget en udfyldt og underskrevet ABO-ansøgning, og dens indhold er blevet verificeret i Amways databasearkiv over ABOer, forudsat at ansøgeren lever op til samtlige forudsætninger for at blive ABO. Hvis registreringen er blevet gennemført på [www.amway.dk](http://www.amway.dk) og oplysning om Amways accept af registreringen er blevet meddelt ansøgeren i henhold til Amways forretningspolitikker, er ABOen autoriseret til at drive Amway-forretning i overensstemmelse med Amways forretningspolitikker, øvrige regler og politikker.

ABOen forpligter sig til at indlevere en underskrevet kopi af ansøgningsblanketten til Amway senest 30 kalenderdage efter registreringen, ved enten:

- a) levering af en underskrevet kopi, personligt, pr. brev eller kurer, eller,
- b) ved at sende papirkopien via e-mail til Amway; eller
- c) ved hjælp af e-signatur på [www.amway.dk](http://www.amway.dk)

Aftalen ophører automatisk, hvis denne deadline ikke overholdes. Amway kan ensidigt og uden at angive en grund ophæve aftalen med en ABO inden 14 kalenderdage efter rettidigt at have modtaget en underskrevet kopi af ansøgningen fra en ABO. I et sådant tilfælde vil Amway refundere enhver betaling modtaget fra ABOen i forbindelse med aftalen. Efter 14 kalenderdage kan aftalen kun ophæves i henhold til de Amways forretningspolitikker afsnit 11, og Skandinaviske regelsæt nummer 5.

### **3.6 Sponsoring:**

**3.6.1** Lige muligheder: Muligheden for at blive ABO skal præsenteres som en lige mulighed for alle over 18 år uanset etnisk baggrund, køn, nationalitet, religion eller politisk overbevisning.

**3.6.2** ABOen må ikke kræve, at en potentiel eller eksisterende ABO skal foretage nogle af de følgende eller lignende aktiviteter som betingelse for sponsoring eller støtte fra ABOen:

- a. Købe et bestemt antal produkter eller serviceydelser
- b. Have et bestemt varelager
- c. Købe trænings- og uddannelsesmateriale (FSM)

**3.7 Løbetid og udløb:** Medmindre løbetiden fornyes i henhold til punkt 3.9 i Amways forretningspolitikker, udløber ABO-aftalen i overensstemmelse med aftalevilkårene. Medmindre ABO-aftalen tidligere er blevet opsagt af en ABO eller af Amway, udløber den automatisk den 31. december i et givent år. Hvis ansøgningen er underskrevet og godkendt på eller efter 1. juli i et kalenderår, udløber den den 31. december i det næste kalenderår.

**3.8** ABOen kan opsige ABO-kontrakten skriftligt på et hvilket som helst tidspunkt med omgående virkning. Amway kan kun opsige kontrakten ved forsætlig, alvorlig misligholdelse af Amways forretningspolitikker, politikker og standarder, såfremt de procedurer, der er anført Skandinaviske regelsæt nummer 5, er fulgt, og såfremt alle rimelige bestræbelser på at opnå fælles enighed er mislykkedes.

Ved opsigelse fra Amway kan ABOen både gå rettens vej og bringe sagen for det internationale undersøgelsespanel (Skandinaviske regelsæt nummer 5).

**3.8.1** Tilbagekøbsregel: Når ABO-aftalen udløber, eller ABOen frivilligt opsiger den, kan ABOen henvende sig til Amway for at returnere eventuelt usolgte Amway-produkter og -serviceydelser, som han/hun har, såfremt de pågældende produkter er i ny, ubrugt og original stand. Amway refunderer den pris for produkterne, ABOen har betalt for dem, minus ekspeditionsgebyr, eventuelle bonusudbetalinger for de respektive køb samt eventuelle uerholdelige afgifter. Eventuelle beløb, ABOen skylder Amway, debiteres. Såfremt en ABO-aftale ophæves pga. ABOens misligholdelse af reglerne, er Amway frit stillet for at tilbagekøbe produkter og serviceydelser i henhold til tilbagekøbsreglen.

**3.9 Fornyelse:** ABOer har ret til at forny deres kontraktforhold med Amway hvert år. Amway kan kun afvise fornyelse af ansøgning af kontrakten ved forsætlig, alvorlig misligholdelse af Amways forretningspolitikker, politikker og standarder, såfremt de procedurer, der er anført i Skandinaviske regelsæt nummer 5, er fulgt, og såfremt alle rimelige bestræbelser på at opnå fælles enighed er mislykkedes.

**3.9.1** Fornyelse af vilkår i en ABO-kontrakt, der er blevet accepteret af Amway, skal være gældende fra fornyelsesdatoen indtil slutningen af det kalenderår, hvor ABO-kontrakten blev fornyet. Betingelserne for en sådan fornyelse er de vilkår og betingelser, der er gældende for ABO-kontrakten ved fornyelses-tidspunktet. Fornyselsen anses for accepteret, hvis den ikke afvises af Amway skriftligt inden for 30 dage efter ansøgningen.

**3.9.2** Ved ikke-fornyelse fra Amway kan ABOen både gå rettens vej og bringe sagen for det internationale undersøgelsespanel (Skandinaviske regelsæt nummer 5).

### 3.10–3.14 Reserveret

**3.15 Drift af virksomhed via juridisk enhed:** Under visse forudsætninger kan Amway give en juridisk enhed tilladelse til at drive forretning som ABO, se 'Betingelser og vilkår', bagerst på ABO-aftalen. I dette tilfælde skal ABO-ansøgningen udfyldes af en autoriseret repræsentant for den juridiske enhed. ABO-ansøgningen skal vedlægges en Amway virksomhedsautorisationsblanket for Amway-forretninger (fås ved henvendelse til Amway). På denne blanket skal der gives yderligere oplysninger om den juridiske enheds identitet, beskaffenhed, ejere og ledelse. Den indeholder desuden yderligere kontraktbestemmelser og er dækket af ABO-aftalen. Bestemte ejere og ledere af den juridiske enhed vil blive bedt om at give garanti for den juridiske enheds forpligtelser over for Amway. Amway godkender kun ansøgninger af denne karakter, hvis det er den juridiske enheds eneste formål. ABOen kan kontakte sit lokale Amway-kontor for at få yderligere oplysninger eller logge ind på [www.amway.dk](http://www.amway.dk).

### 3.16 Reserveret

**3.17 Invitationer til Amway-events er begrænset til to personer:** Invitationer til forretningsseminarer, lederseminarer, salgsfremmende rejser og andre events, der arrangeres af Amway, bliver kun udsendt til to personer pr. Amway-forretning. Det vil være de personer, der er anført i Amways arkiv som ejere af Amway-forretningen.

### 3.18 Reserveret

**3.19 Ulovligt samvirke – tilskyndelse til misligholdelse:** ABOen må ikke forlede andre ABOer til at deltage i ulovlige aktiviteter eller aktiviteter, der kan være et brud på ABO-aftalen eller Amways forretningspolitikker.

### 3.20 Reserveret

**3.21 Oplysninger og garantierklæringer:** ABOen må ikke give usande oplysninger eller erklæringer til Amway eller tilskynde Amway til at godkende ABO-aftale under falske forudsætninger, ligesom ABOen heller ikke må misligholde oplysninger eller garantierklæringer, herunder men ikke begrænset til, de oplysninger og garantierklæringer, der er fremsat af ABOen i punkt 3.3 i Amways forretningspolitikker.

### 3.22 Reserveret

#### 3.23

1. Aktiviteter uden for regionen eller aktiviteter uden for det marked, hvor ABOen er registreret: ABOer, som, direkte eller indirekte, udøver aktiviteter relateret til Amways forretning i en jurisdiktion uden for regionen, skal gøre dette på en måde, som overholder indholdet af og hensigten med de for Amway-selskabets gældende love, forskrifter, regler politikker og procedurer i den pågældende jurisdiktion. Med henblik på at opfylde dette krav skal ABOen holde sig informeret om Amway-selskabets love, forskrifter, regler politikker og procedurer i den pågældende jurisdiktion. Undladelse heraf vil medføre misligholdelse af ABO-aftalen i alle de jurisdiktioner, hvor ABOen har indgået en aftale med Amway. I et sådant tilfælde kan Amway handle og sanktionere som beskrevet i afsnit 11 af Amways forretningspolitikker og Skandinaviske regelsæt nummer 1-5, regelsæt nummer 5.
2. ABOen må ikke udføre ABO-aktiviteter på markeder, Amway ikke har åbnet (se også 'Nultolerancepolitik' vedr. uautoriseret distribution eller ABO-aktivitet på uåbnede markeder på [www.amway.dk](http://www.amway.dk)). Amway definerer 'ABO-aktivitet' som enhver aktivitet, der har til formål at markedsføre eller opbygge Amway-forretningen, som er defineret i 'Afsnit 6' og Skandinaviske regelsæt nummer 1.

## AFSNIT 4: GENERELLE FORPLIGTELSE FOR ABOER

En ABO skal til enhver tid opføre sig på en professionel, høflig og hensynsfuld måde og drive sin Amway-forretning på en økonomisk forsvarlig og forretningsmæssig måde. ABOen må på intet tidspunkt benytte sig af pågående salgsmetoder, vildledende eller misvisende salgs- eller marketingmetoder.

**4.1 Kontraktsvirkninger:** ABOer skal overholde de forpligtelser og krav, der er anført i Amways forretningspolitikker.

**4.1.1** Indberetning af overtrædelser: ABOen skal øjeblikkeligt informere Amway om eventuelle oplysninger om andre ABOers faktiske eller potentielle overtrædelser eller fare for overtrædelse af ABO-aftalen, herunder Amways forretningspolitikker og øvrige Amway regler og politikker.

**4.1.2** Samarbejde i forbindelse med undersøgelser: ABOen skal samarbejde i forbindelse med de undersøgelser, der foretages af Amway af aktiviteter, der kan være en potentiel overtrædelse af ABO-aftalen.

## 4.2 Køb af Amway-produkter

**4.2.1** ABOen må kun købe Amway-produkter og -serviceydelser samt officiel Amway-materiale direkte fra det Amway-marked, hvor han/hun er registreret og er autoriseret til at drive Amway-forretning, for at kunne modtage anerkendelser og belønninger i henhold til Amways salgs- og marketingplan.

**4.2.2** ABOen må ikke sælge Amway-produkter og -serviceydelser til andre ABOer.

## 4.3 Import/eksport/detailbutikker/marketing/reklame/digital kommunikation

**4.3.1** ABOen må ikke foretage eksport eller import eller salg til andre, hvor denne ved, at der sker import eller eksport, af Amway-produkter fra et land, hvor Amway driver virksomhed, til et andet land.

**4.3.1.1** ABOer kan dog medbringe Amway-produkter på tværs af grænserne til personlig brug, med følgende begrænsninger; når de besøger et andet land:

- skal personligt placerer produktbestillingen i landet.
- ingen kurerer, eller speditører m.v. må være involveret.
- ordren kan ikke placeres, som en kundeordre til en oversøiskelevering, hvis ABOen har multimarkedsforretning i landet.
- Produkterne er til ABOen personlige brug, og må ikke videresælges, distribueres eller bortgives under nogen omstændigheder.
- Det bestilte produkter må ikke være tilgængelige i ABOs hjemland.
- Varige forbrugsgoder (fx vandbehandlingssystemer, luftrensningssystemer m.v.), må ikke transporteres fra et land til et andet, under nogen omstændigheder.
- ABO-bestillingen skal være på en rimelig produktmængde: under DKK 2.2250 om året.
- Personligt brug kan ikke anvendes mere end én gang om året, eller som en forretningsbygningstrategi.

**4.3.1.2** Denne begrænsning i 4.3.1 og 4.3.1.1 skal dog ikke gælde for import/eksport af Amway-produkter inden for Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde (EØS) plus Schweiz.

**4.3.1.3.** ABOer er under alle omstændigheder alene ansvarlige for at overholde lokale regler og retslige/lovmæssige krav på det specifikke marked, hvis de sælger Amway-produkter, som ikke er registreret til samme marked af Amway.

**4.3.2** ABOen må ikke udstille eller sælge produkter via etablerede detailforretninger, skoler, udstillinger, militære udsalg eller andre lignende foretagende ud over ABOens personlige hjem.

**4.3.3** Uanset indholdet i punkt 4.3.2 kan ABOer, såfremt betingelserne opfyldes og tilladelse fra Amway er indhentet, fremvise og sælge Amway-produkter, inkl. XS Power Drink™. Amway forbeholder sig ret til at ændre denne politik i overensstemmelse med punkt 1.3 i Amways forretningspolitik.

Den her beskrevne mulighed for fremvisning og salg af Amway-produkter på udvalgte steder kan udelukkende benyttes af ABOer.

**4.3.3.1** Fastforretningssted og begivenheder Amway-produkter (med undtagelse af XS Power Drink): Faste forretningssteder, der tilbyder en bestemt tjeneste, som f.eks. frisører, kosmetologer og fitnesscentre; og/eller etablerede salgssteder, der tilbyder forskellige produkter (hvor Amway-produkter kan fungere som supplement), som f.eks. køkkenudstyr (hvor iCook kan være et supplement) og fitnessudstyr (hvor NUTRIWAY, XS SPORTS NUTRITION™ kan være et supplement) samt midlertidige forretningssteder, som f.eks. messer, udstillinger, idrætsbegivenheder etc.

**Fastforretningssteder:** En fuldstændig udfyldt og underskrevet ansøgningsformular (kan downloades [www.amway.dk](http://www.amway.dk). skal sammen med eventuelle andre påkrævede oplysninger sendes til Amway Danmark minimum 14 dage (for Amway produkter), eller 7 dage (for XS Power Drink™) inden den ønskede startdato for initiativet.

**4.3.3.2** Midlertidige begivenheder registreres af Amway Danmark. Amway forbeholder sig ret til i sidste instans at afgøre hvilke midlertidige begivenheder, messer og steder, der er egnede. En fuldstændig udfyldt og underskrevet **registreringsformular** (kan downloades fra [www.amway.dk](http://www.amway.dk)), skal sammen med eventuelle andre påkrævede oplysninger sendes til Amway Danmark minimum 14 dage (for Amway produkter), eller 7 dage (for XS Power Drink™) inden den ønskede startdato for initiativet. Amway kan til enhver tid opsige eller tilbagekalde en registrering og/ eller godkendelse.

Godkendelser til salg fra fasteforretningssteder er gældende 1 år fra godkendelsesdatoen (gælder også XS Power drink™).

**Ansvar:** ABOen skal rette sig efter enhver gældende lov, regel eller regulering samt Amways forretningspolitikker. Personoplysninger vedrørende kunder og nye potentielle ABOer skal behandles i overensstemmelse med Amways persondatapolitik.

**Godkendelse:** Amway kan afstå fra at indgå en aftale med ansøgeren. Aftalen træder i kraft på det tidspunkt, hvor denne registreres og/ eller



godkendes af Amway, forudsat at ansøgeren lever op til samtlige forudsætninger, og Amway accepterer ansøgningen. **Amway kan til enhver tid opsige eller tilbagekalde en registrering og/ eller godkendelse af denne aftale.**

**Markedsføring og promotion:** ABOen må kun benytte markedsføringsmateriale (reklamer, postere, brochurer, foldere, pjecer etc.), der er produceret og distribueret af Amway, eller materiale distribueret gennem XS Partner Store, XS Merchandising Shop (til brug i Danmark). For yderligere oplysninger henvises der til Fremvisning og salg af Amway-produkter-ansøgningen som kan findes på [www.amway.dk](http://www.amway.dk)

**4.3.4 Digital kommunikation:** Amways forretningspolitikker, politikker og standarder gælder for ABOer. Digital kommunikation om Amway, Amways forretningsmulighed, Amway-produkter og tjenesteydelser (direkte eller indirekte), eller når digital Kommunikation udgør FSM. Da det digitale rum er unikt, har Amway etableret de digitale kommunikationsstandarder, for at sikre ABO digital kommunikation er i overensstemmelse med Amways forretningspolitikker, politikker og standarder.

**4.3.5 Reklame:** ABO må kun reklamere til salg med Amways udtrykkelige, skriftlige godkendelse.

**4.3.6** ABOen må ikke benytte events eller medier, der støttes af Amway, til at sælge, markedsføre eller tjene på salg eller markedsføring af produkter eller serviceydelser, der ikke tilhører Amway. Dette gælder også events eller medier, der er målrettet til eller arrangeres til fordel for ABOer eller potentielle ABOer.

**4.4. Vildledning:** ABOer må ikke foretage handlinger, fremsætte udtalelser eller undlade at fremsætte udtalelser i forbindelse med en Amway-forretning og Amways forretningsmulighed, der i henhold til den pågældende kontekst og de pågældende omstændigheder ikke er sandfærdige, nøjagtige og passende. Udtalelser om Amways produkter må kun gengives ordret fra officiel Amway-litteratur og officielle Amway-hjemmesider, der er beregnet og godkendt til brug på det respektive marked.

ABOen må derfor ikke:

**4.4.1** Fremsætte overdrevne påstande, der ikke er underbygget, og/eller udtalelser om Amways produkter og serviceydelser, der ikke er trykt i officiel Amway-litteratur. Dette omfatter, men er ikke nødvendigvis begrænset til: Medicinske og/eller helbredsmæssige påstande/udtalelser samt udtalelser om Amway-produkter, fremsat af læger og/eller anden tredje person eller enhed.

**4.4.2** Tilbyde at sælge Amway-produkter, der ikke er korrekte med hensyn til priser (vel vidende at ABOer

har ret til at fastsætte deres egne priser), kvalitet, standarder, klasser, indhold, stil eller model, oprindelsessted eller tilgængelighed.

**4.4.3** Anføre, at Amway-produkter og -serviceydelser eller produkter, der forhandles af Amway, indeholder egenskaber, hvad angår udbytte, tilbehør, brug eller fordele, der ikke er korrekte eller fremkomme med ikke holdbare, eller overdrevne påstande omkring Amway-produkter.

**4.4.4** På nogen måde handle for eller præsentere Amway eller de produkter, Amway forhandler og/ eller distribuerer på en bedragerisk eller vildledende måde eller markedsføre produkter der ikke bliver distribueret og/eller forhandlet af Amway, som værende produkter der bliver distribueret og/eller forhandlet af Amway.

**4.5** ABOen må ikke ompakke eller ometikettere Amway produkter.

**4.6 Skriftlig salgskvittering:** ABOen skal på det tidspunkt, hvor et Amway-produkt eller en Amway-serviceydelse sælges, levere en skriftlig og dateret ordre eller kvittering til kunden, der:

- beskriver de produkter, der er blevet solgt
- anfører prisen (inkl. moms)
- opgiver navn, adresse og telefonnummer på den ABO, der sælger
- er vedlagt Amways 100 % kundetilfredshedsgaranti og
- oplyser yderligere om nationale lovmæssige rettigheder som fx: fortrydelsesretten og fortrydelsesfristen (ved aftaler, om køb af varer, indgået uden for fast forretningssted)

**4.7 Amways 100 % kundetilfredshedsgaranti:** ABOen skal administrere Amways 100 % kundetilfredshedsgaranti i henhold til dette afsnit og de oplysninger, der er anført herom i officiel Amway-litteratur.

**4.8 Overholdelse af gældende love, forordninger og regelsæt:** Alle ABOer er i kraft af deres ABO-aftale forpligtet til at drive deres forretning i overensstemmelse med gældende lovmæssige og skattemæssige krav.

ABOen skal til enhver tid opføre sig på en professionel, høflig og hensynsfuld måde.

**Uetisk forretningsførelse er forbudt, herunder fx:**

- Deltagelse i aktiviteter, der strider mod lokale love og regulativer.
- Deltagelse i bevidst vildledende eller ulovlige handelsaktiviteter i forhold til lokale love og regulativer.
- Deltagelse i ulovlig forretningsmæssig virksomhed eller erhvervs-mæssige aktiviteter.

#### 4.9–4.11 Reserveret

**4.12 ABO-forhold:** ABOen må ikke hævde, antyde eller handle på en sådan måde, at det må formodes, at ABOen er ansat af eller på anden vis ikke er en selvstændig kontraktspart, der driver forretning i henhold til en aftale med Amway.

**4.13 Franchiseforretninger og områder:** Der findes ingen eksklusive franchiseforretninger eller områder i medfør af Amways salgs- og marketingplan.

**4.14. Salgsaktiviteter, der ikke er Amway-salgsaktiviteter:** Hvis ABOer deltager i forretningsmæssige aktiviteter, relateret til ikke-Amway produkter og tjenesteydelser eller ikke-Amway godkendt FSM skal følgende være opfyldt:

**4.14.1** Det er ikke tilladt for ABOer, der personligt sælger andre produkter end Amway-produkter eller serviceydelser (fx skattemæssige ydelser, forsikringer, investeringer osv.), at tilskynde andre ABOer, som den pågældende ikke personligt sponsorerer, til at sælge disse produkter eller serviceydelser eller tilbyde at sælge disse produkter eller serviceydelser til andre ABOer, medmindre disse er personligt sponsoreret af den pågældende.

At tilskynde betyder at overtale (eller forsøge at overtale) andre ABOer til at sælge produkter eller serviceydelser, hvad enten dette sker for at opnå en indtægt eller af andre årsager.

For ABOer hvis nuværende eller tidligere kvalifikation er Platinum eller derover, er punkt 5.4.7 i Amways Forretningspolitikker desuden gældende.

**4.14.2** Det er ikke tilladt for ABOer at sælge, markedsføre eller tjene på salg eller markedsføring af FSM, medmindre dette sker i henhold til de politikker eller procedurer, der er anført af Amway og beskrevet i afsnit 7 i Amways forretningspolitikker og andre Amway-politikker, specielt den europæiske FSM-politik.

**4.14.3** ABOer må ikke udnytte deres viden om eller forbindelse til andre ABOer, som de ikke personligt sponsorerer, herunder den viden, de har opnået fra eller i forbindelse med deres individuelle sponsorlinjer, til at markedsføre og udvide andre forretningsforetagender.

ABOer, der regelmæssigt beskæftiger sig med at drive forretning, der involverer kunder, (fx bilværksteder, detailforretninger, barber- eller skønhedssaloner, advokater, læger, tandlæger eller revisorer), kan betjene klienter eller kunder, der er ABOer, og som har henvendt sig til dem. ABOen må ikke aktivt henvende sig til kundekredsen hos andre ABOer, der ikke er personligt sponsoreret af den pågældende.

Alle ABOer skal holde deres ABO-forretning 100 % adskilt fra eventuelle andre personlige og/eller faglige (forretningsmæssige) interesser.

**4.14.4** For digital kommunikation gælder yderligere regler med hensyn til "blandet digitalt ejendom", som kombinerer flere personlige interesser eller forretninger i en ABOs personlige digitale ejendom. ABOen må blande og udnytte deres Amway-forretning med deres andre sociale fællesskaber og forretninger. I den samme blandede digitale ejendom, kan ABOen udnytte sit Amway fællesskab (community), fremme og sælge ikke-Amway-produkter, og prospektere/hverve kontakter skabt via Amway fællesskabet (community), forudsat ABOen har aldrig være kvalificeret på Diamant-niveau eller højere (se også de digitale kommunikationsstandarder på [www.amway.dk](http://www.amway.dk)).

**4.15 Fremgangsmåder/aktiviteter der er ødelæggende for driften af Amway- forretningen, Amways salgs- og marketingplan samt sponsorlinjernes integritet, er bl.a.:**

1. Indgriben i andre ABOers legitime forretningsaktiviteter.
2. At forlede ABOer til at skifte sponsor eller sponsorlinje.

#### 4.16 Reserveret

**4.17.1 Insolvens/konkursbegæring:** En ABO skal underrette Amway når der indledes eller har været indledt insolvens/ konkursbegæring, og hvis der udpeges en bobestyrer eller lignende person til at administrere ABOens aktiver, eller hvis Amway-forretningens aktiver bliver beslaglagt ved retskendelse eller regeringsindgreb, eller hvis der foretages forgæves fagedforretning i henhold til den lokale insolvens- og konkurslovgivning.

ABOen erklærer sig indforstået med, at:

**4.17.2** Amway kan forhandle med kuratoren i betalingsstandsning-/ insolvens-/ konkurs sagen eller den ansvarlige embedsmand angående salg af produkter, der tilhører Amway, og som er i ABOens besiddelse.

**4.17.1.4** Såfremt der som følge af en betalingsstandsning/insolvens/konkurs eller lignende forhold foretages et forsøg på at sælge eller overdrage ABOens andel i ABO-aftalen, skal salget eller overdragelsen ske i henhold til gældende lovgivning og Skandinaviske regelsæt nummer 2 og derudover som godkendt af Amway, der efter eget skøn kan afvise et sådant salg, en sådan overdragelse eller anden overførsel.

**4.18. Salg til slutkøbere:** Amway udbetaler bonusser på baggrund af salg af Amway-produkter og -serviceydelser til slutkøberne.

#### 4.19–4.22 Reserveret

**4.23 Spam:** Af juridiske årsager (uopfordret henvendelse er ikke tilladt i Danmark) må ABOen kun udsende, formidle eller på anden vis kommunikere elektronisk (fx pr. fax, e-mail, SMS) til personer med deres forudgående udtrykkelige skriftlige samtykke (dette inkluderer, men er ikke begrænset til, at sende e-mail via nyhedsgrupper, indkøbte maillister, 'sikre lister' eller andre lister med enkeltpersoner eller enheder.)

**4.24 Fundraising:** ABOen må bruge Amway-produkter i forbindelse med pengeindsamlinger/ velgørenhed, mod forudgående skriftlig godkendelse fra Amway. Dette inkluderer, men er ikke begrænset til anmodning/ opfordring om køb af Amway produkter eller tjenesteydelser, herunder en af ABO fremsat erklæring; (indeholdende oplysning om), at hele eller en del af overskuddet (i forbindelse med salget), går til en specifik godkendt/lovlig velgørenhed, organisation.

**4.25 Manipulation af Amways salgs- og marketingplan:** Det er ikke tilladt for ABOer at manipulere Amways salgs- og marketingplan eller anerkendelsesvolumen på en hvilken som helst måde, der resulterer i uretmæssig udbetaling af bonusser eller andre belønninger og anerkendelser, der ikke er optjent i henhold til de vilkår, der er anført i Amways salgs- og marketingplan eller anden officiel Amway-litteratur. Denne regel gælder desuden Amways holdning til forretningsstrukturering (stacking) som defineret i den specifikke politik herom (findes på [www.amway.dk](http://www.amway.dk)).

**4.26 Opdatering af personlige/forretningsmæssige oplysninger:** Alle ABOer har pligt til at informere om opdatering af eller ændring i deres personlige oplysninger (fx navn, adresse og telefonnummer osv.) eller i deres forretningsmæssige oplysninger (fx ny partner/sletning af partner, ændring i forretningsstatus osv.) til Amway.

**4.27 Privatliv og fortrolighed:** Alle ABOer skal overholde Amways personoplysningspolitik (findes på [www.amway.dk](http://www.amway.dk)) og gældende love og regler om databeskyttelse, som defineret i Amways Forretningspolitikker.

**4.28 Risiko for omdømme:** ABOer må ikke beskæftige sig med aktiviteter, der er ødelæggende/underminerer eller i negativ grad påvirker Amways omdømme, virksomheden Amway, Amways forretningsmulighed og Amways produkter og serviceydelser samt andre ABOer.

#### 4.29 Reserveret

**4.30 ABOers salg af produkter:** Amway-bestilt i henhold nærværende ABO-aftale kun demonstreres og/eller sælges af ABOer.

**4.31 ABOers præsentation af forretningsmuligheden:** Amways forretningsmulighed må kun præsenteres for potentielle ABOer af en ABO. Kun ABOer kan sponsere nye ABOer.

**4.32 International sponsoring:** Når en ABO starter en anden forretning på et andet marked end det marked, hvor den pågældendes oprindelige forretning er, skal den anden forretning sponseres internationalt af den oprindelige forretning.

## AFSNIT 5: SPONSORENS ANDRE FORPLIGTELSE

### 5.1 Upline indgriben

Hvert ABO er ansvarlig for, at opbygge sin egen Amway-forretning. Amway anerkender, at ordentlig støtte, træning og motivation fra uplinen, også er vigtige, for den fortsatte vækst af Amway-forretninger i gruppen. Dog skal uplinens aktiviteter aldrig underminere selvstændigheden, den personlige indsats af hver Amway-forretningsindehaver, eller udgøre en upassende indgriben i forholdet mellem Amway, og hver enkelt ABO.

Derudover forhindrer afsnit 5, yderligere overdreven eller upassende upline indgriben, som også kan udgøre manipulation af Amways salgs og marketingplan (jfr. punkt 4.25).

For eksempel kan følgende aktiviteter betragtes, som upassende upline indgriben (listen er ikke udtømmende):

- At prospecte og/ eller registrere prospects for en downline i dennes forretningsgruppe, uden dennes viden og involvering i sponsoreringsaktiviteten, eller at bygge en forretningsgruppe til en downline, uden dennes viden og aktiv involvering
- Regelmæssigt at yde støtte, til kunder af en downline på dennes vegne
- Regelmæssigt at placere ordrer for en downline, uden dennes viden og accept
- Regelmæssigt at dele personligfølsomme data (som fx, adresse e-mailadresse, bankkontooplysninger m.v.); generelt bør kun egne personligfølsomme data bruges i Amway-forretningen.

Amway forbeholder sig ret til, at evaluere karakteren og hyppigheden af uplines indgriben, for at afgøre, om det udgør indgriben der strider imod Amway forretningspolitikker.

## 5.2 Reserveret

### 5.3 Sponsorens generelle opgaver og forpligtelser:

**5.3.1** Forsyne den sponserede ABO med et komplet sæt officiel Amway-litteratur til brug for nysponserede ABOer.

#### 5.3.2 Reserveret

**5.3.3** Sørge for træning og motivering af den sponserede ABO/i henhold til Amways forretningspolitikker, politikker og standarder eller samarbejde med upline-Platinum om at sørge for træning og motivering.

#### 5.3.4–5.3.5 Reserveret

**5.3.6** Amway kræver ikke, at ABOer skal have et bestemt varelager. Bonusser i henhold til Amways salgs- og marketingplan udbetales på baggrund af salg til slutforbrugere. En ABO skal derfor for at være berettiget til udbetaling i henhold til Amways salgs- og marketingplan sælge produkter til slutforbrugere i en mængde, der svarer til det, ABOen køber. Amway forbeholder sig ret til at tilbageholde alle kvalifikationer, anerkendelser og belønninger, hvis det skønnes, at mængden af indkøbte produkter ikke svarer til salget til slutforbrugere.

ABOen skal på Amways foranledning godtgøre over for Amway, at den pågældende overholder denne regel.

**5.3.7** Bevare det selvstændige forhold til de ABOer, den pågældende sponsorerer.

**5.3.8** Gøre sit bedste for at sikre, at personligt sponserede ABOer fuldt ud opfylder og overholder ABO-aftalen, inklusive Amways forretningspolitikker, politikker og standarder og alle gældende love og regler.

#### 5.3.9 Reserveret

**5.3.10** Gøre sit bedste for at opfordre personligt sponserede ABOer til at deltage i officielle Amway-møder/-events.

#### 5.3.11 Reserveret

**5.3.12** Forklare ABOens forpligtelser i henhold til ABO-aftalen, inklusive Amways forretningspolitikker, politikker og standarder, og instruere den sponserede ABO i, hvordan denne driver en Amway-forretning i overensstemmelse med ABO-aftalen, Amways forretningspolitikker, politikker og standarder samt anden officiel Amway litteratur og hjemmesider.

**5.4 Forpligtelser for ABOer på Platinum-niveau eller derover:** For at opnå og bibeholde titlen som Platinum og derover og de privilegier, dette medfører, skal ABOen i første omgang kvalificere sig og derefter genkvalificere sig i de efterfølgende kvalifikationsår (1. september –

31. august). Kriterierne for kvalifikation og genkvalifikation er beskrevet i den officielle Amway-litteratur.

Dette inkluderer pligten til at:

**5.4.1** Støtte og overholde deres kontraktlige forpligtelser, inklusive Amways forretningspolitikker, samt instruere andre ABOer i forretningsgruppen i og opfordre dem til at gøre det samme.

**5.4.2** Træne ABOer i forretningsgruppen

**5.4.3** Opfordre til korrekt udfyldte ABO-aftaler.

**5.4.4** Træne ABOer i forretningsgruppen i at drive en Amway- forretning og i Amways produkter, inklusive Amways 100 % kundetilfredshedsgaranti.

**5.4.5** I tillæg til de i Regel 4.14 beskrevne forskrifter gælder, at når en ABO er, eller har været, godkendt til Platinum-niveau eller højere, skal han/hun informere Amway, før han/hun, direkte eller indirekte, driver forretning eller udfører service af nogen art, som kan anses for at konkurrere med eller være sammenlignelig med Amways forretning, uanset om dette sker på egne vegne eller på vegne af en anden person, som anvender eller udnytter fortrolige oplysninger tilhørende Amway, Amways kunder eller ABO.

## AFSNIT 6: OVERFØRSEL AF EN AMWAY-FORRETNING

I henhold til bestemmelserne i ABO-aftalen kan ABO-aftalen ikke overføres til tredjemand uden forudgående skriftlig tilladelse fra Amway. ABOen må ikke forsøge at overdrage eller overføre ABO-aftalen uden forudgående udtrykkeligt skriftligt samtykke fra Amway.

Skandinaviske regelsæt nummer 1 (vedrørende anmodninger om genaktivering af en ABO-forretning, eller overførsel af en ABO-forretning til en ny sponsorlinje) og Skandinaviske regelsæt nummer 2 (vedrørende overførsel eller overdragelse af en ABO-forretning) beskriver de forhold, hvor Amway kan godkende overførsel af ABO-aftalen til tredjemand, herunder de procedurer, der skal følges for at opnå en sådan godkendelse. Interesserede ABOer kan downloade disse fra [www.amway.dk](http://www.amway.dk)

## AFSNIT 7: TRÆNINGS- OG UDDANNELSESMATERIALE (FSM)

Med forbehold for visse restriktioner og procedurer, der er beskrevet i det europæiske regelsæt vedrørende brug af trænings- og uddannelsesmateriale, FSM, samt de digitale kommunikationsstandarder, som kan findes på [www.amway.dk](http://www.amway.dk) anser Amway det ikke for at være en misligholdelse af ABO-aftalen at fremstille og sælge materiale, der er beregnet til at undervise, assistere og/

eller motivere ABOer i forbindelse med etablering af deres Amway-forretning, såfremt materialet overholder de lokale love og vedtægter, der er gældende for dette område. Formålet med alle de regler og politikker, der udarbejdes af Amway, er at kunne håndtere spørgsmål i forbindelse med overholdelse af Amways forretningspolitikker, politikker og standarder samt sikre integriteten i Amways salgs- og marketingplan, Amways navn, goodwill og omdømme samt drift af andre ABOers forretninger. Interesserede ABOer kan downloade disse fra [www.amway.dk](http://www.amway.dk)

## ■ AFSNIT 8: PRÆSENTATION AF AMWAYS FORRETNINGSMULIGHED OG AMWAYS SALGS- OG MARKETINGPLAN

**8.1 Invitationer og præsentationer:** Når ABOen inviterer en potentiel ABO til at overvære en præsentation af Amways salgs- og marketingplan, må ABOen ikke give et forkert indtryk af eller på anden vis fremstille Amways forretningsmulighed eller invitationen eller præsentationen på en vildledende måde, og ABOen må derfor i særdeleshed ikke:

- 8.1.1** Give indtryk af, at præsentationen eller Amways forretningsmulighed relaterer sig til en beskæftigelsesmulighed.
- 8.1.2** Antyde, at invitationen er til en social begivenhed.
- 8.1.3** Foregive, at invitationen er en 'markedsundersøgelse'.
- 8.1.4** Markedsføre eventen som et 'skatteseminar'.
- 8.1.5** Markedsføre Amways forretningsmulighed som en forretningsforbindelse med andre personer, virksomheder eller organisationer end Amway.
- 8.1.6** Antyde, at Amways produkter og serviceydelser blot er en serie af produkter eller serviceydelser, der forhandles via eller som en del af en mægler-, konsignations- eller mellemleds- virksomhed, der drives af andre personer, virksomheder eller organisationer end Amway, eller
- 8.1.7** Antyde, at Amways forretningsmulighed, ABOerne samt Amways produkter og serviceydelser er en del af andre forretningsmuligheder, eller
- 8.1.8** Undlade at oplyse og/eller bekræfte i forbindelse med en invitation, at præsentationen handler om Amways salgs- og marketingplan og Amways forretningsmulighed, eller
- 8.1.9** Direkte eller indirekte at fremstille Amways forretningsmulighed og ABOens forhold til Amway og dennes Amway-forretning på en vildledende måde eller undlade at informere om oplysninger, som det med rimelighed kan forventes, at den person, der modtager invitationen eller deltager i en præsentation eller event, skal bruge for at kunne

vurdere Amways forretningsmulighed, Amways produkter og serviceydelser, eller

**8.1.10** Hævde, at Amways forretningsmulighed er en passiv investeringsmulighed, en franchise-mulighed eller et tilbud om annuitetsydelse, en fast indtægt eller kapitalandel m.v., eller

**8.1.11** Give udtryk for, at ABOer kan opnå fordele (belønninger) via Amways salgs- og marketingplan fra andre kilder end ved at købe og sælge Amway-produkter og -serviceydelser til slutkøbere (i henhold til Amways salgs- og marketingplan).

### **8.2 Den første kontakt til potentielle ABOer og kunder:**

**8.2.1** Præsentere sig selv med navn

**8.2.2** Fortælle, at han/hun er ABO

**8.2.3** Oplyse fyldestgørende om Amway og ABOens forhold til Amway.

**8.2.4** Anføre formålet med kontakten – dvs. salg af Amway- produkter og -serviceydelser og/eller introduktion af den potentielle ABO til Amways forretningsmulighed.

**8.2.5** Besvare alle spørgsmål, som den potentielle ABO stiller til Amways forretningsmulighed, Amways produkter og serviceydelser, ABOen eller Amway, sandfærdigt og ærligt og på en fuldstændig gennemsigtig måde.

### **8.3 Retningslinjer for sponsering:**

ABOer må ikke foretage sig handlinger, fremsætte udtalelser eller undlade at fremsætte udtalelser i forbindelse med en Amway- forretning eller Amways forretningsmulighed, der i henhold til den pågældende kontekst og de pågældende omstændigheder ikke er sandfærdige og nøjagtige. ABOen må (eksempelvis og ikke begrænset til):

**8.3.1** Kun oplyse nuværende gennemsnitlige tal for indtjening samt salgstal og -procenter og finansielle tal som officielt er offentliggjort af Amway.

**8.3.2** Kun bruge officiel Amway-litteratur eller FSM, der er godkendt af Amway.

**8.3.3** Kun bruge eksempler på indkomst og/eller bonusser, der er baseret på egne ABO-erfaringer og egen Amway-forretning, såfremt de samtidig oplyser om de nuværende gennemsnitstal for avance, indkomst og de salgstal og -procenter, der er offentliggjort af Amway.

**8.3.4** Referere til eksempler på personlig livsstil og bidrag til velgørenhedsformål, såfremt disse fordele rent faktisk stammer fra opbygningen af ABOens Amway-forretning og avance herfra.

**8.3.5** Ikke hævde, at man kan opbygge en succesfuld Amwayforretning som en 'engrosindkøbsklub', hvor produkterne udelukkende kan købes til personligt brug.

**8.3.6** Understrege, at Amway udbetaler bonusser på baggrund af salg af Amway-produkter og -serviceydelser.

**8.3.7** Ikke fremstille skattemæssige fordele som den bedste eller primære årsag til at blive ABO.

**8.3.8** Ikke sige, at Amway-forretningen er en hurtig måde at blive rig på, og hvor det er let at opnå succes uden investering af hverken tid eller energi.

**8.3.9** Ikke give en vildledende fremstilling af forholdet mellem Amway og andre virksomheder, der er tilknyttet Amway

**8.4** ABOen må ikke antyde, at Amways salgs- og marketingplan giver mulighed for at opnå eneret på kundegrundlag eller markeder, eller at ABOen eller andre har bemyndigelse til at tildele sådanne kundegrundlag eller markeder.

**8.5 Ingen købetvang:** ABOen må ikke kræve, at den potentielle ABO skal købe produkter og/eller serviceydelser, med undtagelse af officiel Amway-litteratur til brug for nysponserede ABOer.

## ■ AFSNIT 9: BRUG AF AMWAYS IMMATERIELLE RETTIGHEDER VAREMÆRKER OG COPYRIGHT

I henhold til bestemmelserne i ABO-aftalen er ABOerne indforstået med, at de ikke må deltage i aktiviteter, der kan skade Amways immaterielle rettigheder. ABOen må udelukkende benytte Amways firmanavn, varemærker, servicemærker eller copyright-beskyttet materiale med udtrykkelig forudgående skriftlig tilladelse fra Amway i henhold til Skandinaviske regelsæt nummer 3 (vedrørende brug af Amways firmanavn, varemærker og materialer belagt med ophavsret), som relaterer sig til brug af Amways immaterielle rettigheder eller på anden vis ikke er i overensstemmelse med Amways rettigheder.

## ■ AFSNIT 10: ARV

Amway har indgået aftalen med ABOen som følge af hans/hendes personlige egenskaber. Forholdet mellem Amway udgør derfor en personlig serviceaftale. I tilfælde af en ansøgers bortgang vil Amway-forretningen derfor automatisk overgå til den anden medansøger. Medmindre en sådan overgang ikke strider imod lokal arveret eller måtte være defineret i et testamente. Hvis der ikke er en medansøger, kan en Amway-

forretning både overgå ved testamente eller som arv, forudsat Amway giver sit samtykke til overdragelsen af aftalen til fordel for arvingen eller den udvalgte person. Amway anbefaler, at ABOen konsulterer juridiske eksperter og tager de nødvendige forholdsregler for, at deres Amway-forretning kan testamenteres til deres efterkommere eller overgå til en af dem udvalgt person. Disse arvinger eller udvalgte personer overtager alle testatorens forpligtelser, inklusive al provision og/eller andre betalinger udbetalt i henhold til bestemmelserne i Amways salgs- og marketingsplan og som testatoren ville have været berettiget til. Hvis en ABO dør uden at efterlade et testamente, gælder reglerne vedrørende juridisk succession i forhold til overdragelse af Amway-forretningen.

## ■ AFSNIT 11: KONTRAKTBRUD – PROCEDURER OG TILTAG

Amway har ret til at foretage skridt, der kan omfatte, men ikke nødvendigvis begrænser sig til, obligatorisk instruktion, suspendering, ophævelse eller fjernelse af ABOen fra dennes placering som sponsor. I Skandinaviske regelsæt nummer 5 (håndhævelse af ABO-aftalen og håndtering af klager), findes procedurer for behandling af klager og anden information i forbindelse med ABOers påståede manglende overholdelse af ABO-aftalen.

Bestemmelserne i dette afsnit er en del af Amway Scandinavia regelsæt nummer 5 som kan downloades fra [www.amway.dk](http://www.amway.dk)

De nedenstående Amway-politikker og standarder, der er nævnt i Amways forretningspolitikker, udgør en del af disse regler, som skal overholdes af ABOen. De kan findes på [www.amway.dk](http://www.amway.dk) eller ved henvendelse til din Amway-afdeling:

- Europæisk politik for trænings- og uddannelsesmateriale og kvalitetsstandarder (FSM - politik)
- Global multolerancepolitik angående uautoriseret
- ABO-aktivitet på uåbnede markeder
- Amways holdning til forretningsstrukturering ("stacking")
- Amways personoplysningspolitik
- Internationale sponseringspolitikker
- Digitale kommunikationsstandarder
- Europæisk good standing politik
- Skandinaviske retningslinjer

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.

## Amway Danmark ApS:

Carl Gustavs Gade 3, 1. th.  
DK - 2630 Taastrup

Telefon: (+45) 43 31 04 03  
E-mail: [amway\\_danmark@amway.com](mailto:amway_danmark@amway.com)

[www.amway.dk](http://www.amway.dk)