



## Zasady Budowania Biznesu Międzynarodowego

1 kwietnia 2015 r.  
Amway

**Amway™**

## Zasady budowania biznesu międzynarodowego

Niniejsze Zasady obowiązują od 1 kwietnia 2015 r na wszystkich rynkach europejskich (Austria, Belgia, Bułgaria, Chorwacja, Czechy, Dania, Estonia, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Litwa, Łotwa, Niemcy, Norwegia, Polska, Portugalia, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Szwajcaria, Szwecja, Turcja, Ukraina, Węgry, Wielka Brytania, Włochy), na których Przedsiębiorcy Amway prowadzą biznes w ramach Planu Sprzedaży i Marketingu.

Amway zastrzega sobie prawo do modyfikowania niniejszych Zasad w dowolnym czasie, zgodnie z Zasadami współpracy z Amway punkt 1.3.

Przedsiębiorcy Amway (PA) mogą rozwijać swoją działalność biznesową Amway międzynarodowo poprzez: (I) rekomendację międzynarodową nowych osób; (II) zawarcie własnej umowy na następnym rynku i jednocześnie zarekomendowanie jej międzynarodowo przez siebie z możliwością powtarzania takiego procesu na kolejnych rynkach (Biznes Międzynarodowy).

Przy rekomendowaniu międzynarodowym nowych osób jak i przy budowaniu własnego międzynarodowego biznesu, a także podczas zapraszania do współpracy osób z innych krajów należy przestrzegać obowiązującego prawa i przepisów na danym rynku oraz Zasad współpracy z Amway i Dokumentów szczegółowych Amway jak i zasad sprzedaży, które są, co jakiś czas modyfikowane, włączając w to zasady opisane poniżej.

### I. Rekomendowanie międzynarodowe osoby potencjalnie zainteresowanej

Z rekomendowaniem międzynarodowym mamy do czynienia wtedy, gdy PA, który prowadzi już działalność biznesową Amway (osoba rekomendująca międzynarodowo) przedstawia potencjalnemu partnerowi działalność w Amway, a następnie rekomenduje go na innym rynku (jako partnera rekomendowanego międzynarodowo). Osoba rekomendująca międzynarodowo zapewnia wsparcie partnerowi rekomendowanemu międzynarodowo, do którego zostaje ponadto przydzielona dodatkowa osoba rekomendująca (osoba rekomendująca zastępczo) na rynku lokalnym, na którym partner rekomendowany międzynarodowo zamierza prowadzić działalność biznesową w Amway.

A. Osoba rekomendująca międzynarodowo ma zobowiązania wobec swoich partnerów rekomendowanych międzynarodowo zarówno na początku, jak i w późniejszym czasie.

#### 1. Obowiązki osoby rekomendującej międzynarodowo:

- a. Osobiste poznanie i osobiste wprowadzenie partnera rekomendowanego międzynarodowo w zasady działalności w taki sposób, aby ten partner mógł wskazać osobę rekomendującą międzynarodowo przy rejestracji w Amway.
- b. Ustalenie, w sposób bezpośredni lub za pośrednictwem firmy Amway, osoby rekomendującej zastępczo, która lokalnie zarekomenduje partnera rekomendowanego międzynarodowo.
- c. Regularne utrzymywanie kontaktu z partnerem rekomendowanym międzynarodowo oraz motywowanie go do rozwijania działalności biznesowej w sposób odpowiedni na danym rynku oraz zgodny ze zobowiązaniami wynikającymi z umowy, które lokalny partner ma do wypełnienia w odniesieniu do lokalnej filii Amway.

- d. Utrzymywanie kontaktu z osobą rekomendującą zastępczo i zapewnianie jej wsparcia w związku z tym, że osoba ta zapewnia na lokalnym rynku stałe wsparcie partnerowi rekomendowanemu międzynarodowo.
2. Działania zabronione w przypadku osoby rekomendującej międzynarodowo:
    - a. Ingerowanie w sposób, w jaki osoba rekomendująca zastępczo wspomaga partnera rekomendowanego międzynarodowo i prowadzi jego szkolenie.
    - b. Prowadzenie działalności biznesowej na danym rynku w stopniu przekraczającym zachowania dozwolone według obowiązującego prawa oraz Zasad współpracy Amway.
    - c. Prezentowanie Planu Sprzedaży i Marketingu Amway na danym rynku potencjalnemu partnerowi (jest to zadaniem osoby rekomendującej zastępczo i/lub lokalnego przedstawiciela firmy Amway).
  3. Osoba rekomendująca międzynarodowo powinna wypełniać wszystkie obowiązki osoby rekomendującej międzynarodowo spoza rynku, na którym działalność biznesową prowadzi partner rekomendowany międzynarodowo. Osoba rekomendująca międzynarodowo może odbywać podróże do kraju partnera wyłącznie w granicach dozwolonych przez lokalnie obowiązujące prawo.
- B. Osoba rekomendująca zastępczo ma obowiązek zaprezentować i objaśnić Plan Sprzedaży i Marketingu Amway partnerowi z rekomendacją międzynarodową oraz ponosi ona odpowiedzialność za szkolenia, edukację i motywowanie partnera rekomendowanego międzynarodowo w sposób określony w Zasadach współpracy z Amway, a w szczególności zgodnie z zapisem w części 5 Zasad współpracy z Amway.
- C. Podczas podpisywania formularza umowy przez partnera rekomendowanego międzynarodowo musi on podać na formularzu umowy imię i nazwisko oraz numer umowy osoby, która go zarekomendowała międzynarodowo oraz osoby rekomendującej zastępczo.
1. Gdy potencjalny partner jest wprowadzany w działalność biznesową Amway przez osobę rekomendującą na rynku lokalnym, nie mamy do czynienia z rekomendacją międzynarodową, w związku, z czym na formularzu umowy tego partnera nie należy wskazywać osoby rekomendującej międzynarodowo.
  2. Partner rekomendowany międzynarodowo powinien wskazać PA rekomendującego międzynarodowo wyłącznie wówczas, gdy ta osoba osobiście wprowadziła go w działalność biznesową Amway.
  3. Po przesłaniu dokumentów rejestracyjnych partnera rekomendowanego międzynarodowo i zaakceptowaniu ich przez firmę Amway wszelkie zmiany dotyczące osoby rekomendującej międzynarodowo wskazanej w formularzu umowy można wprowadzać wyłącznie za zgodą firmy Amway.
- D. Przy budowaniu powiązań międzynarodowych osoba rekomendująca międzynarodowo powinna mieć na uwadze, że firma Amway może zgodnie z własnym uznaniem odmówić akceptacji i/lub wypłacenia premii w ramach Planu Sprzedaży i Marketingu Amway w dowolnej Organizacji, którą firma Amway uzna za naruszającą ww. Plan na lokalnym rynku.

## II. Budowa Biznesu Międzynarodowego

Gdy PA rozpocznie drugiego biznesu Amway na innym rynku niż rynek, na którym prowadzi podstawową działalność, drugi biznes musi być zarekomendowany międzynarodowo przez podstawową działalność biznesową. Kolejne biznesy Amway (trzeci, czwarty itd.) również muszą zostać powiązane międzynarodowo z podstawową działalnością biznesową lub z następną działalnością biznesową tego PA. Na niektórych rynkach, na których operuje firma Amway, według lokalnego prawa dozwolone jest posiadanie i prowadzenie przez obcokrajowca biznesu Amway, i traktowany jest, jako biznes międzynarodowy danej osoby, zarejestrowany już na innym rynku Amway. PA musi wówczas zarekomendować międzynarodowo ten międzynarodowy biznes i połączyć go w wyżej opisany sposób.

- A. Aby PA mógł uruchomić międzynarodową działalność biznesową na kolejnym rynku, jego aktualnym poziomem kwalifikacji na dowolnym rynku Amway musi być, co najmniej Poziom Platynowy, a ponadto PA musi zdać test w celu uzyskania certyfikatu na prowadzenie biznesu międzynarodowego.

Odstąpieniem od wymogu posiadania aktualnego statusu Platynowego może być, gdy:

1. PA posiada stałe miejsce zamieszkania poza swoim rynkiem macierzystym, jeśli PA jest w stanie udowodnić stałe zamieszkiwanie oraz jeśli jest uprawniony do założenia i prowadzenia działalności biznesowej Amway na docelowym rynku międzynarodowym. Zamieszkiwanie można udowodnić na przykład po okazaniu kopii paszportu, kopii wizy zezwalającej na pracę, pozwolenia na pracę itp. W celu uzyskania szczegółowych informacji należy kontaktować się z lokalnym biurem Amway.
  2. PA, który w kraju docelowym posiada członka najbliższej rodziny, musi potwierdzić to pisemnie na swoim macierzystym rynku Amway, podając imię i nazwisko tego członka rodziny i stopień pokrewieństwa z nim. Dla potrzeb niniejszej procedury członkami najbliższej rodziny są: rodzice, rodzeństwo, dzieci, małżonek, dziadkowie, wnuki, osoby spokrewnione, adoptowane lub skoligacone poprzez małżeństwo.
- B. W przypadku adopcji tylko adopcyjni rodzice i dziadkowie są zaliczani do tej grupy. Taki PA ma jednak nadal obowiązek zdać test w celu uzyskania certyfikatu na prowadzenie biznesu międzynarodowego.

Część A nie dotyczy PA prowadzących działalność biznesową Amway w Europie, chcących uruchomić biznes międzynarodowy na innym rynku europejskim.

- C. Przy otwieraniu kolejnego biznesu za granicą PA musi podać na formularzu umowy numer i nazwę jednego ze swoich już istniejących biznesów Amway jako podmiot rekomendujący międzynarodowo (Zasady współpracy z Amway pkt 4.32).
- D. Przed otwarciem kolejnego biznesu międzynarodowego, PA zagraniczny musi również zapoznać się z zasadami i regułami obowiązującymi w Amway w danym kraju oraz z lokalnym prawem i przepisami oraz stosować się do nich. W szczególności przedsiębiorcy prowadzący biznes międzynarodowy muszą wypełniać swoje obowiązki, jako osoby rekomendujące na rynku międzynarodowym, muszą budować równowagę pomiędzy poszczególnymi biznesami

międzynarodowymi, w tym również osobiście zapewniać szkolenia i wsparcie partnera z dolnej linii lub, jeśli to niemożliwe, zorganizować odpowiednią opiekę w tym względzie.

- E. W trakcie budowania biznesu międzynarodowego PA ponosi odpowiedzialność za wypełnianie obowiązków wynikających z zasad i reguł obowiązujących w Amway na wszystkich rynkach, na których prowadzi swój międzynarodowy biznes Amway.

### III. Zasady rekomendacji międzynarodowej

Rejestrując się w firmie Amway, PA sami podejmują decyzję, kogo wskazać, jako osobę rekomendującą międzynarodowo i/lub osobę rekomendującą zastępczo, przy czym nie muszą dołączać do tej samej linii rekomendacji na wszystkich rynkach. Jednak rekomendacją międzynarodową PA (podobnie jak osób potencjalnie zainteresowanych) rządzą Zasady współpracy z Amway i niewłaściwe praktyki nakłaniania do współpracy międzynarodowej są i będą korygowane przez firmę Amway.

- A. Gdy PA rekomenduje międzynarodowo nową osobę, którą zna osobiście, lub gdy buduje swój biznes międzynarodowy, może kontaktować się wyłącznie z osobami, które sam zarekomendował. Nakłanianie do rekomendacji międzynarodowej innych współpracujących już PA, zarówno z dolnej linii osobiście zarekomendowanych partnerów, jak i z innych linii rekomendacji, stanowi naruszenie Zasad współpracy z Amway.
- B. Na niektórych rynkach mogą obowiązywać bardziej restrykcyjne zasady współpracy z Amway. Na przykład może się zdarzyć, że PA budujący biznes międzynarodowy nie mogą zachęcać do współpracy *żadnych* PA, również tych, których sami zarekomendowali. Każdy PA jest zobowiązany do skonsultowania się z miejscowym biurem Amway w sprawie lokalnego prawa i Zasad współpracy z Amway.

### IV. Niestosowanie się do zasad

Firma Amway będzie badać wszelkie okoliczności lub skargi sugerujące potencjalne naruszenie niniejszych Zasad w sposób opisany w części 11 i 12 Zasad współpracy z Amway.

Oprócz działań korygujących, które mogą być podjęte na podstawie zapisów z części 12 Zasad współpracy z Amway, firma Amway jest upoważniona do podjęcia następującego działania:

W przypadku, budowania biznesu międzynarodowego w sposób niezgodny z wymogami określonymi powyżej, w części II niniejszych Zasad, taki biznes międzynarodowy może zostać rozwiązany przez firmę Amway z mocą wsteczną.