



Amway



**ZASADY WSPÓŁPRACY
Z AMWAY, DOKUMENY
SZCZEGÓŁOWE
I STANDARDY AMWAY**

Spis treści:

SEKCJA 1: WPROWADZENIE	3
SEKCJA 2: SŁOWNICZEK TERMINÓW	4
SEKCJA 3: UZYSKIWANIE STATUSU PRZEDSIĘBIORCY AMWAY / STAŁEGO KLIENTA PLUS	6
SEKCJA 4: OGÓLNE OBOWIĄZKI OSÓB WSPÓŁPRACUJĄCYCH Z AMWAY	9
SEKCJA 5: DODATKOWE OBOWIĄZKI ORAZ ZOBOWIĄZANIA OSÓB REKOMENDUJĄCYCH	15
SEKCJA 6: UTRZYMANIE LINII REKOMENDACJI	16
SEKCJA 7: BIZNESOWE MATERIAŁY SZKOLENIOWE (BMS)	22
SEKCJA 8: PREZENTACJA MOŻLIWOŚCI BIZNESOWYCH ORAZ PLANU SPRZEDAŻY I MARKETINGU AMWAY	22
SEKCJA 9: UŻYWANIE WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ FIRMY AMWAY - PRAWO AUTORSKIE I DZIEŁA CHRONIONE PRAWEM AUTORSKIM	23
SEKCJA 10: ŚMIERĆ PRZEDSIĘBIORCY AMWAY / STAŁEGO KLIENTA PLUS A KWESTIA DZIEDZICZENIA BIZNESU AMWAY	24
SEKCJA 11: NARUSZENIE UMOWY; PROCEDURY, SKARGI	24
SEKCJA 12: ZGODNOŚĆ	25
SEKCJA 13 NIEDOSTĘPNA NA NASZYM RYNKU	27
SEKCJA 14 NIEDOSTĘPNA NA NASZYM RYNKU	27
SEKCJA 15: STAN UMOWY PA/SKP ROZWIĄZANEJ LUB UMOWY PA/SKP, KTÓREJ TERMIN OBOWIĄZYWANIA NIE ZOSTAŁ PRZEDŁUŻONY	27
SEKCJA 16: INTERNATIONAL REVIEW PANEL	27

ZASADY WSPÓŁPRACY Z AMWAY, DOKUMENY SZCZEGÓŁOWE I STANDARDY AMWAY

SEKCJA 1: WPROWADZENIE

Relacja między firmą Amway a Przedsiębiorcami Amway (PA) / Stałymi Klientami Plus (SKP) ma charakter wiążącej umowy.

1.1 Umowa: Niniejsze Zasady współpracy z Amway zawierają warunki i postanowienia dotyczące prowadzenia biznesu Amway oraz definiują prawa, obowiązki i zobowiązania każdego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus. Zasady zostały opracowane w sposób, którego celem jest jak najlepsza ochrona interesów wszystkich Przedsiębiorców Amway / Stałych Klientów Plus oraz firmy Amway. Wraz z Dokumentami Szczegółowymi, takimi jak: Zasady tworzenia witryn internetowych dla PA obowiązujące w Europie, Zasady Zero Tolerancji dla działalności na rynkach nieotwartych, Europejskie zasady tworzenia Biznesowych Materiałów Szkoleniowych, Niedozwolone formy budowania biznesu w Amway, Zasady ochrony danych osobowych, niniejsze Zasady współpracy z Amway stanowią integralną część umowy PA/SKP i są włączone do umowy PA/SKP na mocy wyraźnego odwołania w załączniku, który jest podpisywany i przedkładany firmie Amway przez osoby ubiegające się o status Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus.

Wszyscy Przedsiębiorcy Amway / Stali Klienci Plus na mocy postanowień i warunków umowy PA/SKP są zobowiązani do działania w dobrej wierze oraz rzetelnego obchodzenia się ze sprawami prowadzonego przez siebie biznesu.

1.2.1 Przedmiot umowy Przedsiębiorcy Amway: Na mocy umowy z Amway Przedsiębiorca Amway ma prawo dokonywania zakupu produktów i usług firmy Amway, a następnie ich odsprzedawania, jak również możliwość rekomendowania innych osób jako Przedsiębiorców Amway / Stałych Klientów Plus. W czasie obowiązywania umowy utrzymuje swoją pozycję w linii rekomendacji, ma prawo czerpać korzyści wynikające z rozwijania linii rekomendacji, a także możliwość zdobywania premii i innych form wynagradzania zgodnie z Planem Sprzedaży i Marketingu Amway oraz jest uprawniony do zdobywania kwalifikacji, nagród oraz wyróżnień, które są zależne od stosowania się do warunków i postanowień umowy PA, w tym Zasad współpracy z Amway, Dokumentów Szczegółowych i Standardów Amway.

1.2.2 Przedmiot umowy Stałego Klienta Plus: Na mocy umowy z Amway Stały Klient Plus może rekomendować inne osoby jako Przedsiębiorców Amway / Stałych Klientów Plus oraz dokonywać zakupu produktów Amway na użytek własny. Podczas obowiązywania umowy SKP ma prawo do miejsca w Linii Rekomendacji. Ma również prawo do czerpania korzyści z rozwijania Linii Rekomendacji. Stały Klient Plus może uczestniczyć w programie upustów, jednak nie wolno mu odsprzedawać produktów ani usług Amway.

1.3 Nie dostępna na naszym rynku.

1.4 Zasada rozdzielnosci: Jeżeli któraś z obecnych zasad Amway lub część zasady zostanie unieważniona przez sąd lub inny organ to nie ma to wpływu na ważność pozostałych Zasad współpracy z Amway, Dokumentów Szczegółowych i Standardów Amway.

1.5 Żadna z zasad zdefiniowanych w niniejszym dokumencie nie będzie naruszać uprawnień Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus do zgodnych z prawem zabezpieczeń, których Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus nie może się zrzec.

Prosimy pamiętać:

Skonsolidowana Linia Rekomendacji (SLR) jest traktowana jako jeden rynek w odniesieniu do poniższych zasad współpracy :

Zasada 3.2 (Biznes Amway dwojga małżonków)

Zasada 3.3 (Wymagania dla osób ubiegających się o status PA/SKP)

Zasada 6.4 (Ponowne zawarcie umowy w nowej linii rekomendacji)

Zasada 6.6 (Sprzedaż biznesu Amway)

Zasada 6.7 (Łączenie biznesów Amway oraz inne sposoby przenoszenia związanych z nim praw)

Zasada 6.8 (Zasada pojedynczego biznesu Amway).

SEKCJA 2: SŁOWNICZEK TERMINÓW

Amway: Filia Amway kraju, w którym PA/SKP buduje swój biznes: Amway Polska Sp. z o.o. lub wszystkie albo niektóre z globalnych oddziałów Amway, w zależności od kontekstu.

Amway Corporation: Amway Corp. z siedzibą przy 7575 East Fulton Street, Ada, Michigan, 49355, USA lub

jakikolwiek podmiot pośrednio lub bezpośrednio powiązany lub zależny od Amway Corp. zależnie od okoliczności.

Biznes Amway: Określany jest przez umowę PA/SKP z Amway oraz poprzez jej numer.

Dolna linia rekomendacji (Grupa): Wszyscy Przedsiębiorcy Amway / Stali Klienci Plus osobiście rekomendowani przez Przedsiębiorców Amway / Stałych Klientów Plus, jak również Przedsiębiorcy Amway / Stali Klienci Plus rekomendowani przez tych Przedsiębiorców Amway / Stałych Klientów Plus itd.

Drugi biznes: Biznes Amway osoby, która jest rekomendowana międzynarodowo przez swój biznes Amway na innym rynku Amway lub przez kolejny biznes w tym samym kraju.

Dzień Kalendarzowy: należy rozumieć, jako każdy dzień tygodnia w tym soboty, niedziele jak również dni (w tym też ustawowo) wolne od pracy.

Komunikacja cyfrowa w rozumieniu niniejszych Zasad oznacza transmisje elektroniczne (generalnie przez komputer lub urządzenie mobilne) danych tekstowych, obrazów, wideo, głosu i innych informacji. Komunikacja cyfrowa obejmuje między innymi wiadomości e-mail oraz wszelkie posty lub publikacje, które Przedsiębiorca Amway/ Stały Klient Plus udostępnia w przestrzeni cyfrowej, w tym filmy, posty na blogach, aplikacje mobilne, reklamy, fora, strony internetowe oraz za pośrednictwem dowolnej platformy społecznościowej lub platformy komunikacyjnej, np. Facebook, YouTube, Instagram, Twitter, WeChat, VK, Line, WhatsApp i Snapchat.

Europejski Obszar Gospodarczy (EOG) (wymieniony w Zasadach współpracy z Amway): obejmuje następujące Państwa: Austria, Belgia, Bułgaria, Chorwacja, Cypr, Czechy, Dania, Estonia, Finlandia, Francja, Niemcy, Grecja, Węgry, Islandia, Irlandia, Włochy, Łotwa, Liechtenstein, Litwa, Luksemburg, Malta, Holandia, Norwegia, Polska, Portugalia, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Hiszpania, Szwecja, Wielka Brytania oraz w tym przypadku także Szwajcaria.

Formularz umowy współpracy z Amway: Formularz podpisywany przez potencjalnego Przedsiębiorcę Amway / Stałego Klienta Plus, a następnie składany w lokalnej siedzibie firmy Amway w celu podpisania umowy o współpracy z Amway. Umowa ta jest zawierana po zaakceptowaniu aplikacji potencjalnego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus przez firmę Amway.

Grupa: Wszyscy osobiście rekomendowani Przedsiębiorcy Amway / Stali Klienci Plus, jak również wszyscy Przedsiębiorcy Amway / Stali Klienci Plus z dolnej linii rekomendacji tego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus, począwszy od tej osoby.

Grupa biznesowa: Wszyscy Przedsiębiorcy Amway / Stali Klienci Plus rekomendowani „w dół” przez danego Przedsiębiorcę Amway / Stałego Klienta Plus, ale z wyłączeniem każdego Platynowego Przedsiębiorcy Amway z dolnej linii rekomendacji oraz z wyłączeniem Przedsiębiorców Amway / Stałych Klientów Plus rekomendowanych przez takiego Platynowego Przedsiębiorcę Amway.

Grupa kwalifikowana: Grupa, w której przynajmniej jeden z rekomendowanych Przedsiębiorców Amway osiągnął poziom maksymalnej premii za osiągnięcia.

Informacje dotyczące linii rekomendacji: obejmują wszystkie informacje związane z całością lub częścią linii rekomendacji, w tym między innymi numery umów PA oraz inne dane identyfikacyjne PA, dane kontaktowe PA, dane dotyczące działań biznesowych PA oraz wszystkie informacje wygenerowane z powyższych lub od nich pochodne w formie przeszłej, obecnej i przyszłej.

Klient finalny: Osoba, której Przedsiębiorca Amway sprzedaje produkty Amway, z wyłączeniem innych Przedsiębiorców Amway, Stałych Klientów Plus lub ich małżonków.

Kwalifikacja, zakwalifikowany, kwalifikować się: Osiągnięcie celów określonych w kryteriach w celu otrzymania premii za osiągnięcia i wyróżnień zgodnych z Planem Sprzedaży i Marketingu Amway.

Lider grupy: Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus, który kwalifikuje się na poziomie 21% premii za osiągnięcia lub ma w swojej grupie osobę, która osiągnęła poziom 21% premii za osiągnięcia.

Linia rekomendacji: Wszyscy Przedsiębiorcy Amway / Stali Klienci Plus w porządku rosnącym, zaczynając od dowolnego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus, który jest osobą rekomendującą Przedsiębiorcę Amway / Stałego Klienta Plus, osobą rekomendującą osobę rekomendującą itd., aż do firmy Amway.

Małżeństwo: przyjmuje się odpowiednik zarejestrowanego związku partnerskiego (lub inny podobny termin zgodnie z prawem krajowym), natomiast "osoba pozostająca w związku" oraz "małżonek/ małżonka" oznaczają osobę pozostającą

w zarejestrowanym związku partnerskim (lub inny podobny termin zgodnie z prawem krajowym).

Biznesowe Materiały Szkoleniowe (BSM): zgodnie z Zasadami współpracy z Amway, Dokumentami Szczegółowymi i Standardami oznacza wszystkie produkty i usługi (w tym między innymi pomoce biznesowe, książki, czasopisma, tablice typu flipchart i inne materiały reklamowe drukowane, audio, wideo lub cyfrowe, takie jak strony internetowe, literatura online, aplikacje na urządzenia mobilne i inne urządzenia, rajdy, spotkania i wydarzenia oraz seminaria edukacyjne i inne rodzaje materiałów i usług), które są

- (a) zaprojektowane w celu pozyskiwania i / lub edukowania osób potencjalnie zainteresowanych, klientów lub potencjalnych klientów produktów lub usług Amway, lub do wspierania, szkolenia, motywowania i / lub kształcenia PA / SKP, lub
- (b) zawierają lub używają jednego lub więcej Znaków towarowych lub Dziel Chronionych prawem autorskim Amway, lub
- (c) są w inny sposób oferowane z wyraźnym lub domniemanym poczuciem przynależności, połączenia lub powiązania z Amway.

Międzynarodowa premia: Miesięczna premia wypłacana osobie rekomendującej za rekomendowanie kwalifikowanego Przedsiębiorcy Amway na innym rynku, w sposób opisany w Planie Sprzedaży i Marketingu Amway.

Możliwości biznesowe Amway: Produkty, działania marketingowe, system wsparcia i wynagrodzeń oferowany przez firmę Amway zgodnie z umową PA/SKP.

Obrót kwalifikowany: Suma wszystkich obrotów z grup niekwalifikowanych.

Oddział/Filia: Oddział firmy Amway, który oferuje możliwości biznesowe Amway na danym rynku.

Oficjalna literatura Amway: Magazyny informacyjne, broszury, ulotki na temat produktów, etykiety produktów oraz inne materiały drukowane lub audiowizualne, które są produkowane przez firmę Amway lub dla firmy Amway i które PA mogą nabyć od firmy Amway.

Oficjalna strona internetowa Amway oraz serwisy społecznościowe: Każda strona internetowa hostowana i administrowana przez firmę Amway lub strona, na której znajdują się treści umieszczone przez Amway, będące własnością Amway, informujące o Amway, możliwościach biznesowych oferowanych przez Amway lub produktach i usługach Amway, np. www.amway.pl, www.amway.com, www.nutrilite.com, www.artisty.com lub oficjalne strony mediów społecznościowych Amway.

Osoba potencjalnie zainteresowana: Osoba potencjalnie zainteresowana podjęciem współpracy jako Przedsiębiorca Amway lub Stały Klient Plus.

Osoba rekomendująca: Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus, który wprowadza nową osobę do biznesu Amway; umowa rekomendowanej osoby musi zostać zaakceptowana przez Amway. Nowy Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus otrzyma wsparcie od rekomendującego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus. Relacja tego typu może przyjąć jedną z trzech poniższych form:

- rekomendacja osobista: Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus przedstawia potencjalnemu Przedsiębiorcy Amway / Stałemu Klientowi Plus możliwości biznesowe Amway;
- rekomendacja międzynarodowa: Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus zostaje zapoznany z możliwościami biznesowymi Amway przez osobę z innego rynku Amway rekomendującą międzynarodowo;
- rekomendacja zastępcza: Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus z danego rynku zostaje wyznaczony do zapewnienia szkoleń dla Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klient Plus rekomendowanego międzynarodowo.

Osobiście rekomendowany Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus: Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus, który został osobiście zarekomendowany do prowadzenia biznesu Amway przez innego Przedsiębiorcę Amway / Stałego Klienta Plus (pierwsza linia rekomendacji).

Plan Sprzedaży i Marketingu Amway: System wykorzystywany do obliczania premii, upustów oraz przyznawania wyróżnień Przedsiębiorcom Amway / Stałych Klientów Plus opisany w oficjalnej literaturze Amway.

Platynowy Przedsiębiorca Amway: Przedsiębiorca Amway, który zgodnie z wymogami Planu Sprzedaży i Marketingu Amway osiągnął poziom Platyny w systemie wyróżnień.

Polityka biznesowa Amway: Zasady oraz sposoby postępowania prezentowane w oficjalnej literaturze Amway, w szczególności w Zasadach współpracy z Amway oraz innych zasadach wprowadzanych przez firmę Amway, które poprzez konkretne odniesienia mogą być włączane do treści umowy PA/SKP.

Premia za osiągnięcia: Kwota naliczana przez firmę Amway dla Przedsiębiorcy Amway – w oparciu o zasady zawarte w Planie Sprzedaży i Marketingu Amway – na

podstawie poziomu sprzedaży produktów Amway przez Przedsiębiorcę Amway i jego grupę.

Premia: Premia miesięczna wypracowana przez Przedsiębiorcę Amway, wyznaczana na podstawie Planu Sprzedaży i Marketingu Amway.

Produkty Amway: Wszystkie produkty oferowane Przedsiębiorcom Amway przez firmę Amway w celach sprzedażowo-marketingowych i na użytek własny.

Przedsiębiorca Amway (PA): Przedsiębiorca Amway współpracujący z firmą Amway. Osoba / jednostka prawna, której umowa została zaakceptowana przez Amway. Przedsiębiorca Amway to osoba prowadząca samodzielną, niezależną działalność biznesową Amway – nie jest przedstawicielem handlowym, agentem, pośrednikiem ani pracownikiem Amway. Kupuje i sprzedaje produkty oraz usługi Amway we własnym imieniu i na własny rachunek. Wobec pewnych Przedsiębiorców Amway można używać takich określeń, jak Platynowy, Szmaragdowy, Diamentowy itd., zgodnie z kwalifikacjami przyznanymi przez Amway, na podstawie warunków wynikających z Planu Sprzedaży i Marketingu Amway oraz innej oficjalnej literatury firmy Amway.

Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus o właściwej postawie: Aby kwalifikować się do świadczeń uznaniowych, takich jak Europejski Program Motywacyjny (GIP), FAA i wyjazdów motywacyjnych, Przedsiębiorcy Amway muszą mieć dobrą reputację tak jak zostało określone w Europejskiej Polityce Dobrej Reputacji.

Rok finansowy: Rok finansowy Amway trwa od 1 września do 31 sierpnia następnego roku.

Stały Klient (SK): Osoba, która podpisała umowę Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus, a następnie zmieniła swój status na SK, co zostało zaakceptowane przez firmę Amway. Zmiana statusu może nastąpić jedynie na wniosek zainteresowanego. W przeciwieństwie do PA/SKP, Stali Klienci nie mogą rekomendować innych osób do biznesu Amway, a produkty mogą nabywać jedynie na własny użytek.

Stały Klient Plus (SKP): Stały Klient Plus jest klientem firmy Amway mającym możliwość dokonywania zakupów na własny użytek i korzystania z upustów wynikających z tych zakupów. Stały Klient Plus ma również prawo do rekomendowania nowych Przedsiębiorców Amway / Stałych Klientów Plus do współpracy z Amway. Stały Klient Plus nie jest uprawniony do sprzedaży produktów Amway.

Umowa PA/SKP: Termin odnosi się do aplikacji PA i SKP wraz z załączonymi dokumentami, które razem tworzą

warunki umowy kontraktowej zawartej pomiędzy Przedsiębiorcą Amway lub Stałym Klientem Plus a firmą Amway.

Usługi Amway: Wszystkie usługi oferowane Przedsiębiorcom Amway przez firmę Amway w celach sprzedażowych, rekomendacyjnych i reklamowych.

Wartość (WP/WO): Wartość Punktowa i/lub Wartość Obrotowa (WO), to wartość liczbowa przypisana każdemu produktowi w celu określenia poziomu premii za osiągnięcia oraz poziomu wyróżnienia.

SEKCJA 3: UZYSKIWANIE STATUSU PRZEDSIĘBIORCY AMWAY / STAŁEGO KLIENTA PLUS

3.1 Umowa PA/SKP: Aby zostać we właściwy sposób Przedsiębiorcą Amway lub Stałym Klientem Plus, osoba ubiegająca się o status PA/SKP musi wypełnić i podpisać umowę PA/SKP o współpracy z Amway, zakupić Zestaw Początkowy Amway oraz wywiązywać się z ustalonej rocznej opłaty wymaganej przez Amway (przedłużenie umowy) jako zryczałtowane pokrycie kosztów administracyjnych i internetowych usług świadczonych przez Amway, jak również za każdą aktualizację literatury Amway. Umowa o współpracy z Amway musi zostać wysłana do autoryzacji do Amway, a następnie zaakceptowana przez Amway zgodnie z zasadą 3.4.

Umowa on-line: Umowa z Amway może zostać zawarta na piśmie albo za pomocą oficjalnej strony internetowej Amway.

3.2 Umowa Amway dwojga małżonków: W przypadku, gdy Małżeństwo chce wspólnie prowadzić Biznes Amway, musi zostać zarekomendowane wspólnie na jednym formularzu umowy współpracy z Amway. Jeżeli jeden z małżonków jest już Przedsiębiorcą Amway/Stałym Klientem Plus, drugi z małżonków, chcąc uzyskać status Przedsiębiorcy Amway/Stałego Klienta Plus wspólnie z drugim małżonkiem powinien przystąpić do obowiązującej już umowy drugiego małżonka z Amway.

3.2.1 Małżeństwo jest uważane za prowadzące Biznes Amway wspólnie, jeśli oboje małżonkowie są stronami umowy Przedsiębiorcy Amway/Stałego Klienta Plus oraz Formularz umowy współpracy z Amway jest podpisany przez każdego z małżonków. W takim przypadku każdy z małżonków jest odpowiedzialny za działania drugiego z małżonków w zakresie zgodnym z Zasadami współpracy z Amway.

3.2.1.1 Osoba pozostająca w związku podpisując formularz umowy współpracy z Amway, jako

Przedsiębiorca Amway/Stały Klient Plus oświadcza, że w granicach przewidzianych przez obowiązujące przepisy prawa przyjmuje odpowiedzialność za wszelkie działania swojego małżonka/małżonki, niebędącego stroną umowy z Amway, podjęte w związku z Biznesem Amway prowadzonym przez drugiego z małżonków i będą one traktowane, jako powstałe na polecenie i za zgodą małżonka/małżonki, będącego stroną umowy z Amway. Małżonek/małżonka będący stroną umowy z Amway będzie na gruncie Umowy Przedsiębiorcy Amway/Stałego Klienta Plus odpowiedzialny za jakiegokolwiek działania drugiego małżonka sprzeczne lub naruszające umowę Przedsiębiorcy Amway/Stałego Klienta Plus oraz Zasady współpracy z Amway i Dokumenty Szczegółowe.

3.2.2 Jeżeli dwoje Przedsiębiorców Amway/Stałych Klientów Plus zawrze ze sobą związek małżeński, to każdy z małżonków może prowadzić swoją dotychczasową działalność albo zrezygnować z samodzielnej działalności (z umowy) i przystąpić do Biznesu Amway drugiego małżonka.

3.3 Wymagania dla osób ubiegających się o status PA/SKP: Bez ograniczania zakresu uprawnień firmy Amway poniżej przedstawione warunki są niezbędne dla uzyskania statusu PA/SKP – osoba ubiegająca się o taki status:

3.3.1 Musi mieć ukończony co najmniej 18. rok życia, zgodnie z umową, być mentalnie i prawnie zdolna do prowadzenia działalności gospodarczej i zawierania wiążących umów; posiadać uprawnienia do angażowania się w działania zawodowe zgodnie z wymaganiami odpowiednich regulacji prawnych;

3.3.2 Musi spełniać wymogi zasady 6.4 niniejszych Zasad współpracy z Amway, jeżeli osoba ubiegająca się o status PA/SKP w przeszłości działała na podstawie umowy PA/SKP, która została rozwiązana lub wygasła, a termin jej obowiązywania nie został przedłużony.

3.3.3 Nie może być osobą, której poprzednia umowa PA/SKP z jakimkolwiek oddziałem firmy Amway została w przeszłości rozwiązana;

3.3.4 Nie może prowadzić innego biznesu Amway na tym samym rynku, z wyjątkiem przypadków opisanych w zasadzie 6.8;

3.3.5 Nie może pozostawać w związku małżeńskim z innym Przedsiębiorcą Amway / Stałym Klientem Plus / Stałym Klientem, z wyjątkiem przypadków opisanych w zasadzie 3.2.

3.3.6 Musi mieszkać na terenie Polski, jeśli Polska jest krajem, w którym PA/SKP prowadzi pierwszy Biznes Amway. W przypadku większej liczby biznesów w krajach, w których firma Amway prowadzi działalność, należy zapoznać się z zasadą opisaną w punkcie 4.32.

3.4 Prawo do zaakceptowania umowy PA/SKP lub odmowy jej podpisania: Firma Amway zastrzega sobie prawo zarówno do zaakceptowania, jak i odmowy podpisania umowy PA/SKP.

3.5 Data zawarcia i autoryzacji umowy: Umowa PA/SKP zostanie uznana za zaakceptowaną przez firmę Amway po tym, jak Amway otrzyma wypełnioną i podpisaną umowę o współpracy z Amway i zweryfikuje jej treść zgodnie z danymi znajdującymi się w rejestrze PA/SKP Amway o ile Amway nie wyśle zawiadomienia o odmowie autoryzacji w ciągu 6 tygodni.

W przypadku gdy umowa PA/SKP zostanie odrzucona przez firmę Amway, a biznes Amway został już zarejestrowany, Amway oraz Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus uznają umowę za właściwie zawartą w dniu otrzymania przez Amway podpisanej umowy, a wygasła w dniu otrzymania przez osobę ubiegającą się o status PA/SKP odmowy od firmy Amway.

Umowa on-line: W przypadku rejestracji za pośrednictwem oficjalnej witryny internetowej Amway, po otrzymaniu informacji od Amway o zaakceptowaniu rejestracji zgodnie z Zasadami współpracy z Amway, Przedsiębiorca Amway/Stały Klient Plus jest uprawniony do prowadzenia Biznesu Amway zgodnie z Zasadami współpracy z Amway oraz Dokumentami szczegółowymi Amway. Przedsiębiorca Amway/Stały Klient Plus jest zobowiązany do przekazania Amway podpisanej wersji formularza umowy o współpracy z Amway nie później niż 30 dni kalendarzowych od czasu dokonanej rejestracji, korzystając z jednego z poniższych sposobów:

- poprzez dostarczanie osobiste, pocztą lub kurierem wydrukowanej i podpisanej umowy; lub
- wysyłając podpisaną umowę za pośrednictwem poczty e-mail do biura Amway Polska; lub
- korzystając z możliwości podpisu elektronicznego (e-podpis) na www.amway.pl.

Umowa ulega automatycznemu rozwiązaniu, jeśli powyższy obowiązek nie zostanie spełniony we wskazanym terminie. Spółka Amway zastrzega sobie prawo jednostronnego rozwiązania umowy z Przedsiębiorcą Amway/Stałym Klientem Plus, bez wskazywania przyczyn, w ciągu 14 dni kalendarzowych od dnia otrzymania podpisanego przez Przedsiębiorcę Amway/Stałego Klienta Plus Formularza umowy współpracy z Amway mimo jego złożenia w terminie. W takim przypadku Amway zwróci Przedsiębiorcy Amway/Stałowemu Klientowi Plus wszelkie kwoty zapłacone Amway w związku z zawartą umową. Po upływie wskazanego powyżej terminu 14 dni kalendarzowych, umowa może być rozwiązana wyłącznie z zachowaniem warunków przewidzianych w Rozdziale 12 Zasad współpracy z Amway.

3.6 Praktyki dotyczące rekomendowania

3.6.1 Żaden Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus nie będzie przedstawiał możliwości biznesowych Amway jako innych niż propozycji działalności gospodarczej dostępnej dla każdego niezależnie od rasy, płci, narodowości lub przekonań religijnych albo politycznych.

3.6.2 Żadnej osobie potencjalnie zainteresowanej uzyskaniem statusu PA/SKP, jako warunku uzyskania statusu PA/SKP, ani żadnemu aktualnie zarejestrowanemu Przedsiębiorcy Amway / Stałemu Klientowi Plus, jako warunku uzyskania pomocy i wsparcia w rozwijaniu biznesu Amway, nie można proponować ani od niej/niego wymagać:

- a) Nabycia jakiegokolwiek określonej ilości produktów lub usług.
- b) Utrzymywania określonego minimum zapasu produktów.
- c) Zakupu jakichkolwiek materiałów szkoleniowych.

3.7 Termin wygaśnięcia: Zgodnie z zasadą 3.9, o ile umowa nie zostanie wcześniej rozwiązana przez Przedsiębiorcę Amway lub Stałego Klienta Plus lub firmę Amway, umowa PA/SKP o współpracy z Amway wygaśnie automatycznie 31 grudnia tego roku. W przypadku gdy umowa PA/SKP została podpisana i zaakceptowana przez Amway 1 lipca lub po 1 lipca danego roku, umowa PA/SKP będzie ważna do 31 grudnia roku następnego.

3.8 Wypowiedzenie umowy: Przedsiębiorcy Amway / Stałemu Klientowi Plus przysługuje prawo do wypowiedzenia umowy PA/SKP o współpracy z Amway w dowolnym czasie, ze skutkiem natychmiastowym. Wypowiedzenie musi być przekazane w formie pisemnej. Firmie Amway przysługuje prawo do rozwiązania umowy PA / SKP w przypadku umyślnego złamania istotnych Zasad współpracy z Amway, Dokumentów Szczegółowych i Standardów jedynie, gdy zawiodły procedury opisane w zasadzie 11 Zasad współpracy z Amway oraz wszelkie inne sensowne próby uzyskania obopólnej zgody. W przypadku rozwiązania umowy przez Amway, PA może nie tylko podjąć kroki prawne ale także kwalifikować się do International Review Panel (zasada 16 Zasad współpracy z Amway).

3.8.1 Zasada wykupu: Wraz z wygaśnięciem lub zadeklarowaniem przez Przedsiębiorcę Amway rozwiązania umowy PA z Amway, Przedsiębiorca Amway może ubiegać się o zgodę Amway na zwrot wszelkich niesprzedanych posiadanych przez niego produktów lub usług Amway, pod warunkiem że są one nowe, nieużywane i pozostają w stanie nienaruszonym. Firma Amway odkupi takie produkty za równowartość ceny zapłaconej przez

Przedsiębiorcę Amway pomniejszoną o koszty administracyjno-manipulacyjne oraz o ewentualne bezzwrotne koszty podatkowe. Dodatkowo potrącone zostaną wszelkie premie, które zostały uzyskane na podstawie pierwotnego zakupu, oraz kwoty, które Przedsiębiorca Amway winny jest firmie Amway.

W przypadku gdy umowa PA zostanie rozwiązana na skutek naruszenia przez niego warunków tej umowy, firma Amway zastrzega sobie prawo do niezależnej decyzji dotyczącej odkupienia produktów oraz usług na podstawie niniejszej zasady wykupu.

3.9 Przedłużenie terminu obowiązywania umowy PA/SKP: PA/ SKP ma prawo do corocznego przedłużania terminu obowiązywania umowy PA/ SKP.

Firma Amway może odmówić przedłużenia umowy PA/ SKP w przypadku umyślnego złamania istotnych Zasad współpracy z Amway, Dokumentów Szczegółowych i Standardów jedynie, gdy zawiodły procedury opisane w zasadzie 11 Zasad współpracy z Amway oraz wszelkie inne sensowne próby uzyskania obopólnej zgody.

3.9.1 Każde przedłużenie terminu ważności umowy PA/ SKP akceptowane przez Amway będzie obowiązywać od daty przedłużenia do końca roku kalendarzowego, na który nastąpiło jej przedłużenie. Przedłużenie umowy PA/SKP jest jednoznaczne z akceptacją aktualnych warunków umowy.

Przedłużenie jest uznawane za zaakceptowane, jeśli nie zostanie odrzucone przez Amway w ciągu 30 dni od daty przedłużenia umowy

3.9.2 W przypadku nieprzedłużenia terminu ważności umowy przez Amway PA może nie tylko podjąć kroki prawne ale także odwołać się do International Review Panel (zasada 16 Zasad współpracy z Amway).

3.10 Niedostępna na naszym rynku.

3.11 Niedostępna na naszym rynku.

3.12 Niedostępna na naszym rynku.

3.13 Niedostępna na naszym rynku.

3.14 Niedostępna na naszym rynku.

3.15 Biznes Amway mający formę podmiotu prawnego: Stroną umowy PA może być spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, pod warunkiem że będzie spełniać pewne określone wymagania i warunki. Firma Amway dopuszcza inne autoryzowane opcje dla podmiotów prawnych. W celu uzyskania bieżących informacji należy skontaktować się z biurem Amway. Osoba podpisująca umowę PA w imieniu podmiotu prawnego musi być autoryzowanym przedstawicielem

tego podmiotu prawnego, musi osobiście spełniać kryteria zdefiniowane w sekcji 3.3 niniejszych Zasad współpracy z Amway, jak również musi być właścicielem większościowym reprezentowanego przez siebie podmiotu prawnego. Odnosi się to również do osoby, która jest spadkobiercą podmiotu prawnego.

W przypadku gdy stroną umowy PA będzie podmiot prawny, może istnieć wymóg złożenia, na wniosek firmy Amway, poza innymi dokumentami, dowodu istnienia oraz kwalifikacji do prowadzenia działalności przewidywanej w umowie PA, dowodu zgodności z właściwymi wymogami rejestracyjnymi, dokumentu zawierającego różne informacje o podmiocie prawnym, jego założycielach i zarządzie wraz z właściwymi umowami lub innych podobnych informacji i dokumentów.

3.16 Niedostępna na naszym rynku.

3.17 Zaproszenia jedynie dla dwóch osób: Zaproszenia na seminaria biznesowe, seminaria dla liderów, wyjazdy motywacyjne lub inne imprezy organizowane przez firmę Amway kierowane są jedynie do dwóch osób na każdy pojedynczy biznes Amway. Tymi osobami są uwidocznieni w systemie Amway właściciele biznesu Amway.

3.18 Niedostępna na naszym rynku.

3.19 Zmowa: nakłanianie do naruszenia warunków umowy PA/SKP: Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus nie będzie wchodził w zмовę z żadną inną osobą w celu naruszenia lub w celu nakłaniania do naruszenia warunków umowy PA/SKP.

3.20 Niedostępna na naszym rynku.

3.21 Pełnomocnictwa i rękojmie: Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus nie będzie składał żadnych fałszywych oświadczeń wobec firmy Amway ani nakłaniał Amway do zawarcia umowy PA/SKP opartej na fałszywych przesłankach lub naruszał jakichkolwiek oświadczeń lub gwarancji wynikających z, ale nieograniczonych do tych poczynionych przez Przedsiębiorcę Amway / Stałego Klienta Plus w sekcji 3.3 niniejszych Zasad współpracy z Amway.

3.22 Niedostępna na naszym rynku.

3.23 Aktywność poza Regionem lub poza Rynkiem Działalności Przedsiębiorcy Amway:

- 1) Przedsiębiorca Amway, który podejmuje, pośrednio lub bezpośrednio, jakąkolwiek działalność związaną z działalnością Amway na obszarze poza Regionem jest zobowiązany prowadzić tę działalność zgodnie z obowiązującymi przepisami

prawa, Zasadami współpracy z Amway, Dokumentami Szczegółowymi oraz procedurami filii Amway zlokalizowanej na tym określonym obszarze niezależnie od tego czy jest na nim zarejestrowany, jako Przedsiębiorca Amway. Celem należytego wykonywania niniejszego postanowienia Przedsiębiorcy Amway są zobowiązani zapoznać się z przepisami prawa, zasadami, politykami i procedurami filii Amway zlokalizowanej na danym obszarze. Naruszenie któregokolwiek z powyższych regulacji będzie stanowiło naruszenie umów Przedsiębiorcy Amway ze spółką Amway na wszelkich obszarach jego działania. W takiej sytuacji Amway będzie mógł podjąć czynności oraz zastosować sankcje stosownie do postanowień Rozdziału 11 Zasad współpracy z Amway.

- 2) Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus prowadzący działalność na rynku, na którym firma Amway nie posiada swojej filii, dopuszcza się w ten sposób naruszenia umowy PA/SKP (patrz również: Zasady Zero Tolerancji na rynkach nieotwartych, dostępna na stronie internetowej www.amway.pl). Firma Amway określa „działalność Przedsiębiorcy Amway” jako działalność, która polega na / lub której efektem jest wszelkie działanie wspomagające lub tworzące warunki dla realizacji możliwości biznesowych Amway, tak jak zostały one zdefiniowane w sekcji 6.4.2 niniejszych Zasad współpracy z Amway.

SEKCJA 4: OGÓLNE OBOWIĄZKI OSÓB WSPÓŁPRACUJĄCYCH Z AMWAY

Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus zobowiązany jest do profesjonalnego, kurtuazyjnego i miłego sposobu zachowania w każdych okolicznościach, jak również do prowadzenia biznesu Amway w sposób odpowiedzialny finansowo i zgodny z zasadami obowiązującymi w świecie biznesu (patrz również zasada 4.4). Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus w żadnym wypadku nie może się angażować w sprzedaż pod presją lub jakiegokolwiek zwodnicze lub wprowadzające w błąd działania marketingowo-sprzedażowe.

4.1 Implikacje wynikające z umowy: Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus musi zawsze ściśle stosować się do wskazań, procedur oraz zasad określonych w Zasadach współpracy z Amway oraz w Dokumentach Szczegółowych.

- 4.1.1 Zgłaszanie naruszeń:** Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus powinien niezwłocznie poinformować o każdym zachowaniu innego

Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus skutkującym lub mogącym skutkować naruszeniem umowy PA/SKP, w tym Zasad współpracy i Dokumentów Szczegółowych lub innych mających zastosowanie przepisów lub regulacji.

4.1.2 Współpraca przy wyjaśnianiu naruszeń:

Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus powinien współpracować przy wyjaśnieniach podejmowanych przez firmę Amway, w zgodzie z procedurami opisanymi w sekcji 1.1 niniejszych Zasad współpracy z Amway.

4.2 Zakup produktów Amway

4.2.1 Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus z określonej linii rekomendacji jest zobowiązany do dokonywania zakupów produktów, usług oraz oficjalnej literatury Amway wyłącznie bezpośrednio od firmy Amway, aby kwalifikować się do nagród oraz wyróżnień wynikających z Planu Sprzedaży i Marketingu Amway.

4.2.2 Przedsiębiorcy Amway nie wolno sprzedawać innemu Przedsiębiorcy Amway / Stałemu Klientowi Plus / Stałemu Klientowi produktów oraz usług firmy Amway na jakimkolwiek z rynków, na którym działa Amway.

4.3 Import / eksport / punkty sprzedaży detalicznej / reklama / komunikacja cyfrowa:

4.3.1 Przedsiębiorcom Amway / Stałym Klientom Plus zakazuje się eksportowania lub importowania lub świadomej sprzedaży na eksport lub import produktów Amway z jakiegokolwiek kraju, w którym firma Amway prowadzi działania biznesowe, do jakiegokolwiek innego kraju;

4.3.1.1. Jednakże Przedsiębiorcy Amway / Stali Klienci Plus mogą zaopatrywać się w produkty Amway na innych rynkach Amway, gdy mają zamiar przeznaczyć je do użytku osobistego, pod następującymi warunkami;

Podczas wizyty w innym kraju:

- muszą osobiście złożyć zamówienie w tym kraju,
- PA/SKP nie mogą angażować do takiego zakupu firm kurierskich lub spedycyjnych,
- PA/SKP nie mogą składać zamówień u innego PA w danym kraju jako finalni klienci jeśli posiadają własną umowę w tym kraju w ramach Budowy Biznesu Międzynarodowego.
- Produkty mogą być przeznaczone wyłącznie do użytku osobistego PA/SKP i nie mogą być odsprzedawane, dystrybuowane lub przekazywane w innym celu.
- Zamawiane produkty nie muszą być dostępne na rynku macierzystym.
- Produkty trwałego użytku (np. systemy oczyszczania wody) nie mogą być przewożone

z jednego rynku na drugi pod żadnym pozorem.

- Zamówienia PA/SKP muszą być składane w rozsądnych ilościach, do: 300 euro rocznie.
- Możliwość złożenia takiego zamówienia nie może być wykorzystywana częściej niż raz w roku. Nie dotyczy to PA posiadającego zarejestrowany biznes w danym kraju.

4.3.1.2 Powyższe ograniczenia (punkty: 4.3.1 i 4.3.1.1) nie mają zastosowania do importu/eksportu produktów Amway na terenie Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG), w tym także Szwajcarii.

4.3.1.3 W każdym przypadku, Przedsiębiorca Amway/Stały Klient Plus są wyłącznie odpowiedzialni za działanie zgodnie z krajowymi przepisami jak również prawnymi/regulaminowymi wymaganiami poszczególnych rynków, jeżeli sprzedaje produkty Amway, które nie zostały zgłoszone przez Amway na poszczególnych rynkach.

4.3.2 Żaden Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus nie będzie wystawiać lub sprzedawać, lub dopuszczać do wystawienia, promocji lub sprzedaży produktów, usług Amway oraz oficjalnej literatury Amway lub Biznesowych Materiałów Szkoleniowych w istniejących fizycznie punktach sprzedaży detalicznej.

4.3.3 Wystawianie i sprzedawanie produktów Amway W ujęciu ogólnym, niezależnie od zasady 4.3.2, Przedsiębiorcy Amway mogą wystawiać i sprzedawać produkty Amway na imprezach okolicznościowych i/lub w wybranych istniejących fizycznie placówkach handlowych zgodnie z poniższą specyfikacją:

4.3.3.1 Wybrane stałe placówki, których głównym celem działalności jest oferowanie usług określonego rodzaju, takie jak salony fryzjerskie (np. SATINIQUÉ™), salony kosmetyczne (np. ARTISTRY™), kluby fitness (np. XS™ SPORT NUTRITION, NUTRILITE™), kluby nocne, bary, restauracje (np. XS POWER DRINK) lub inne tego rodzaju placówki oferujące podobne usługi, w których produkty Amway stanowią uzupełnienie świadczonych usług i/lub są powiązane z usługami lub produktami oferowanymi w takich placówkach. Stałe placówki wymagają uprzedniego pisemnego upoważnienia od firmy Amway.

4.3.3.2 Imprezy okolicznościowe, takie jak wybrane targi, kiermasze i inne tego rodzaju miejsca tymczasowej działalności biznesowej. W ujęciu ogólnym upoważnienie można uzyskać wyłącznie w przypadkach, gdy chodzi o odpowiednie targi cieszące się dobrą reputacją, np. imprezy związane z tematyką wellness, sportem, produktami dla domu i pielęgnacją urody, organizowane w odpowiednich miejscach.

4.3.3.3 Imprezy okolicznościowe wymagają uprzedniej rejestracji w firmie Amway.

Amway zastrzega sobie prawo do określenia w sposób arbitralny, które imprezy, targi oraz miejsca są uznawane za odpowiednie.

Przedsiębiorca Amway jest zobowiązany do przestrzegania wszystkich obowiązujących przepisów prawnych, np. związanych z samoregulacją i przechowywaniem, w szczególności w przypadku placówek, w których pozwolenie na wystawianie i sprzedawanie produktów Amway dotyczy również witamin oraz suplementów diety.

Rejestracja oraz wnioski o autoryzację (dostępny na stronie www.amway.pl) należy wypełnić, podpisać i przesać do firmy Amway 14 dni przed podaną na wniosku datą początkową.

Szczegółowe informacje na temat oferowanych możliwości oraz procedury uzyskiwania upoważnienia na poszczególnych rynkach można znaleźć w odpowiedniej dokumentacji dostępnej na lokalnej stronie internetowej firmy Amway.

4.3.4 Komunikacja cyfrowa: Zasady Współpracy z Amway, Dokumenty Szczegółowe i Standardy odnoszą się do Cyfrowej Komunikacji PA/SKP w odniesieniu do Amway, możliwości biznesowych Amway, produktów i usług Amway (bezpośrednio lub pośrednio), lub gdy Cyfrowa Komunikacja stanowi BMS. Ponieważ przestrzeń cyfrowa jest wyjątkowa, Amway ustanowił Cyfrowe Standardy Komunikacji (CSK), aby zapewnić, że Cyfrowa Komunikacja PA jest zgodna z Zasadami Współpracy z Amway, Dokumentami Szczegółowymi i Standardami.

4.3.5 Reklama: Przedsiębiorca Amway/Stały Klient Plus może korzystać z reklamy wyłącznie za wyraźną pisemną zgodą Amway.

4.3.6 Przedsiębiorcy Amway / Stali Klienci plus nie mają prawa do wykorzystywania żadnych imprez czy mediów promowanych przez Amway do sprzedaży, promocji ani czerpania zysków ze sprzedaży lub promocji produktów lub usług niezwiązanych z firmą Amway. Dotyczy to także imprez lub mediów, których grupą docelową są Przedsiębiorcy Amway / Stali Klienci Plus lub osoby potencjalnie zainteresowane.

4.4. Prawdziwe i dokładne: Przedsiębiorcy Amway / Stali Klienci Plus nie będą prowadzić żadnych działań ani formułować twierdzeń/unikać formułowania twierdzeń mających na celu wsparcie prezentacji, lub twierdzeń związanych z biznesem Amway i możliwościami biznesowymi oferowanymi przez Amway, które w danych okolicznościach i warunkach nie są prawdziwe, dokładne i właściwe. Twierdzenia dotyczące produktów Amway muszą mieć formę dosłowną i pochodzić z oficjalnej

literatury Amway oraz oficjalnych stron internetowych Amway przeznaczonych do użytku i zaaprobowanych na danym rynku.

Z tego też względu Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus nie będzie:

4.4.1 Formułował przesadzonych, niemających pokrycia twierdzeń i/lub oświadczeń na temat produktów i usług Amway, innych od tych zawartych w oficjalnej literaturze Amway, w tym (ale nie ograniczając się do): twierdzeń i/lub oświadczeń medycznych lub związanych ze zdrowiem, jak również oświadczeń na temat produktów Amway wydanych przez lekarzy i/lub jakąkolwiek osobę lub jednostkę trzecią;

4.4.2 Prezentował produktów i usług Amway lub produktów dystrybuowanych przez Amway w sposób nieprawidłowy w odniesieniu do cen, jakości, standardów, gatunków, zawartości, wzornictwa, wyglądu, kraju, pochodzenia lub dostępności;

4.4.3 Twierdził, że produkty Amway lub produkty dystrybuowane przez Amway posiadają cechy, mają zastosowania, wykazują się efektywnością albo zaletami, których one nie posiadają;

4.4.4 W jakikolwiek sposób działał lub prezentował firmę Amway lub produkty Amway lub produkty dystrybuowane przez Amway, używając metod oszukańczych, lub promował produkty, których firma Amway nie dystrybuuje, jako przez nią dystrybuowane.

4.5 Przepakowywanie: Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus nie może przepakowywać produktów lub w inny sposób zmieniać lub przerabiać żadnych etykiet znajdujących się na opakowaniach produktów lub usług Amway i oficjalnej literatury Amway.

4.6 Pisemne pokwitowanie sprzedaży: Przedsiębiorca Amway ma obowiązek dostarczyć klientowi w momencie sprzedaży pisemne, zaopatrzone w datę, zamówienie lub pokwitowanie, które będzie:

- a) specyfikować sprzedane produkty,
- b) potwierdzać cenę sprzedaży (w tym zawierać podatek VAT, jeżeli istnieje taki wymóg),
- c) podawać imię, nazwisko, adres oraz numer telefonu Przedsiębiorcy Amway dokonującego sprzedaży,
- d) zawierać warunki Gwarancji Satysfakcji,
- e) zawierać dodatkowe informacje, zgodnie z wymaganiami prawnymi obowiązującymi na danym rynku.

4.7 Gwarancja Satysfakcji: Przedsiębiorcy Amway zobowiązują się do przestrzegania zasad Gwarancji Satysfakcji Amway wobec klienta zgodnie z zasadami opisanymi w niniejszej sekcji oraz informacjami

znajdującymi się w oficjalnej literaturze Amway na ten temat. W szczególności, ale nie ograniczając się do:

4.7.1 Przedsiębiorca Amway powiadomi firmę Amway o wszelkich kierowanych do niego reklamacjach klienta oraz przedstawi dokładne informacje dotyczące rozmów na temat zgłoszonej reklamacji.

4.7.2 Zawsze gdy klient życzy sobie serwisu wynikającego z Gwarancji Satysfakcji Amway w ciągu zadeklarowanego w niej okresu, Przedsiębiorca Amway natychmiast zaferuje tej osobie wybrany przez nią wariant: (a) zwrot pieniędzy; (b) wymianę na inny egzemplarz; lub (c) skredytowanie z zapłaconej sumy zakupu innego produktu.

4.7.3 Przedsiębiorca Amway nie jest upoważniony do składania żadnych ofert lub proponowania ugody, które miałyby czynić firmę Amway zobowiązaną do uznania jakiegokolwiek reklamacji lub zwrotu towaru.

4.8 Przestrzeganie stosownych przepisów prawa, regulacji i kodeksów: Przedsiębiorca Amway zobowiązuje się do przestrzegania wszystkich przepisów prawa, regulacji i kodeksów odnoszących się do jego biznesu Amway, gdziekolwiek ma być on prowadzony. Przedsiębiorcy Amway / Stałemu Klientowi nie wolno prowadzić działalności, która może narażać na niebezpieczeństwo reputację Przedsiębiorców Amway / Stałych Klientów Plus i/lub Amway.

4.9 Oszukańcze lub niedozwolone praktyki handlowe: Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus nie dopuści się żadnych oszukańczych lub niedozwolonych praktyk handlowych.

4.10 Niedozwolone przedsięwzięcia lub działania biznesowe: Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus nie będzie prowadził żadnego nielegalnego lub niedozwolonego przedsięwzięcia biznesowego, nie zaangażuje się w żadną nielegalną lub niedozwoloną działalność biznesową ani nie będzie w niej uczestniczył.

4.11 Niedostępna na naszym rynku.

4.12 Charakter relacji Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus z firmą Amway: Żaden Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus nie będzie przedstawiał się, dawał do zrozumienia, ani też zachowywał się w sposób sugerujący, że jest pracownikiem firmy Amway lub posiada jakikolwiek inny status niż ten wynikający z jego umowy o współpracy z Amway.

4.13 Franczyzy i wyłączność terytorialna: W ramach Planu Sprzedaży i Marketingu Amway nie istnieje żadna możliwość działalności opartej na systemie franczyzy,

ani też żadna wyłączność terytorialna działania Przedsiębiorcy Amway we współpracy z Amway.

4.14 Odrębna działalność, niezwiązana z Amway: Jeżeli Przedsiębiorcy Amway / Stali Klienci Plus angażują się w działalność biznesową związaną ze sprzedażą produktów i/lub usług niezwiązanych z firmą Amway lub też nieautoryzowanych przez Amway materiałów szkoleniowych, muszą oni stosować się do poniższych reguł:

4.14.1 Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus, który osobiście sprzedaje produkty inne niż produkty Amway lub który sprzedaje usługi (np. dotyczące rozliczeń podatkowych, ubezpieczeń, inwestycji), nie będzie skłaniał innego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus, którego nie rekomenduje osobiście, do sprzedawania takich produktów lub usług innym Przedsiębiorcom Amway / Stałym Klientom Plus, nie będzie też proponował sprzedaży takich produktów lub usług żadnemu Przedsiębiorcy Amway / Stałemu Klientowi Plus z wyjątkiem tych, których rekomendował osobiście.

W tym kontekście przez skłanianie należy rozumieć przekonywanie / usiłowanie przekonania innego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus do sprzedawania wszelkich produktów i usług w celu uzyskania dochodu lub w jakimkolwiek innym celu. Zasada ta stosuje się również do Stałego Klienta Plus, który nie może sprzedawać produktów i usług Amway, ale ma odpowiednie uprawnienia do współpracy z firmą i rekomendowania osób. Dla PA będących obecnie na poziomie Platyny lub wyższym lub PA, którzy byli na poziomie Platyny lub wyższym, obowiązuje dodatkowo zasada 5.4.5.

4.14.2 Przedsiębiorca Amway może jedynie sprzedawać, promować lub uzyskiwać dochody z promocji lub sprzedaży Biznesowych Materiałów Szkoleniowych, które są zgodne z wszelkimi zasadami oraz procedurami ustanowionymi przez firmę Amway, tak jak zostało to ujęte w zasadzie 7. niniejszych Zasad współpracy z Amway, jak również w Dokumentach Szczegółowych Amway, szczególnie w Europejskich zasadach tworzenia Biznesowych Materiałów Szkoleniowych.

4.14.3 Przedsiębiorcom Amway / Stałym Klientom Plus zakazuje się wykorzystywania innych Przedsiębiorców Amway / Stałych Klientów Plus lub ich powiązań z innymi Przedsiębiorcami Amway / Stałymi Klientami Plus, szczególnie z tymi, których on/ona nie rekomenduje osobiście, do promowania oraz rozbudowy swojej działalności odrębnej od biznesu Amway. Przedsiębiorca Amway w sposób stały prowadzący inną działalność gospodarczą polegającą na kontakcie osobistym z klientami (np.

warsztat samochodowy, punkt sprzedaży detalicznej, salon fryzjerski lub urody, biuro prawne, biuro rachunkowe, gabinet medyczny lub stomatologiczny) może obsługiwać klientów i konsumentów, którzy są Przedsiębiorcami Amway / Stałymi Klientami Plus zainteresowanymi takimi właśnie usługami. Powyższe oznacza również, że taki Przedsiębiorca Amway nie może aktywnie zabiegać o zainteresowanie wspomnianym rodzajem usług u innych Przedsiębiorców Amway / Stałych Klientów Plus, których osobiście nie rekomenduje.

4.14.4 Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus, jej/ jego współmałżonek lub inna osoba wskazana w umowie PA/SKP nie może wykorzystywać swojej wiedzy dotyczącej innych Przedsiębiorców Amway / Stałych Klientów Plus oraz kontaktów z nimi do promowania oraz rozbudowy swojej działalności gospodarczej odrębnej od biznesu Amway.

4.14.5 W przypadku komunikacji cyfrowej obowiązują dodatkowe zasady dotyczące "mieszanych właściwości cyfrowych", które łączą wielokrotne interesy osobiste lub firm na osobistej własności cyfrowej Przedsiębiorcy Amway (patrz także Standardy komunikacji cyfrowej na stronie www.amway.pl).

4.15 Ingerencja: Żaden Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus nie będzie ingerował w biznes Amway innego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus. Ingerencją w biznes Amway innego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus są w szczególności działania (poniższa lista przedstawia jedynie przykłady):

4.15.1 Nakłanianie lub usiłowanie nakłonienia innego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus do zmiany jej/jego linii rekomendacji, do przekazania lub porzucenia jej/jego biznesu Amway, a także do rekomendowania lub rezygnacji z rekomendowania konkretnej osoby potencjalnie zainteresowanej; lub

4.15.2 Nakłanianie lub usiłowanie nakłonienia innego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus do zaprzestania szkolenia, ćwiczeń, motywowania lub innego wsparcia na rzecz rekomendowanego przez niego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus z dolnej linii rekomendacji; lub

4.15.3 Nakłanianie lub usiłowanie nakłonienia innego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus do naruszenia warunków umowy PA/SKP, w tym Zasad współpracy z Amway oraz Dokumentów Szczegółowych;

4.15.4 Nakłanianie lub usiłowanie nakłonienia innego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus do zaangażowania się w działalność biznesową polegającą na sprzedaży produktów niezwiązanych z firmą Amway, niespełniających postanowień przedstawionych w sekcji 4.14.

4.16 Niedostępna na naszym rynku.

4.17 Niewypłacalność

4.17.1 Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus niezwłocznie powiadomi firmę Amway o wszczęciu jakiegokolwiek postępowania naprawczego dotyczącego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus, powołaniu syndyka, zarządcy lub podobnego urzędnika uprawnionego do zarządzania majątkiem Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus, a także o zajęciu jakiegokolwiek majątku Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus lub objęciu takiego majątku postępowaniem egzekucyjnym na podstawie orzeczenia sądowego.

4.17.2 Firma Amway może negocjować z syndykiem masy upadłościowej lub innym podmiotem uprawnionym do zarządzania majątkiem Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus porozumienie dotyczące przeniesienia umowy PA/SKP lub całości praw i obowiązków Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus wynikających ze współpracy z Amway.

4.17.3 Jeżeli na skutek niewypłacalności lub podobnego postępowania dokonana zostaje próba sprzedaży, scedowania lub innego przekazania udziału Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus w umowie PA/SKP, wówczas taka sprzedaż, cesja czy przekazanie musi zostać przeprowadzone w zgodzie ze stosownymi regulacjami prawnymi oraz sekcją 6.6 niniejszych Zasad współpracy z Amway.

4.18. Sprzedaż kierowana do klientów finalnych: Firma Amway wypłaca PA premie wynikające z Planu Sprzedaży i Marketingu Amway na podstawie wyników sprzedaży klientom finalnym.

4.19 Niedostępna na naszym rynku.

4.20 Niedostępna na naszym rynku.

4.21 Niedostępna na naszym rynku.

4.22 Niedostępna na naszym rynku.

4.23 Niedostępna na naszym rynku

4.24 Kwesty: Przedsiębiorcy Amway / Stali Klienci Plus będą mogli wykorzystywać produkty Amway w związku z różnymi formami zbierania funduszy tylko po otrzymaniu pisemnego upoważnienia od Amway. Zbiórka funduszy może zachęcać do nabywania produktów lub usług firmy Amway, jako źródła generującego wpływy ze sprzedaży pod warunkiem, że całość lub część wpływów zostanie przekazana na rzecz określonej grupy, organizacji lub sprawy.

4.25 Manipulowanie Planem Sprzedaży i Marketingu

Amway: Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus nie będzie manipulował Planem Sprzedaży i Marketingu Amway lub WP kwalifikowanym w sposób, który ma skutkować wypłaceniem premii lub innych nagród czy wyróżnień oraz naliczeniem upustu, które nie zostałyby uzyskane zgodnie z warunkami Planu Sprzedaży i Marketingu Amway lub innej oficjalnej literatury Amway. Zasada ta odnosi się również do niewłaściwej struktury biznesu, zdefiniowanej w Niedozwolonych formach budowania biznesu Amway (dostępnej na stronie internetowej www.amway.pl).

4.26 Aktualizowanie danych osobowych/biznesowych:

Wszyscy Przedsiębiorcy Amway / Stali Klienci Plus odpowiedzialni są za informowanie firmy Amway o wszelkich uaktualnieniach lub zmianach dotyczących ich danych osobowych (nazwiska, adresu oraz numerów telefonu itp.) lub biznesowych (dodanie lub usunięcie współnika, zmiana statusu / formy działalności gospodarczej itp.).

4.27 Prywatność i poufny charakter danych: Wszyscy Przedsiębiorcy Amway / Stali Klienci Plus zobowiązani są do przestrzegania Zasad ochrony danych osobowych w Amway (dostępnych na stronie internetowej www.amway.pl) oraz stosowania ustaw i regulacji o ochronie danych osobowych.

Amway jest właścicielem informacji poufnych, wynikających z tytułów własności oraz tajemnic handlowych związanych z produktami i działalnością firmy oraz linią rekomendacji w sposób zdefiniowany w niniejszych Zasadach współpracy z Amway („Informacje poufne”). PA/SKP potwierdza, że wszystkie takie poufne informacje przez cały czas pozostają własnością firmy Amway i PA/SKP uzyskuje dostęp do wykorzystania informacji poufnych w takim zakresie, jaki jest konieczny do realizacji umowy PA/SKP. PA/SKP powinien stosować wyłącznie takie informacje poufne i w takim zakresie oraz w celach jakie są określone w Umowie. PA/SKP nie może przekazywać ani ujawniać informacji poufnych osobom trzecim, w tym innym PA/SKP, chyba że w związku z koniecznością spełnienia warunków umowy, po uprzedniej pisemnej zgodzie Amway. Po rozwiązaniu lub nieprzedłużeniu umowy, PA/SKP musi zwrócić do Amway wszystkie informacje poufne, które były w jego posiadaniu. PA/SKP przyjmuje do wiadomości i się zgadza, że każde naruszenie tego przepisu może spowodować nieodwracalne szkody dla firmy Amway i uprawnia Amway do natychmiastowego wniesienia pozwu sądowego lub podobnej reakcji by zapobiec dalszym naruszeniom umowy lub ujawnienia informacji poufnych. Wszelkie zobowiązania dotyczące poufności zgodnie z tym zapisem dotyczą także czasu po rozwiązaniu bądź wygaśnięciu umowy.

4.28 Niebezpieczeństwo dla reputacji: Przedsiębiorca Amway/Stały Klient Plus nie będzie się angażować w żadną działalność, która może mieć negatywny wpływ na reputację firmy Amway, biznes Amway, produkty i usługi oferowane przez Amway oraz innych Przedsiębiorców Amway / Stałych Klientów Plus.

4.29 Niedostępna na naszym rynku.

4.30 Sprzedaż produktów przez Przedsiębiorców

Amway: Produkty firmy Amway, zamawiane w ramach niniejszej umowy mogą być prezentowane i sprzedawane jedynie przez Przedsiębiorców Amway.

4.31 Przedstawianie możliwości biznesowych Amway przez Przedsiębiorców Amway / Stałych Klientów Plus:

Możliwości biznesowe oferowane przez firmę Amway mogą być prezentowane osobom zainteresowanym uzyskaniem statusu Przedsiębiorcy Amway jedynie przez Przedsiębiorców Amway / Stałych Klientów Plus. Nowi Przedsiębiorcy Amway / Stali Klienci Plus mogą być rekomendowani jedynie przez Przedsiębiorców Amway / Stałych Klientów Plus.

4.32 Rekomendowanie międzynarodowe: W przypadku gdy Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus rozpoczyna prowadzenie drugiego biznesu na rynku innym niż rynek, na którym prowadzi swój pierwszy biznes, drugi biznes musi być międzynarodowo rekomendowany przez pierwszy biznes. Kolejne biznesy (trzeci, czwarty itd.) muszą również być powiązane w skali międzynarodowej z pierwszym lub z następnym biznesem.

SEKCJA 5: DODATKOWE OBOWIĄZKI ORAZ ZOBOWIĄZANIA OSÓB REKOMENDUJĄCYCH

5.1 Każdy PA/SKP z górnej linii rekomendacji (upline) jest odpowiedzialny za budowanie własnego biznesu/grupy Amway. Amway uważa, że odpowiednie wsparcie, szkolenia i motywowanie swojej grupy przez osoby z górnej linii rekomendacji to ważne działania przyczyniające się do aktywnego rozwoju grup biznesowych. Jednakże działania „upline” nie mogą nigdy podważać niezależności i osobistego wysiłku każdego PA/SKP lub ograniczać relacji pomiędzy Amway i każdym, indywidualnym PA/SKP. Ponadto, zgodnie z zasadami sekcji 5., zabrania się nadmiernego lub niewłaściwego zaangażowania górnej linii rekomendacji w działania, które mogą zostać uznane jako manipulowanie Planem Sprzedaży i Marketingu Amway (patrz zasada 4.25). Przykładowo, jednak nieograniczając się tylko do poniższego, następujące zachowania mogą zostać uznane jako niewłaściwe zaangażowanie górnej linii rekomendacji:

- Rekomendowanie nowych osób w imieniu PA/SKP z dolnej linii rekomendacji i/ lub rejestrowanie potencjalnych klientów w grupie bez wiedzy i zaangażowania rekomendującego w etap rejestracji lub w budowanie grupy.
- Regularne udzielanie wsparcia klientom z dolnej linii rekomendacji w imieniu bezpośrednio Rekomendującego.
- Składanie zamówień za osoby z dolnej linii rekomendacji bez ich wiedzy i zgody.
- Udostępnianie danych osobowych osób z grupy (np. adres, e-mail, dane bankowe itd.).
- Regułą powinno być wykorzystywanie tylko własnych danych osobowych w kontaktach biznesowych Amway.

Amway zastrzega sobie prawo do oceny rodzaju i częstotliwości zaangażowania uplinów w działania w celu określenia, czy mogą być one niepożądane i czy nie naruszają Zasad współpracy z Amway.

5.2 Niedostępna na naszym rynku.

5.3 Ogólna odpowiedzialność oraz obowiązki osób rekomendujących: Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus, który podejmuje się rekomendowania:

5.3.1 Zaopatrzy rekomendowanego Przedsiębiorcę Amway / Stałego Klienta Plus w kompletną, oficjalną literaturę Amway, przeznaczoną dla nowo rekomendowanych Przedsiębiorców Amway / Stałych Klientów Plus.

5.3.2 Niedostępna na naszym rynku.

5.3.3 Zapewni szkolenia oraz odpowiednio zmotywuje rekomendowanego Przedsiębiorcę Amway / Stałego Klienta Plus zgodnie z Zasadami współpracy z Amway, Dokumentami Szczegółowymi i Standardami Amway lub będzie współpracował z rekomendującym go Platynowym Przedsiębiorcą Amway w celu zapewnienia takiego szkolenia oraz motywacji.

5.3.4 Niedostępna na naszym rynku.

5.3.5 Niedostępna na naszym rynku.

5.3.6 Firma Amway nie wymaga magazynowania ani utrzymywania pewnego poziomu magazynowego produktów Amway.

Firma Amway wypłaca premie zgodnie z Planem Sprzedaży i Marketingu Amway na podstawie sprzedaży produktów klientom finalnym. Aby Przedsiębiorca Amway uzyskał prawo do otrzymania wynagrodzenia zgodnie z Planem Sprzedaży i Marketingu Amway, poziom produktów przez niego nabywanych musi być proporcjonalny do poziomu produktów sprzedawanych przez niego klientom finalnym. Firma Amway zastrzega sobie prawo do wstrzymania się od przyznawania wszelkich kwalifikacji, nagród i wyróżnień jeżeli uzna, że zakupy nie były proporcjonalne do sprzedaży klientom finalnym.

PA musi na prośbę Amway przedstawić dowody potwierdzające przestrzeganie tej zasady.

5.3.7 Zachowa autonomiczny charakter relacji między nim/nią a rekomendowanymi przez nią/niego Przedsiębiorcami Amway / Stałymi Klientami Plus.

5.3.8 Dołoży wszelkich starań, aby upewnić się, że osobiście rekomendowani Przedsiębiorcy Amway / Stali Klienci Plus w pełni stosują się do warunków umowy PA/SKP, łącznie z Zasadami współpracy z Amway i Dokumentami Szczegółowymi oraz ze wszystkimi stosownymi ustawami i przepisami; oraz

5.3.9 Niedostępna na naszym rynku.

5.3.10 Dołoży wszelkich starań, aby zachęcić Osobiście Rekomendowanego Przedsiębiorcę Amway / Stałego Klienta Plus do uczestnictwa w oficjalnych spotkaniach oraz imprezach organizowanych przez firmę Amway.

5.3.11 Niedostępna na naszym rynku.

5.3.12 Wy tłumaczy odpowiedzialność oraz zobowiązania Przedsiębiorcy Amway lub Stałego Klienta Plus wynikające z umowy PA/SKP, łącznie z Zasadami współpracy z Amway, Dokumentami Szczegółowymi i Standardami Amway oraz poinformuje rekomendowanego Przedsiębiorcę Amway / Stałego Klienta Plus co do sposobu prowadzenia współpracy zgodnie z umową PA/SKP, Zasadami współpracy z Amway i Dokumentami Szczegółowymi oraz inną oficjalną literaturą Amway.

5.4 Poziom Platynowego Przedsiębiorcy Amway lub wyższy

Dla uzyskania oraz utrzymania tytułu oraz przywilejów Przedsiębiorcy Amway na poziomie Platyny lub wyższym, Przedsiębiorca Amway musi najpierw zakwalifikować się do otrzymania tego statusu, a następnie rekwaliifikować się do niego w każdym następnym roku finansowym. Wymagania dotyczące kwalifikacji oraz rekwaliifikacji zostały szczegółowo opisane w oficjalnej literaturze Amway lub na oficjalnej stronie internetowej Amway. Do obowiązków oraz zadań Platynowego Przedsiębiorcy Amway należy:

5.4.1 Wspieranie oraz stosowanie się do Zasad współpracy z Amway i Dokumentów Szczegółowych oraz właściwa edukacja w tej dziedzinie i zapewnianie, aby inni Przedsiębiorcy Amway / Stali Klienci Plus w jej / jego grupie biznesowej postępowali w ten sam sposób.

5.4.2 Szkolenie Przedsiębiorców Amway / Stałych Klientów Plus w swojej grupie biznesowej.

5.4.3 Zachęcanie do poprawnego wypełniania umowy o współpracy z Amway przez wszystkich Przedsiębiorców Amway / Stałych Klientów Plus ze swojej grupy biznesowej.

5.4.4 Zapewnienie rekomendowanym Przedsiębiorcom Amway / Stałym Klientom Plus ze swojej grupy biznesowej szkoleń dotyczących

funkcjonowania biznesu Amway oraz Gwarancji Satysfakcji Amway obejmującej produkty sprzedawane finalnym klientom.

5.4.5 W uzupełnieniu postanowienia 4.14, w przypadku zakwalifikowania Przedsiębiorcy Amway na poziom Platyny lub wyższy, Przedsiębiorca Amway jest zobowiązany poinformować Amway, przed podjęciem lub kontynuowaniem jakiejkolwiek działalności lub usługi, pośrednio lub bezpośrednio, która mogłaby być konkurencyjna lub podobna do działalności Amway, na jego rachunek bądź rachunek jakiejkolwiek innej osoby przy użyciu lub wykorzystaniu jakiejkolwiek poufnej informacji należącej do spółki Amway, jej klientów lub Przedsiębiorcy Amway/ Stałego Klienta Plus/ Stałego Klienta.

SEKCJA 6: UTRZYMANIE LINII REKOMENDACJI

6.1 Ochrona linii rekomendacji: Zmiany w linii rekomendacji, sprzedaż tytułu własności w biznesie Amway, przeniesienie praw do umowy PA/SKP, łączenie dwóch biznesów Amway lub ich oddzielanie są działaniami, z którymi powiązane jest wprowadzanie poprawek do umowy PA/SKP, i jako takie muszą być uzgadniane na piśmie przez Przedsiębiorcę Amway / Stałego Klienta Plus i firmę Amway. Konsekwentnie, Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus przyjmuje do wiadomości i zgadza się, że:

6.1.1 Sprzedaż biznesu Amway, zmiany w linii rekomendacji, przeniesienie praw, połączenie lub oddzielenie dwóch biznesów, współpraca pomiędzy dwoma biznesami Amway lub ich połączenie lub podzielenie, lub rozdział biznesu Amway wymagają wyraźnej, pisemnej zgody firmy Amway.

6.1.2 Zakazuje się wprowadzania strategicznych zmian w strukturze linii rekomendacji poprzez sprzedaż, przeniesienie praw lub połączenie biznesów Amway.

6.1.3 Firma Amway może odrzucić, wedle własnego uznania, każdy wniosek o sprzedaż, cesję, zmiany w linii rekomendacji biznesu Amway lub wnioski o połączenie, rozdzielenie podziału biznesu Amway, pomimo zapisów w Zasadach współpracy z Amway, Dokumentach Szczegółowych i Standardach Amway lub w warunkach umowy PA/SKP, opisujących procedury, które muszą być spełnione przez Przedsiębiorcę Amway / Stałego Klienta Plus, w przypadku gdy Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus chce podjąć wymienione wyżej działania.

6.2 Indywidualne zmiany dotyczące rekomendacji: Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus może wnioskować o zmianę Przedsiębiorcy Amway / Stałego

Klienta Plus, który został zarejestrowany jako osoba rekomendująca Przedsiębiorcę Amway / Stałego Klienta Plus składającego wniosek. Procedura ta musi mieć następujący przebieg:

6.2.1 Wnioskujący Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus musi przedłożyć firmie Amway pisemny wniosek zawierający następujące załączniki:

- a) pisemną zgodę oraz oświadczenie podpisane przez wszystkich Przedsiębiorców Amway / Stałych Klientów Plus z górnej linii rekomendacji wnioskującego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus aż do (włączając w to) pierwszego kwalifikowanego Platynowego Przedsiębiorcy Amway oraz
- b) pisemną akceptację od nowej osoby rekomendującej i nowego Platynowego Przedsiębiorcy Amway z górnej linii rekomendacji.

6.2.2 Firmie Amway przysługuje prawo do skontaktowania się z osobą rekomendującą międzynarodowo oraz osobami przyjmującymi premie międzynarodową – będą one miały 30 dni na ustosunkowanie się do wniosku Przedsiębiorcy Amway.

6.2.3 Jeżeli wniosek zostanie uznany przez Amway, nastąpi zmiana osoby rekomendującej (krajowo lub zastępczo) wnioskującego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus. W tym samym czasie osoba rekomendująca / górna linia rekomendacji, o przeniesienie z której wnioskował Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus, zostanie wyrejestrowana z systemu Amway jako osoba rekomendująca wnioskującego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus.

Osoba rekomendująca międzynarodowo pozostanie bez zmian.

6.3 Zmiany rekomendującego z posiadaną grupą:

Przedsiębiorca Amway, który nie uzyskał kwalifikacji na poziom Platyny lub nie jest uznawany przez firmę Amway za lidera grupy, może, zgodnie z poniższymi procedurami, ubiegać się:

- o zmianę osoby rekomendującej, a dalej
- aby niektórzy lub wszyscy Przedsiębiorcy Amway / Stali Klienci Plus z dolnej linii rekomendacji pozostali w dolnej linii rekomendacji wnioskującego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus (dotyczy tylko Przedsiębiorców Amway / Stałych Klientów Plus niezakwalifikowanych na poziom Platyny lub wyższy) i podążyli za zmianą w linii rekomendacji (przeniesienie z grupą).

6.3.1 Wnioskujący Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus musi przedłożyć firmie Amway pisemny wniosek zawierający następujące załączniki:

- a) pisemną zgodę oraz oświadczenie podpisane

przez wszystkich Przedsiębiorców Amway / Stałych Klientów Plus z dolnej linii rekomendacji wnioskującego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus, którzy chcą sobie pozostać w dolnej linii rekomendacji wnioskującego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus po zmianie osoby rekomendującej; oraz

- b) pisemną zgodę udzieloną przez wszystkich Przedsiębiorców Amway / Stałych Klientów Plus z górnej linii rekomendacji aż do (włączając w to) pierwszego Przedsiębiorcy Amway zakwalifikowanego na poziom Platyny lub wyższy razem z wszystkimi Przedsiębiorcami Amway z górnej linii rekomendacji, którzy zakwalifikowali się na poziom Platyny lub wyższy, aż do (włączając w to) pierwszego Przedsiębiorcy Amway, który zakwalifikował się na poziom Szmaragdu lub wyższy; oraz
- c) pisemną i podpisaną akceptację od osoby rekomendującej i Platynowego Przedsiębiorcy Amway z górnej linii rekomendacji w nowej linii rekomendacji.

6.3.2 Jeżeli pierwszy Przedsiębiorca Amway z górnej linii rekomendacji zakwalifikowany na poziom Platyny lub wyższy jest również zakwalifikowany na poziom Szmaragdu lub wyższy, złożona musi być również pisemna zgoda następnego Przedsiębiorcy Amway z górnej linii rekomendacji, który zakwalifikował się na poziom Platyny lub wyższy i który jest Przedsiębiorcą Amway z górnej linii rekomendacji od tego Szmaragdowego Przedsiębiorcy Amway.

6.3.3 Firmie Amway przysługuje prawo do powiadomienia pierwszego Diamentowego Przedsiębiorcy Amway z górnej linii rekomendacji, który będzie miał 30 dni na ustosunkowanie się do wniosku.

6.3.3.1 Amway może skontaktować się z rekomendującym międzynarodowo i osobami otrzymującymi premię międzynarodową i pozostawi im 30 dni na ustosunkowanie się do wniosku.

6.3.3.2 Jeżeli wniosek zostanie uznany przez Amway, nastąpi zmiana osoby rekomendującej (krajowo lub zastępczo)* wnioskującego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus. W tym samym czasie osoba rekomendująca / górna linia rekomendacji, o przeniesienie z której wnioskował Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus, zostanie wyrejestrowana z systemu Amway jako osoba rekomendująca wnioskującego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus.

* Osoba rekomendująca międzynarodowo pozostanie bez zmian.

6.3.4 Na podstawie niniejszej zasady żaden kwalifikowany Przedsiębiorca Amway (np. Srebrny

Przedsiębiorca Amway, Złoty Przedsiębiorca Amway, Platynowy Przedsiębiorca Amway) nie może zmienić osoby rekomendującej, przenosząc się wraz ze swoją grupą.

6.3.4.1 Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus, który jest byłym liderem grupy (utracił kwalifikacje), może zmienić osobę rekomendującą, przenosząc się wraz ze swoją grupą dopiero po upływie dwóch (2) lat od roku finansowego, w którym uzyskał po raz ostatni ten sam status, z zastrzeżeniem, że spełni warunki opisanych wcześniej procedur.

6.4 Odnowienie umowy PA/SKP w linii rekomendacji nowej osoby rekomendującej: Odnowienie umowy byłego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus akceptowane będzie przez firmę Amway tylko w następujących okolicznościach:

6.4.1 Po wygaśnięciu lub nieodnowieniu umowy PA/SKP w grupie obecnej osoby rekomendującej Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus* może:

- Być rekomendowany jako nowy Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus w grupie nowej osoby rekomendującej po upływie trwającego przynajmniej 6 miesięcy okresu nieaktywności. Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus nie może być rekomendowany w innej linii rekomendacji przez żadnego Przedsiębiorcę Amway / Stałego Klienta Plus, który wcześniej zmienił Linie Rekomendacji i znajdował się ponad nim/nią w pierwotnej linii rekomendacji, aż do (włączając w to) pierwszego Przedsiębiorcy Amway zakwalifikowanego na poziom Platyny lub wyższy, lub po nim/niej w byłej grupie biznesowej w dół, włączając w to pierwszego Przedsiębiorcę Amway zakwalifikowanego na poziom Platyny lub wyższy;
- Być rekomendowany przez jakąkolwiek osobę rekomendującą, w tym była osobą rekomendującą Przedsiębiorcę Amway / Stałego Klienta Plus, która mogła być w tym czasie przetransferowana do innej osoby rekomendującej lub przez nią rekomendowana – po upływie trwającego przynajmniej 2 lata okresu jego nieaktywności.

Okres nieaktywności rozpoczyna się wraz z datą otrzymania przez firmę Amway listu rezygnacyjnego. W przypadku nieodnowienia umowy PA/SKP okres nieaktywności rozpoczyna się od daty wygaśnięcia umowy, zgodnie z postanowieniami Zasad współpracy z Amway.

Były Przedsiębiorca Amway może przystąpić do istniejącego Biznesu Amway nie wcześniej niż po upływie 2 lat od zakończenia lub wygaśnięcia jego umowy Przedsiębiorcy Amway oraz wyłącznie za wyraźną zgodą Amway.

6.4.2 Były Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus musi pozostać nieaktywny i nie może prowadzić żadnych typowych dla Przedsiębiorców Amway / Stałego Klienta Plus działań, szczególnie:

6.4.2.1 Nabywać produktów lub usług Amway bezpośrednio od firmy jako Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus na użytek biznesowy (produkty mogą być nabywane jedynie na użytek własny od innego PA); lub

6.4.2.2 Sprzedawać lub uczestniczyć w żadnej fazie sprzedaży jakichkolwiek produktów i usług Amway, w tym, przykładowo, zbieraniu zamówień, wykonywaniu dostaw lub przyjmowaniu zapłaty, z wyjątkiem przypadków wynikających ze stosowania przez firmę Amway zasady wykupu produktów opisanej w za-sadzie 3.8.1; lub

6.4.2.3 Prezentować żadnej osobie zainteresowanej Planu Sprzedaży i Marketingu Amway; lub

6.4.2.4 Zwracać się do firmy Amway z chęcią przedłużenia swojej umowy PA/SKP, w tym przedkładać firmie Amway żadnych związanych z tym formularzy; lub

6.4.2.5 Uczestniczyć w żadnym spotkaniu lub imprezie prowadzonych, promowanych lub organizowanych przez jakiegokolwiek Przedsiębiorcę Amway / Stałego Klienta Plus lub spotkaniu lub imprezie skierowanych do Przedsiębiorców Amway / Stałych Klientów Plus lub osób zainteresowanych, bez względu na kraj, w którym spotkanie takie jest organizowane; lub

6.4.2.6 Uczestniczyć w żadnym organizowanym przez Przedsiębiorcę Amway / Stałego Klienta Plus lub Amway spotkaniu; lub

6.4.2.7 Uczestniczyć w żadnych działaniach dla innego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus lub w jego imieniu, czy to w swoim własnym imieniu, czy też imieniu innej osoby; lub

6.4.2.8 Promować, sprzedawać lub czerpać korzyści ze sprzedaży jakichkolwiek Biznesowych Materiałów Szkoleniowych.

6.4.3 Dla celów Sekcji 6.4 niniejszych Zasad współpracy z Amway następujące czynności nie stanowią czynności Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus:

6.4.3.1 Uzyskiwanie i/lub przedkładanie pisemnego wniosku o przeniesienie; lub

6.4.3.2 Składanie wniosku o omówienie sprawy przed Inter-national Review Panel; lub

6.4.3.3 Kierowanie zapytania do firmy Amway odnośnie do statusu jej byłego biznesu Amway; lub

6.4.3.4 Czynności Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus w jakimkolwiek innym biznesie Amway prowadzonym w innym państwie, w którym firma Amway prowadzi działalność biznesową.

6.4.3.5 Akceptowanie płatności zgodnie z zasadą wykupu produktów (3.8.1).

6.4.3.6 Stanowienie się i bycie klientem dowolnego Przedsiębiorcy Amway, w oparciu o moduł klienta PA.

6.4.4 Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus, który przenosi się lub który po 6 lub więcej miesiącach nieaktywności jest rekomendowany przez osobę z innej linii rekomendacji, nie będzie rekomendować w nowej grupie żadnego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus, który był ponad nim/nią w jego/jej pierwotnej linii rekomendacji, aż do (włączając w to) pierwszego Przedsiębiorcy Amway zakwalifikowanego na poziom Platyny lub wyższy lub poniżej jego/jej w jego/jej poprzedniej grupie biznesowej, aż do (włączając w to) pierwszego Przedsiębiorcy Amway zakwalifikowanego na poziom Platyny lub wyższy.

6.4.5 Niedostępna na naszym rynku.

6.4.6 Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus, który był w przeszłości rekomendowany zastępczo, może być ponownie rekomendowany przy spełnieniu kryteriów zasady 6.4 oraz następujących warunków:

6.4.6.1 W chwili składania umowy były Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus musi się zadeklarować, czy chce być międzynarodowo i zastępczo rekomendowany ponownie oraz;

6.4.6.2 Były Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus nie może być osobiście rekomendowany przez osobę rekomendującą, która była poprzednio wyżej w jego/jej pierwotnej linii rekomendacji zastępczej, łącznie aż do pierwszego Przedsiębiorcy Amway zakwalifikowanego na poziom Platyny lub wyższy, lub poniżej niego/niej w jego/jej pierwotnej grupie biznesowej, aż do (włączając w to) pierwszego Przedsiębiorcy Amway zakwalifikowanego na poziom Platyny lub wyższy, o ile nie minęły już dwa lub więcej lat od daty rozwiązania umowy tego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus.

6.4.7 Działania korygujące: W przypadku gdy firma Amway nieświadomie zaakceptuje umowę PA/SKP byłego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus, a następnie odkryje, że ten Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus lub jej/jego współmałżonek zaangażowani byli w takie działania Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus, jakie zostały opisane w zasadzie 6.4.2, umowa PA/SKP z takim Przedsiębiorcą Amway / Stałym Klientem Plus zostanie zerwana.

Firma Amway może podjąć działania korygujące, włączając w nie w szczególności rozwiązanie umowy PA/SKP dopuszczającego się naruszeń oraz przeniesienie do odpowiedniej linii rekomendacji,

jego/jej byłej grupy osobistej lub grupy biznesowej wygenerowanej w okresie, w którym doszło do naruszeń.

6.4.8 Prawo Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus do zakwestionowania rekomendacji byłego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus, który jest obecnie rekomendowany w innej grupie biznesowej, kończy się wraz z upływem 2 lat od dnia, w którym firma Amway zaakceptowała wniosek Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus o rekomendację w nowej grupie.

6.5 Niedostępna na naszym rynku.

6.6 Sprzedaż biznesu Amway: Sprzedaż biznesu Amway może nastąpić jedynie po otrzymaniu od firmy Amway jej wyraźnej zgody na piśmie. Przedsiębiorca Amway pragnący sprzedać swój biznes Amway powinien w formie pisemnej określić minimalne akceptowalne warunki jego sprzedaży, w tym cenę, oraz powinien zaoferować jego sprzedaż innym Przedsiębiorcom Amway na tych samych warunkach w porządku opcji opisanych w Sekcjach 6.6.1–6.6.5 niniejszych Zasad współpracy z Amway.

Wszyscy uprawnieni Przedsiębiorcy Amway w podanym porządku opcji powinni dostać możliwość składania swoich propozycji sprzedającemu Przedsiębiorcy Amway w celu zakupu jego biznesu Amway do momentu zakończenia okresu przeznaczanego dla wyższych opcji do składania propozycji, o ile propozycje nie zostały zaakceptowane przez Przedsiębiorcę Amway sprzedającego swój biznes.

Biznes Stałego Klienta Plus nie może zostać sprzedany ani też scedowany na żadną inną osobę lub podmiot prawny.

6.6.1 Pierwsza opcja: Możliwość zakupu praw do biznesu Amway musi być zaoferowana rekomendującemu międzynarodowo;

6.6.2 Druga opcja: Możliwość zakupu praw do biznesu Amway musi być zaoferowana rekomendującemu zastępczo lub osobiście;

6.6.3 Trzecia opcja: Możliwość zakupu praw do biznesu Amway musi być zaoferowana osobiście rekomendowanym przez sprzedającego Przedsiębiorcę Amway;

6.6.4 Czwarta opcja: Możliwość zakupu praw do biznesu Amway musi być zaoferowana wszystkim Przedsiębiorcom Amway zakwalifikowanym na poziom Platyny lub wyższy, znajdującym się zarówno w górę, jak i w dół linii rekomendacji, aż do kolejnego Przedsiębiorcy Amway zakwalifikowanego na poziom Diamentu;

6.6.5 Piąta opcja: Możliwość zakupu praw do biznesu Amway może być zaoferowana każdemu Przedsiębiorcy Amway o właściwej postawie.

6.6.6 Niedostępna na naszym rynku.

6.6.7 Niedostępna na naszym rynku.

6.6.8 Przedsiębiorca Amway posiada prawo do zakupu biznesu Amway tylko w przypadku, gdy wykazuje się właściwą postawą oraz nie złamał postanowień umowy PA, której jest stroną oraz posiada środki finansowe wystarczające do dokonania zakupu biznesu Amway. Przedsiębiorcy Amway kupujący biznes Amway muszą spełnić poniższe kryteria określone w uzasadniony sposób przez firmę Amway:

- a) posiadać wystarczające doświadczenie w biznesie, aby móc wykazać się pełnym i poprawnym zrozumieniem biznesu Amway oraz Planu Sprzedaży i Marketingu Amway; oraz
- b) wykazać się pełnym i właściwym zrozumieniem Zasad współpracy z Amway, Dokumentów Szczegółowych i Standardów Amway oraz okazać wolę zastosowania się do wszystkich warunków i postanowień umowy PA; oraz
- c) dysponować odpowiednimi środkami do prowadzenia nabywanego biznesu Amway oraz zapewnienia koniecznych szkoleń oraz wsparcia; oraz
- d) wykazywać się umiejętnością rozumienia wszelkich czynników rynkowych, które mogą mieć wpływ na funkcjonowanie nabywanego biznesu Amway; oraz
- e) nie być aktualnie zaangażowanym w żaden spór ani nie pozostawać w konflikcie, który może wpływać na zdolność kupującego do prowadzenia biznesu Amway należącego do osoby sprzedającej; oraz
- f) kwalifikować się do zawarcia umowy PA z firmą Amway zgodnie z Sekcją 3.3 niniejszych Zasad współpracy z Amway.

6.6.9 Propozycja zakupu: Przedsiębiorca Amway, który posiada możliwość zakupu biznesu Amway, zobowiązany jest do przedłożenia sprzedającemu Przedsiębiorcy Amway pisemnej propozycji opartej na ofercie sprzedaży.

6.6.10 Akceptacja propozycji przez sprzedającego: Sprzedający Przedsiębiorca Amway, wedle własnego uznania, powinien albo zaakceptować, albo odrzucić pisemną propozycję zakupu we właściwych ramach czasowych liczonych od momentu otrzymania propozycji.

6.6.10.1 W przypadku gdy sprzedający Przedsiębiorca Amway zaakceptuje propozycję, powinien on przedłożyć firmie Amway propozycję oraz pisemną jej akceptację w celu weryfikacji oraz udzielenia zgody na sprzedaż biznesu Amway.

6.6.10.2 W przypadku gdy sprzedający Przedsiębiorca Amway odrzuci propozycję lub w przypadku gdy proces sprzedaży nie zostanie

zamknięty, a sprzedający Przedsiębiorca Amway nadal będzie pragnął kontynuować sprzedaż prowadzonego przez siebie biznesu Amway, oferta sprzedaży powinna być przedstawiana następnym zainteresowanym osobom w porządku opcji opisanych w sekcjach 6.6.1–6.6.5, zaczynając od tego samego poziomu pierwszeństwa, na którym zatrzymała się propozycja odrzucona przez sprzedającego lub firmę Amway.

Jeżeli Przedsiębiorca Amway sprzedający swój biznes pragnie sprzedać go na mocy warunków i postanowień różniących się od tych opisanych w pierwotnej ofercie sprzedaży, zmieniona oferta sprzedaży musi zostać ponownie przedłożona Przedsiębiorcom Amway z zachowaniem pierwotnego porządku opcji opisanych w sekcjach 6.6.1–6.6.5.

6.6.10.3 W przypadku gdy więcej niż jeden uprawniony PA na poziomie danej opcji złoży sprzedającemu PA propozycję zakupu jego biznesu Amway, sprzedający PA może zaakceptować lub odrzucić każdą z propozycji wedle własnego uznania.

6.6.11 Zgoda firmy Amway: Firma Amway zobowiązuje się do pisemnego potwierdzenia lub odrzucenia złożonej propozycji zakupu.

6.6.12 Należne premie: Wszelkie premie należne do wypłaty biznesowi Amway, który jest w trakcie sprzedaży/cesji, powinny zostać wypłacone zgodnie z warunkami określonymi w umowie sprzedaży zawartej pomiędzy sprzedającym Przedsiębiorcą Amway a Przedsiębiorcą Amway dokonującym zakupu, niemniej jednak pod warunkiem że firma Amway wyraziła zgodę na piśmie na powyższe rozwiązanie sprawy. Wynagrodzenia uprzednio przyznane sprzedającemu Przedsiębiorcy Amway nie zostaną automatycznie przekazane Przedsiębiorcy Amway dokonującemu zakupu biznesu Amway.

6.7 Łączenie biznesów Amway oraz inne sposoby przenoszenia związanych z nimi praw: Łączenie biznesów Amway wynikające z nieprzedłużenia terminu obowiązywania umowy PA/SKP, rozwiązania umowy PA/SKP, rezygnacji lub zgonu Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus (bez wskazania spadkobierców) lub z przyczyn leżących poza kontrolą któregośkolwiek z Przedsiębiorców Amway / Stałych Klientów Plus są dozwolone tylko i wyłącznie za wyraźną, pisemną zgodą Amway.

6.8 Zasada pojedynczego biznesu Amway: Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus może być stroną tylko jednej umowy PA/SKP dotyczącej tylko jednego biznesu Amway, z wyjątkiem przypadków

opisanych w Zasadach 6.8.1 – 6.8.4 niniejszych Zasad współpracy z Amway.

Jedynie w poniższych przypadkach Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus może prowadzić więcej niż jeden biznes Amway:

6.8.1 Kiedy dwoje Przedsiębiorców Amway zawiera związek małżeński (Zasada 3.2).

6.8.2 W przypadku gdy podmiot prowadzący biznes Amway nabywa inny biznes, zgodnie z zasadą 6.6;

6.8.3 W przypadku gdy Przedsiębiorca Amway (przenoszący), aby umożliwić przeniesienie swojego biznesu Amway na wypadek własnej śmierci, wnioskuje o dołączenie do swojego biznesu Amway innego już działającego Przedsiębiorcy Amway w roli „cichego współnika”. Nazwisko przenoszącego/przenoszących musi pozostać wpisane do umowy PA aż do ich/jego/jej śmierci. Firma Amway musi otrzymać także dokumentację dotyczącą rozporządzenia majątkiem osoby kierującej do Amway wyżej opisany wniosek;

6.8.4 W przypadku gdy działający już Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus dziedziczy cały biznes Amway lub jego część;

6.8.5 W przypadku gdy Przedsiębiorca Amway prowadzi dwa lub więcej biznesy Amway, jest ich właścicielem lub posiada w nich udziały – wówczas zgodnie z niniejszą Zasadą może prowadzić te biznesy Amway łącznie, w jednej formie prawnej dla takiej działalności; niemniej jednak firma Amway traktować będzie te biznesy Amway jako oddzielne i pojedyncze. Za takie uznawać je będzie także przy przyznawaniu wyróżnień i premii.

6.9 Integracja: PA może połączyć swój Biznes Amway z Biznesami Amway swoich dzieci pod następującymi warunkami:

(Ta zasada nie dotyczy umowy Stałego Klienta Plus).

6.9.1. Dziecko (dzieci) musi być osobiście rekomendowane przez rodziców lub rodzice muszą osobiście rekomendowani przez dziecko (dzieci).

6.9.2. Taki Biznes Amway musi funkcjonować samodzielnie minimum 2 lata do czasu wystąpienia o dokonanie połączenia biznesów.

6.9.3. Taki Biznes Amway musi osiągnąć, co najmniej poziom Platyny do czasu wystąpienia o dokonanie połączenia biznesów;

6.9.4. Zarezerwowany

6.9.5. W przypadku, gdy rodzic (e) nie żyją lub nie są psychicznie lub fizycznie zdolni do prowadzenia Biznesu Amway i pod warunkiem, że spełnione są punkty 6.9.2. oraz 6.9.3, oraz dzieci dziedziczą Biznes Amway swoich rodziców, mają one prawo do połączenia odrębnych Biznesów Amway zgodnie z niniejszymi zasadami;

6.9.6. Amway dokonuje oceny złożonego wniosku pod

względem spełniania powyższych powodów i warunków oraz rozpatruje wnioski pod względem celów i korzyści dla Planu Sprzedaży i Marketingu Amway.

6.9.7. Po zaakceptowaniu wniosku, realizacja połączenia biznesów przedstawia się następująco:

6.9.7.1. Datą realizacji połączenia biznesów będzie kolejny okres kwalifikacyjny (od 01 września).

6.9.7.2. W dniu realizacji, dziecko (dzieci) i rodzic (e) kwalifikują się do wszystkich nagród i wyróżnień uzyskanych w poprzednim roku kwalifikacyjnym, jako odrębne Biznesy Amway oraz

6.9.7.3. Wszystkie nagrody i wyróżnienia otrzymane na podstawie połączonych Biznesów Amway, będą liczone od daty realizacji połączenia. Tak, więc wszystkie większe nagrody i wyróżnienia w oparciu o nowo zintegrowany biznes przyznane zostaną po zakończeniu okresu kwalifikacji liczonego od daty wprowadzenia połączenia biznesów.

6.10 Rozwód, Separacja lub inny sposób Rozwiązania związku innego niż małżeński lub osoby prawnej:

W każdym przypadku gdy biznes Amway podlega wydzieleniu lub podziałowi na skutek prawnej separacji małżonków, rozvodu, rozwiązania związku innego niż małżeński lub osoby prawnej (tam, gdzie jest to stosowane), taki podział lub wydzielenie musi odbyć się w sposób, który nie narazi na uszczerbek interesów lub dochodów biznesu Amway w ramach linii rekomendacji.

6.10.1 Rozwód i separacja: Z chwilą prawnej separacji pary współmałżonków, z których jedno jest podpisane na umowie PA/SKP, firma Amway będzie uznawała wpisana do umowy PA/SKP oraz jedynie tej osobie płacić będzie premie / naliczać upusty, jak również przyznawać nagrody i wyróżnienia.

6.10.1.1 Jeżeli oboje współmałżonków podpisał umowę PA/SKP, po prawnej separacji mogą oni nadal wspólnie prowadzić biznes Amway.

6.10.1.2 W przypadku rozvodu i separacji prawnej, przed ostatecznym orzeczeniem rozvodu lub rozwiązaniem innego niż małżeński związku, wnioskujący może odstąpić od prowadzenia pierwotnego biznesu Amway, a następnie może wnioskować o założenie własnego biznesu Amway. W przypadku separacji prawnej biznes taki musi być rekomendowany przez pierwotny biznes Amway. W przypadku prawnej separacji, kopie dokumentów prawnych stwierdzających separację prawną pary małżeńskiej muszą zostać przedłożone firmie Amway wraz z nowym wnioskiem o umowę PA. Liderzy „bez grupy” mogą zostać przeniesieni do nowego biznesu z biznesu pierwotnego zgodnie z Zasadami 6.2 i 6.3 niniejszych Zasad współpracy z Amway. W miarę możliwości ta zasada ma również zastosowanie w odniesieniu do Stałych Klientów Plus.

6.10.1.3 Na poziomie Platynowego Przedsiębiorcy Amway lub wyższym oprócz możliwości podanej w punkcie 6.10.1.2 biznes Amway może zostać podzielony, tak by jeden z PA zarejestrował nowy biznes Amway, a równocześnie został wpisany jako osoba rekomendująca drugiego PA, zachowując oryginalny biznes Amway. W takim przypadku wszyscy liderzy grup pozostaną zarejestrowani w grupie biznesowej istniejącego biznesu Amway.

a) Odpowiednie wnioski należy przedłożyć do sprawdzenia i zatwierdzenia przez firmę Amway wraz z pisemną zgodą pierwszego PA zakwalifikowanego na poziom Platyny oraz Szmaragdu. Amway może powiadomić pierwszego zakwalifikowanego Diamentowego PA z górnej linii rekomendacji, pozostawiając 15 dni na przesłanie uwag.

b) Osoby niebędące liderami grup mogą zostać przeniesione z pierwotnego biznesu do nowego biznesu w sposób zgodny z zasadami 6.2 oraz 6.3 Zasad współpracy.

6.10.2 Rozwiązanie umowy podmiotu prawnego prowadzącego biznes Amway:

Jeżeli nie ma pisemnych przeciwwskazań ze strony firmy Amway wobec takiej drogi postępowania, zanim nastąpi rozwiązanie umowy osoby prawnej prowadzącej biznes Amway, biznes Amway może zostać przypisany uprawnionemu przedstawicielowi osoby prawnej, która pierwotnie podpisała umowę PA w imieniu osoby prawnej, lub biznes Amway może zostać sprzedany zgodnie z Zasadą 6.6 niniejszych Zasad współpracy z Amway. W przeciwnym razie decyzja o statusie takiego biznesu Amway zostanie podjęta w oparciu o sekcję 15 niniejszych Zasad współpracy z Amway.

SEKCJA 7: BIZNESOWE MATERIAŁY SZKOLENIOWE (BMS)

Mimo iż firma Amway nie wymaga od nikogo nabywania Biznesowych Materiałów Szkoleniowych, Przedsiębiorcy Amway mogą zdecydować, że odgrywają one użyteczną rolę w budowaniu dochodowego biznesu, czy też osiaganiu celów biznesowych. Zakup Biznesowych Materiałów Szkoleniowych jest całkowicie dobrowolny i Przedsiębiorcy Amway, którzy zdecydują się na ich promocję, wykorzystywanie, sprzedaż lub dystrybucję, muszą podkreślić, że zakup Biznesowych Materiałów Szkoleniowych jest całkowicie dobrowolną decyzją. Zakup BMS nie może być przedstawiany jako warunek konieczny do uzyskania statusu Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus lub otrzymania wsparcia należnego Przedsiębiorcom Amway / Stałym Klientom Plus. BMS muszą być zgłoszone do Amway przed promocją użyciem, sprzedażą czy dystrybucją przez PA

tak jak zostało to określone w *Europejskich Zasadach, Standardach i Polityce zapewnienia jakości BMS* oraz Standardach Komunikacji Cyfrowej. Spotkania i SeminaRIA powinny być prowadzone według zasad BMS.

SEKCJA 8: PREZENTACJA MOŻLIWOŚCI BIZNESOWYCH ORAZ PLANU SPRZEDAŻY I MARKETINGU AMWAY

8.1 Zaproszenia i prezentacje: Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus, zapraszając do udziału w prezentacji Planu Sprzedaży i Marketingu Amway osoby potencjalnie zainteresowane, nie może tworzyć fałszywego wrażenia lub w inny sposób błędnie prezentować możliwości biznesowych oferowanych przez firmę Amway lub fałszywie przedstawiać naturę zaproszenia i prezentacji. W szczególności zabrania się Przedsiębiorcy Amway / Stałemu Klientowi Plus:

- 8.1.1** Stwarzania wrażenia, że Plan Sprzedaży i Marketingu Amway związany jest z możliwością zatrudnienia na podstawie umowy o pracę;
- 8.1.2** Dawania do zrozumienia, że zaproszenie dotyczy imprezy o charakterze towarzyskim;
- 8.1.3** Nadawania zaproszeniu formy sugerującej, że w spotkaniu chodzi o „badania rynkowe”;
- 8.1.4** Promowania imprezy jako np. „seminarium dotyczącego podatków”;
- 8.1.5** Promowania możliwości założenia biznesu Amway jako umowy z podmiotem, firmą lub organizacją inną niż Amway;
- 8.1.6** Komunikowania, że przedstawiane produkty to jedynie jeden z wielu asortymentów rozprowadzanych w ramach działalności o charakterze pośrednictwa, usług brokerskich lub konsygnacyjnych, prowadzonych przez podmiot, firmę lub organizację inną niż Amway;
- 8.1.7** Komunikowania, że możliwości biznesowe oferowane przez firmę Amway, Przedsiębiorcy Amway, Stali Klienci Plus lub produkty lub usługi Amway są częścią jakiejś innej działalności biznesowej;
- 8.1.8** Unikania twierdzącej informacji co do prawdziwości zaproszenia do wzięcia udziału w prezentacji oraz faktu, że dotyczy ona Planu Sprzedaży i Marketingu Amway, jak też oferty współpracy biznesowej z firmą Amway;
- 8.1.9** Dopuszczania się w jakikolwiek sposób zniekształcania informacji o możliwościach biznesowych oferowanych przez firmę Amway lub relacji między Przedsiębiorcą Amway / Stałym Klientem Plus a Amway, czy też pomijania jakichkolwiek informacji niezbędnych do właściwej weryfikacji możliwości biznesowych Amway oraz produktów i usług oferowanych przez firmę.

8.1.10 Prezentowania możliwości biznesowych oferowanych przez Amway jako opcji pasywnej inwestycji, franczyzy, renty emerytury, możliwości gwarantującej stałe przychody lub inwestycji pośredniej jakiegokolwiek typu;

8.1.11 Komunikowania, że korzyści płynące ze współpracy z Amway w oparciu o Plan Sprzedaży i Marketingu Amway mogą pochodzić ze źródeł innych niż dokonywanie zakupów i sprzedaży produktów i usług Amway oraz z rekomendacji osób do Amway.

8.2 Pierwszy kontakt z osobami potencjalnie zainteresowanymi i potencjalnymi klientami:

W trakcie pierwszego kontaktu z potencjalnym Przedsiębiorcą Amway / Stałym Klientem Plus Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus jest zobowiązany do:

- 8.2.1** Przedstawienia się, podając swoje imię i nazwisko; oraz
- 8.2.2** Poinformowania, że jest Przedsiębiorcą Amway / Stałym Klientem Plus współpracującym z firmą Amway; oraz
- 8.2.3** Przedstawienia we właściwy sposób relacji między Przedsiębiorcą Amway / Stałym Klientem Plus a firmą Amway; oraz
- 8.2.4** Przedstawienia celu spotkania, mianowicie – sprzedaż produktów i usług Amway lub zapoznanie osoby potencjalnie zainteresowanej z możliwościami biznesowymi oferowanymi przez firmę Amway; oraz
- 8.2.5** Zgodnie z prawdą i szczerze, z zachowaniem pełnej otwartości, odpowiadania na każde pytanie, które zada osoba potencjalnie zainteresowana, dotyczące możliwości biznesowych oferowanych przez Amway, produktów i usług Amway, Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus i firmy Amway.

8.3 Wytyczne dla osób rekomendujących: Żaden Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus nie będzie prowadził działalności, wydawał oświadczeń w związku z biznesem Amway lub możliwościami biznesowymi oferowanymi przez firmę Amway, które w danych okolicznościach lub kontekście nie są prawdziwe i precyzyjne. Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus (przykładowo, nie ograniczając się do):

- 8.3.1** Musi ujawnić jedynie średnią wysokość obrotów, wpływów oraz danych dotyczących wysokości oraz udziału procentowego sprzedaży, zgodnie z informacjami publikowanymi przez firmę Amway.
- 8.3.2** Musi korzystać tylko i wyłącznie z oficjalnej literatury Amway oraz Biznesowych Materiałów Szkoleniowych zatwierdzonych przez Amway.
- 8.3.3** Może przedstawiać wysokość dochodów lub premii, ilustrując je przykładami z własnego

doświadczenia, pod warunkiem że jednocześnie ujawni przeciętne, bieżące dochody, wpływy oraz inne dane dotyczące wysokości oraz udziału procentowego sprzedaży, zgodnie z informacjami publikowanymi przez firmę Amway.

8.3.4 Może prezentować przykłady osobistego sukcesu materialnego oraz zaangażowania w działalność charytatywną, pod warunkiem że osiągnięcia te przedstawi jako efekt dochodów uzyskiwanych w wyniku budowania dobrze prosperującego biznesu Amway.

8.3.5 Nie może twierdzić, że dobrze prosperujący biznes Amway może zostać zbudowany w formie „klubu użytkownika produktów”, w którym nabywane są jedynie produkty na cele osobistej konsumpcji.

8.3.6 Musi podkreślić, że firma Amway wypłaca premie jedynie na podstawie poziomu zakupu i odsprzedaży przez Przedsiębiorców Amway produktów i usług Amway.

8.3.7 Nie może przedstawiać korzyści podatkowych jako zasadniczego czy głównego powodu, dla którego warto zostać Przedsiębiorcą Amway / Stałym Klientem Plus.

8.3.8 Nie może mówić, że biznes ten jest możliwością szybkiego wzbogacenia się w sposób łatwy, niewielkim lub żadnym kosztem, wysiłkiem czy nakładem czasu.

8.3.9 Nie może przedstawiać w sposób fałszywy relacji między firmą Amway oraz innymi powiązаныmi z nią podmiotami.

8.4 Brak wyłączności terytorialnej: Żaden Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus nie będzie twierdził, że możliwe jest uzyskanie wyłączności terytorialnej.

8.5 Brak obowiązku zakupów: Żaden Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus nie będzie wymagał od osoby potencjalnie zainteresowanej zakupu produktów i/lub usług z wyjątkiem oficjalnej literatury Amway przeznaczonej do użytku w przypadku nowo rekomendowanych Przedsiębiorców Amway / Stałych Klientów Plus.

SEKCJA 9: UŻYWANIE WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ FIRMY AMWAY - PRAWO AUTORSKIE I DZIEŁA CHRONIONE PRAWEM AUTORSKIM

Znaki towarowe Amway i dzieła chronione prawami autorskimi są ważnymi i cennymi zasobami biznesowymi firmy Amway. Znaki pomagają zidentyfikować źródło

i reputację produktów i usług Amway na całym świecie oraz odróżnić je od konkurencji. Amway podejmuje uzasadnione handlowo działania w celu ochrony Znaków przed niewłaściwym wykorzystaniem, w tym Zasady współpracy, Dokumentów Szczegółowych i Standardów.

9.1 Przedsiębiorcy mogą wykorzystywać Znaki Towarowe Amway i Dzieła chronione prawem autorskim wyłącznie za uprzednią pisemną zgodą Amway i pod warunkiem, że są z nimi związane. Zezwolenie to może być wyrażone poprzez publikację ogólną (dla wszystkich PA) lub poprzez specjalne pismo skierowane do jednej lub większej liczby Przedsiębiorców Amway. Bez ograniczeń Amway może wymagać zgodności ze specyfikacjami, może wymagać, aby materiały, które wykorzystują Znaki Amwaya i / lub Dzieła chronione prawami autorskimi co pochodzą od firmy Amway lub jej dostawcy i mogą w inny sposób uzależnić korzystanie z jej znaków i chronionych prawem autorskim utworów. Wszelkie zezwolenia udzielone przez Amway stanowią ograniczoną, niewyłączną, nieprzenoszalną i odwołalną licencję na używanie takich Znaków i Dzieł Chronionych prawem autorskim wyłącznie w związku z działalnością Amway w Regionie.

9.2 Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus, który w pełni stosuje się do Zasad współpracy z Amway oraz wszystkich innych warunków umowy PA/SKP, może używać nazwy „AMWAY” (ale nie logo AMWAY™ lub innych znaków towarowych, nazw handlowych lub nazw usług zastrzeżonych, należących do firmy Amway lub takich, co do których Amway posiada uprawnienia majątkowe) na swoich wizytówkach, pod warunkiem że nazwa ta zastosowana zostanie ściśle według jednego z poniższych wzorów:

(nazwisko)

Przedsiębiorca Amway

lub

(nazwisko)

Sprzedawca produktów/usług AMWAYNOLP;

SEKCJA 10: ŚMIERĆ PRZEDSIĘBIORCY AMWAY / STAŁEGO KLIENTA PLUS A KWESTIA DZIEDZICZENIA BIZNESU AMWAY

Amway zawarł umowę z Przedsiębiorcą Amway/Stałym Klientem Plus z powodu jego/jej osobistych przymiotów. W konsekwencji, stosunek pomiędzy Amway a Przedsiębiorcą Amway/Stałym Klientem Plus stanowi umowę osobistego świadczenia usług. W przypadku śmierci jednej z osób, które wspólne zawarły umowę z Amway, Biznes Amway zostanie automatycznie przekazany drugiej z tych osób, o ile będzie to zgodne z krajowymi przepisami prawa spadkowego lub o ile, co innego nie zostanie postanowione w testamentie. Jeżeli natomiast Biznes Amway prowadzony był przez jedną

osobę, może być przekazany spadkobiercom w drodze dziedziczenia ustawowego lub testamentowego pod warunkiem, że Amway wyrazi zgodę na wstąpienie danego spadkobiorcy do umowy w miejsce dotychczasowego Przedsiębiorcy Amway/Stałego Klienta Plus.

Amway rekomenduje, żeby Przedsiębiorca Amway/ Stały Klient Plus skonsultował z doradcami prawnymi jak również przedsięwziął wszelkie środki ostrożności, żeby jego/jej Biznes Amway mógł być w drodze dziedziczenia ustawowego lub testamentowego przekazany spadkobiercom zgodnie z jego/jej wyborem. Spadkobiercy Biznesu Amway będą zobowiązani przyjmując na siebie wszelkie zobowiązania spadkodawcy, w tym również wszelkie prowizje i/lub inne płatności należne spadkodawcy zgodnie z postanowieniami Planu Sprzedaży i Marketingu Amway. W przypadku śmierci Przedsiębiorcy Amway/Stałego Klienta Plus bez pozostawienia testamentu, do warunków dziedziczenia Biznesu Amway znajdują zastosowanie obowiązujące przepisy prawa spadkowego.

SEKCJA 11: NARUSZENIE UMOWY; PROCEDURY, SKARGI

11.1 Procedury:

11.1.1 Dochodzenie: Kiedy firma Amway poweźmie przekonanie, że doszło/dojdzie do naruszenia, czy też występuje groźba naruszenia umowy PA/SKP, może wówczas wszcząć postępowanie wyjaśniające w stosunku do Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus w badanej sprawie. Amway może podjąć takie dochodzenie z własnej inicjatywy lub na wniosek innej osoby współpracującej z Amway, która przedłoży Amway pisemną skargę zgodnie z warunkami opisanymi w zasadzie 11.1.2 niniejszych Zasad współpracy z Amway.

11.1.2 Skargi Przedsiębiorców Amway / Stałych Klientów Plus: Jeżeli osoba współpracująca z firmą Amway przypuszcza/uważa, że inna osoba naruszyła warunki umowy o współpracy z Amway, przekraczając normy Zasad współpracy z Amway i Dokumentów Szczegółowych, i jest przekonana o działaniach naruszających warunki umowy, wówczas powiadomi ona pisemnie Amway o takim rzekomym naruszeniu, a także o wszystkich związanych z tym faktach.

11.1.2.1 Po otrzymaniu pisemnej skargi, firma Amway skontaktuje się z osobą, której dotyczy skarga, żądając natychmiastowej odpowiedzi na postawione zarzuty. Kopia wniesionej skargi i/lub kopia listu z żądaniem wyjaśnienia zostanie przesłana do Platynowego Przedsiębiorcy Amway i/lub Diamentowego Przedsiębiorcy Amway z górnej linii rekomendacji osoby, której dotyczy skarga.

11.1.2.2 Jeżeli zarzuty zawarte w skardze lub wyjaśnienia osoby, której dotyczy skarga, okażą się niewystarczające, firma Amway zwróci się o uzupełnienie podanych informacji.

11.1.2.3 Na podstawie dostępnych faktów i informacji, firma Amway zdecyduje, czy doszło do przekroczenia Zasad współpracy z Amway i Dokumentów Szczegółowych lub innego naruszenia warunków umowy PA/SKP, oraz podejmie odpowiednie kroki zgodnie z Sekcją 12 niniejszych Zasad współpracy z Amway.

11.1.3 Powiadomianie o podjętych krokach

11.1.3.1 Firma Amway wyśle list zawierający stanowisko Amway do Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus, którego dotyczy skarga, jak również do Platynowego Przedsiębiorcy Amway z górnej linii rekomendacji i/lub Diamentowego Przedsiębiorcy Amway z górnej linii rekomendacji. Jeżeli będzie miało to zastosowanie, firma Amway zaleci omawianemu Przedsiębiorcy Amway / Stałemu Klientowi Plus możliwość odwoływania się od decyzji podjętej przez Amway w jego sprawie przed International Review Panel.

11.1.3.2 Treść powiadomienia

11.1.3.2.1 List zawierający powiadomienie o decyzji firmy Amway przekazany zostanie Przedsiębiorcy Amway / Stałemu Klientowi Plus przy użyciu dopuszczonej przez prawo metody na adres, numer faksu lub adres e-mail znajdujący się w rejestrze Amway dotyczącym tego Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus.

11.1.3.2.2 W powiadomieniu wysłanym do Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus znajdzie się informacja o sekcji / sekcjach niniejszych Zasad współpracy z Amway lub innych warunkach umowy PA/SKP, których złamania dopuścił się Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus; powiadomienie określać będzie również datę, od której działania podjęte przez firmę Amway zaczną być skuteczne.

11.1.4 International Review Panel: Jeżeli Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus nie będzie zgadzał się z działaniami podjętymi przez firmę Amway, wówczas może wnioskować o ponowne rozpatrzenie stanowiska Amway przez International Review Panel zgodnie z sekcją 16 niniejszych Zasad współpracy z Amway.

11.1.5 Odstąpienie od skarg: Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus zrezygnuje z jakichkolwiek roszczeń wobec firmy Amway wynikających z lub związanych z jakimkolwiek działaniem Amway podjętym na podstawie umowy PA/SKP. Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus, przeciwko któremu podjęto działania w wyniku naruszenia

przez niego warunków niniejszych Zasad współpracy z Amway, Dokumentów Szczegółowych lub warunków umowy PA/SKP, nie będzie wnosić żadnych roszczeń w stosunku do firmy Amway wynikających z działań podjętych przez Amway lub z nimi związanych.

SEKCJA 12: ZGODNOŚĆ

W przypadku naruszenia warunków umowy PA/SKP przez Przedsiębiorcę Amway / Stałego Klienta Plus, firma Amway może podjąć jedno lub więcej z następujących działań w celu naprawienia naruszenia, kompensaty za szkodę wynikłe w wyniku naruszenia oraz zmniejszenia stopnia prawdopodobieństwa ponownego naruszenia jednego lub więcej warunków i norm współpracy z Amway przez Przedsiębiorcę Amway / Stałego Klienta Plus:

12.1 Niestosowanie się do zasad może skutkować:

12.1.1 Rozwiązaniem umowy PA/SKP: Firmie Amway przysługuje prawo do rozwiązania umowy PA/ SKP w przypadku umyślnego złamania istotnych Zasad współpracy z Amway, Dokumentów Szczegółowych i Standardów jedynie, gdy zawiody procedury opisane w zasadzie 11 Zasad współpracy z Amway oraz wszelkie inne sensowne próby uzyskania obopólnej zgody.

W przypadku rozwiązania umowy PA/SKP z jakiegokolwiek przyczyny, Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus powinien:

- Jeżeli firma Amway wysunie taką prośbę lub wyrazi zgodę, zwrócić wszystkie posiadane przez niego produkty Amway zgodnie z zasadą wykupu opisaną w niniejszych Zasadach współpracy z Amway;
- Zaprzestać używania wszystkich znaków handlowych, nazw handlowych, insygniów lub jakiegokolwiek innej własności intelektualnej należącej do firmy Amway lub co do której firma Amway posiada uprawnienia majątkowe;
- Zaprzestać przedstawiania się jako Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus;
- Zaprzestać angażowania się w jakiegokolwiek działania typowe dla Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus, przedstawione w Zasadzie 6.4.2 niniejszych Zasad współpracy z Amway, ale nie ograniczające się do tych działań.

W przypadku rozwiązania umowy przez Amway PA może nie tylko podjąć kroki prawne ale także może zgłosić się do International Review Panel (sekcja 16 Zasad współpracy z Amway).

12.1.2 Wysłaniem listu ostrzegającego, który może powoływać się na odpowiednie punkty Zasad współpracy z Amway lub Dokumentów Szczegółowych, do PA/SKP z Grupy Biznesowej Platynowego Przedsiębiorcy Amway oraz do wszystkich Platynowych

Przedsiębiorców Amway w organizacjach Szmaragdowego lub Diamentowego PA

12.1.3 Ponowne uczestnictwo w szkoleniu:

Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus musi wziąć udział (wraz z partnerami z dolnej linii rekomendacji lub bez nich) w szkoleniu organizowanym przez firmę Amway w celu usunięcia skutków naruszenia umowy.

12.1.4 Zawieszenie: Firmie Amway przysługuje prawo do zawieszenia niektórych lub wszystkich uprawnień Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus wynikających z umowy PA/SKP, w tym, ale nie ograniczając się do:

- Wstrzymania wypłaty premii do momentu ostatecznego rozwiązania sprawy;
- Zawieszenia praw do rekomendowania (rekomendowanie, spotkania rekrutacyjne, sesje szkoleniowe, prezentacje w domach klientów itp.);
- Zawieszenia możliwości otrzymywania informacji od firmy Amway;
- Wstrzymania zaproszeń na organizowane przez Amway seminaria, wycieczki i imprezy;
- Przeprowadzenia sesji, których celem jest ponowne przeszkolenie Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus niestosującego się do warunków umowy PA/SKP i obciążenia go kosztami tego szkolenia;
- Wniesienia żądania, aby Przedsiębiorcy Amway / Stali Klienci Plus przedstawili Amway nagrania swoich wystąpień przedstawiających Plan Sprzedaży i Marketingu Amway;
- Wyznaczenia okresu nieaktywności, w ciągu którego Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus nie będzie mógł składać zamówień.

Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus zostanie powiadomiony o czasie obowiązywania zawieszenia w jego prawach i przywilejach w liście zawierającym decyzję Amway. Zawieszenie może obowiązywać przez okres uznany przez Amway za satysfakcjonujący i wystarczający do skorygowania skarżonych działań, których dopuścił się Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus.

12.1.5 Wykluczenie Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus jako osoby rekomendującej:

Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus zostaje wykluczony jako osoba rekomendująca jakikolwiek biznes Amway z dolnej linii rekomendacji, jak również jako osoba rekomendująca nowych Przedsiębiorców Amway / Stałych Klientów Plus.

12.1.6 Zwrot premii / Wstrzymanie wypłaty premii:

Przedsiębiorca Amway zobligowany jest do zwrotu firmie Amway premii, które zostały mu wypłacone, lub firmie Amway przysługuje prawo do wstrzymania wypłaty premii należnych Przedsiębiorcy Amway w celu

usunięcia skutków naruszenia umowy PA/SKP. Ponadto firma Amway zastrzega sobie prawo do wstrzymania nagród i wyróżnień wedle własnego uznania.

12.1.7 Unieważnienie/Wstrzymanie kwalifikacji:

Firma Amway może unieważnić wszelkie kwalifikacje oraz zażądać zwrotu przedmiotów stanowiących świadectwo uzyskania takich kwalifikacji (w szczególności odznak, certyfikatów itp.).

12.1.8 Pisemne potwierdzenie naruszeń / Gwarancje / Deklaracja zaprzestania działań:

Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus musi potwierdzić naruszenia umowy PA/SKP, których się dopuścił, oraz zobowiązać się do dopełnienia zobowiązań umownych. Wedle własnego uznania firma Amway może przedstawić Przedsiębiorcy Amway / Stałemu Klientowi Plus możliwość usunięcia skutków naruszenia umowy w określonym czasowo terminie. Firmie Amway przysługuje prawo do żądania od Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus podpisania i przesłania Amway deklaracji zaprzestania działań.

12.1.9 Odrzucenie umowy PA/SKP: Firma Amway zastrzega sobie prawo do zaakceptowania lub odrzucenia każdej umowy PA/SKP.

12.1.10 Działania prawne: Firma Amway może podjąć wszelkie możliwe działania prawne przeciwko Przedsiębiorcy Amway / Stałemu Klientowi Plus, w szczególności takie jak wniesienie powództwa cywilnego bądź karnego, powiadomienia albo wniesienia skargi lub poinformowanie odpowiednich władz, ewentualnie podjęcie każdego innego działania czy też kroków zaradczych, które dostępne są w ramach przepisów prawa.

12.1.11 Dodatkowe działania: Firma Amway zastrzega sobie prawo do zastosowania wyżej wymienionych sankcji lub powzięcia innych odpowiednich działań, jeżeli będzie to wymagane w specyficznym przypadku naruszenia warunków umowy, lub podjęcia wszelkich działań oprócz rozwiązania umowy PA/SKP, które będą dopuszczalne zgodnie z odpowiednimi przepisami prawa oraz o których wyborze Amway postanowi wedle własnego uznania w odniesieniu do określonych przypadków naruszeń.

12.2 Wielokrotne naruszenia: Po otrzymaniu powiadomienia od firmy Amway Przedsiębiorca Amway / Stały Klient Plus zobowiązuje się do niedopuszczenia, aby jakiegokolwiek naruszenie warunków współpracy z Amway pozostało nieskorygowane.

12.3 Bez zrzeczenia się uprawnień: Odstąpienie firmy Amway od podjęcia jakichkolwiek działań, pomimo uzyskania informacji o naruszeniu lub o potencjalnym

naruszeniu warunków współpracy z Amway przez Przedsiębiorcę Amway / Stałego Klienta Plus, nie będzie stanowiło zrzeczenia się przez Amway praw do zdecydowanej reakcji na takie naruszenie w przyszłości. Odstąpienie Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus od podjęcia jakichkolwiek działań mimo uzyskania informacji o naruszeniu warunków umowy PA/SKP nie będzie stanowiło o zrzeczeniu się jakichkolwiek innych uprawnień lub możliwości kroków zaradczych dostępnych w ramach odpowiednich przepisów prawa.

SEKCJA 13 NIEDOSTĘPNA NA NASZYM RYNKU

SEKCJA 14 NIEDOSTĘPNA NA NASZYM RYNKU

SEKCJA 15: STAN UMOWY PA/SKP ROZWIĄZANEJ LUB UMOWY PA/SKP, KTÓREJ TERMIN OBOWIĄZYWANIA NIE ZOSTAŁ PRZEDŁUŻONY

15.1 Rezygnacja: Jeżeli umowa PA/SKP zostanie rozwiązana lub jej termin obowiązywania nie zostanie przedłużony lub jeżeli zostanie uznane, że odstąpiono od umowy PA/SKP, wówczas osoba podpisana pod umową PA/SKP nie będzie już posiadała żadnych uprawnień związanych z umową PA/SKP. Firma Amway może – wedle własnego uznania – przenieść biznes Amway / rozwiązać umowę PA/SKP zgodnie z Zasadą 15.1.1 oraz Zasadą 15.1.2, co oznacza, między innymi, przeniesienie – wedle uznania Amway – na innego Przedsiębiorcę Amway / Stałego Klienta Plus prawa do prowadzenia biznesu Amway zachowującego dotychczasową pozycję w linii rekomendacji bądź zlikwidowanie całkowicie w linii rekomendacji pozycji dotychczas zajmowanej przez ten biznes Amway. Realizując swoje przywileje w tej kwestii, firma Amway może skorzystać z jednej z poniżej przedstawionych metod, ewentualnie z jakiegokolwiek prawnie dopuszczalnej metody.

15.1.1 Sprzedaż biznesu Amway / Przeniesienie praw do umowy PA/SKP: Jeżeli firma Amway zdecyduje o sprzedaży / przeniesieniu praw do prowadzenia biznesu Amway przy zachowaniu jego dotychczasowej pozycji w linii rekomendacji, wówczas wymagane jest zachowanie następujących warunków:

15.1.1.1 Sprzedaż lub przeniesienie będzie proponowane w kolejności ustalonej przez Zasadę 6.6 niniejszych Zasad współpracy z Amway.

15.1.1.2 Warunki sprzedaży bądź przeniesienia zostaną przedstawione w pisemnej umowie zawartej między firmą Amway a nabywcą.

15.1.1.3 Strona nabywająca biznes Amway lub strona, na którą przeniesiona ma zostać umowa PA/SKP, będzie prowadzić swój biznes, zachowując w linii rekomendacji pozycję zajmowaną przez poprzedniego Przedsiębiorcę Amway / Stałego Klienta Plus.

15.1.1.4 Jeżeli firma Amway, wedle własnego uznania, nie postanowi inaczej, wszystkie środki finansowe uzyskane w wyniku powyższej sprzedaży zasila fundusz motywacyjny dzielony przez Amway pomiędzy Przedsiębiorców Amway spełniających stosowne kryteria.

15.1.2 Rozwiązanie umowy PA/SKP: Jeżeli taka będzie decyzja firmy Amway, osoba rekomendująca byłego Przedsiębiorcę Amway / Stałego Klienta Plus może podjąć jego obowiązki w ramach linii rekomendacji, przejmując rolę osoby rekomendującej wobec wszystkich, którzy byli osobiście bądź międzynarodowo rekomendowani przez byłego Przedsiębiorcę Amway / Stałego Klienta Plus.

15.2 Swoboda uprawnień Amway: Firma Amway zastrzega sobie swobodę w doborze metod przeniesienia umowy PA/SKP lub czasie ich zastosowania tak, aby korzyści odniosła cała linia rekomendacji. Amway nie będzie również w żaden sposób ograniczany przez którąkolwiek z opisanych wyżej metod przeniesienia umowy PA/SKP.

SEKCJA 16: INTERNATIONAL REVIEW PANEL

International Review Panel przeprowadza wewnętrzne procedury związane z ponownym rozpatrzeniem decyzji firmy Amway odnośnie wypowiedzenia lub nieprzedłużenia umowy PA/SKP lub zawieszenia praw do rekomendowania, lub zawieszenia praw i przywilejów Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus.

16.1 Procedura składania apelacji o ponowne rozpatrzenie: wniosek o ponowne rozpatrzenie należy złożyć na piśmie (tłumaczenie na język angielski) i dołączyć do niego wszystkie dokumenty powiązane z tym wnioskiem. Wniosek należy złożyć w terminie podanym w piśmie z decyzją, przesyłając go pod adres: Amway Corporation, 7575 East Fulton Road, Ada, Michigan 49355 USA, to the attention of Appeal Administrator Global Business Conduct and Rules. Alternatywnie wniosek może być przekazany pod adres appeal.administrator@amway.com. W przypadku złożenia wniosku po terminie, wniosek zostanie odrzucony, a PA/SKP zostanie o tym powiadomiony.

16.2 Członkowie International Review Panel: W skład International Review Panel wchodzi kompetentni pracownicy z personelu firmy Amway z działów: Global Rules, North America Rules, Global Sales oraz International Legal Członkowie International Review Panel nie pełnią funkcji arbitrów.

16.3. Decyzja, która zapadła na danym rynku pozostaje w mocy do podjęcia decyzji przez International Review Panel: w przypadku gdy firma Amway udostępni PA możliwość złożenia apelacji do rozpatrzenia przez International Review Panel, decyzja podjęta przez firmę Amway pozostanie w mocy aż do rozpatrzenia apelacji i podjęcia ostatecznej decyzji przez International Review Panel.

16.4 Procedury rozpatrywania przez International Review Panel

16.4.1 Strony (osoba wnosząca apelację i fila) mogą przedstawiać dowody lub przedstawiać dodatkowe dowody niezależnie lub na wniosek International Review Panel. International Review Panel podejmie decyzję odnośnie do znaczenia i wagi przedstawionych dowodów.

16.4.2 Każda ze stron, na swój własny koszt, może wziąć udział w sesji/sesjach International Review Panel (w światowej siedzibie Amway w Ada (Michigan) w Stanach Zjednoczonych) w ramach połączenia telekonferencyjnego lub osobiście.

16.5 Decyzja ostateczna International Review Panel

16.5.1 Decyzja ostateczna International Review Panel może potwierdzić, uchylić lub zmodyfikować decyzję firmy Amway.

16.5.2 O decyzji International Review Panel zostaną powiadomione wszystkie strony.

16.5.3 Firma Amway podejmie odpowiednie kroki niezbędne do wdrożenia decyzji podjętej przez International Review Panel.

16.5.4 W przypadku gdy International Review Panel podejmie decyzję na korzyść Przedsiębiorcy Amway, firma Amway przywróci pełne prawa i przywileje oraz wypłaci kwoty należne Przedsiębiorcy Amway zatrzymane w depozycie.

16.5.4.1 W przypadku jakiegokolwiek innej decyzji powziętej przez International Review Panel, firma Amway wyda orzeczenie odnośnie do należności zatrzymanych w depozycie.

16.5.5 Decyzja International Review Panel nie będzie stanowić podstawy do prawnych ani finansowych roszczeń odszkodowawczych ani innych roszczeń regresowych wobec firmy Amway ani jakiegokolwiek filii firmy Amway, w tym między innymi roszczeń dotyczących utraconych dochodów lub wartości niematerialnych.

16.6 Decyzja ostateczna International Review Panel

16.6.1 Decyzja ostateczna International Review Panel musi być w sposób właściwy przedstawiona wszystkim zainteresowanym stronom.

16.6.2 International Review Panel może potwierdzić, uchylić lub zmodyfikować decyzję firmy Amway.

16.6.3 Jeżeli na mocy decyzji International Review Panel podtrzymane lub nakazane będzie rozwiązanie umowy PA/SKP, informacja o rozwiązaniu umowy zostanie potwierdzona przez Amway Corporation. Powiadomienie Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus może dotyczyć:

- a) potwierdzenia, że rozwiązanie jego umowy PA/SKP wchodzi w życie od daty uprzednio określonej przez firmę Amway; lub
- b) informacji, że jego umowa PA/SKP została rozwiązana przez International Review Panel. W tym przypadku umowa PA/SKP będzie uważana za rozwiązana przez Amway na mocy decyzji International Review Panel odnośnie do sprawy Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus.

16.6.4 W przypadku gdy International Review Panel podejmie decyzję o działaniach innych niż rozwiązanie umowy (np. działaniach naprawczych), wtedy:

- a) Powiadomienie odnośnie do działań naprawczych przekazane będzie bezpośrednio Przedsiębiorcy Amway / Stałemu Klientowi Plus przez Amway Corporation listem poleconym zawierającym datę zakończenia wszelkich działań naprawczych ze strony Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus lub terminy, w których firma Amway podejmie stosowne kroki.

b) Firma Amway podejmie stosowne kroki w celu wdrożenia decyzji International Review Panel.

16.6.5 Decyzja International Review Panel nie będzie stanowić podstawy odpowiedzialności ze strony Amway Corporation lub firmy Amway, w tym, ale nie ograniczając się do, straty zysków lub utraty dobrego imienia.

16.7 Jeżeli Przedsiębiorca Amway podejmie jakiegokolwiek kroki sądowe przed rozpoczęciem sesji International Review Panel, sesja zostanie odwołana, a firma Amway odwoła prawo Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus do ponownego rozpatrzenia sprawy przez International Panel Review.

Prosimy pamiętać: Poniższe Dokumenty i Standardy Amway są częścią niniejszych Zasad, a Przedsiębiorcy Amway muszą ich przestrzegać, są dostępne na stronie internetowej www.amway.pl lub na żądanie w Amway:

- Europejskie Zasady, Standardy i Polityka zapewnienia jakości Biznesowych Materiałów Szkoleniowych
- Zasady Zero tolerancji dla działalności na rynkach nieotwartych
- Niedozwolone formy budowania biznesu w Amway
- Zasady ochrony danych osobowych
- Kodeks etyczny Amway
- Standardy komunikacji cyfrowej
- Zasady Budowy Biznesu Międzynarodowego
- Europejska Polityka Dobrej Reputacji

A decorative graphic in the bottom left corner consists of three overlapping squares: a blue one on the left, a grey one on the right, and an orange one on top.

Twój Zespół Amway:

Amway Polska Sp. z o. o.
ul. Puławska 366a
02-819 Warszawa

Tel: +48 22 30 62 253
Faks: +48 22 30 62 254

www.amway.pl

09/2020