



**Amway**



**AMWAYS  
FORRETNINGSPOLITIKK**

# Indeks:

■ AVSNITT 1: INNLEDNING	3
■ AVSNITT 2: ORDLISTE	3
■ AVSNITT 3: SLIK BLIR DU ABO	5
■ AVSNITT 4: GENERELLE FORPLIKTELSER FOR ABOER	7
■ AVSNITT 5: SPONSORENS ØVRIGE FORPLIKTELSER	11
■ AVSNITT 6: OVERFØRING AV EN AMWAY-FORRETNING	12
■ AVSNITT 7: SALGSSTØTTEMATERIELL (BSM)	12
■ AVSNITT 8: PRESENTASJON AV AMWAYS FORRETNINGSMULIGHET OG AMWAYS SALGS- OG MARKEDSFØRINGSPLAN	13
■ AVSNITT 9: BRUK AV AMWAYS IMMATERIELLE RETTIGHETER, VAREMERKER OG OPPHAVSRETT	14
■ AVSNITT 10: ARV	14
■ AVSNITT 11: KONTRAKTBRUDD – PROSEDYRER OG TILTAK	14

# AMWAYS FORRETNINGSPOLITIKK

## AVSNITT 1: INNLEDNING

Formålet med ABO-avtalen er å beskytte de fordelene som i henhold til Amways salgs- og markedsføringsplan kommer alle ABOer til gode, ved å definere ABOens og Amways rettigheter og forpliktelser.

**1.1** Amways Forretningspolitikk inneholder en detaljert beskrivelse av Amways forretning når det gjelder utfordringene som kan oppstå i forbindelse med ABO-avtalen, og av prosedyrene Amway har etablert for å løse disse situasjonene. Formålet er å beskytte alle Amway-forretninger ved å sikre en korrekt fremstilling av forretningsmuligheten, men prinsippene dekker ikke alle de potensielle situasjonene som kan oppstå.

### 1.2 Reservert (for senere oppdateringer)

**1.3 Endringer:** Amway forbeholder seg retten til helt eller delvis å endre Amways regler, retningslinjer og standarder samt øvrige bestemmelser i ABO-avtalen som oppgitt under Betingelser og Vilkår og betingelser for kontrakten.

Endringer i Amways etiske regler, Amways retningslinjer, standarder og Amways salgs- og markedsføringsplan sendes inn til European Advisory Council (EAC) – og de ledende representantene for de europeiske sponsorlinjene – til diskusjon og evaluering før de nye etiske reglene eller retningslinjene publiseres i den offisielle Amway-litteraturen, på offisielle Amway-nettsteder eller på andre måter som tillatt ved gjeldende lov.

Alle endringer trer i kraft fra og med publiseringsdatoen eller fra datoen som oppgis i kunngjøringen.

**1.4 Individualitet:** Dersom en gjeldende regel eller delregel erklæres ugyldig av en domstol eller av andre myndigheter, vil ikke dette få innvirkning på gyldigheten av resten av Amways Forretningspolitikk eller retningslinjene.

**1.5** Ingenting i dette dokumentet kan svekke ABOens rett til den beskyttelsen som i henhold til loven ikke kan frafalle ABOen.

## AVSNITT 2: ORDLISTE

**ABO:** Amway Business Owner eller på norsk Amway

forretningseier. En person / juridisk enhet hvis ABO-søknad er blitt godkjent av Amway. ABOen er en selvstendig kontraktspart. Det eksisterer intet ansettelsesforhold, agentforhold, franchiseforhold, lisensforhold eller annet avhengighetsforhold mellom ABOer og Amway. ABOen kjøper og selger Amway-produkter og -serviceytelser i eget navn og for egen regning.

Visse ABOer kan bli omtalt med andre betegnelser, f.eks. Platinum, Emerald og Diamond, basert på kvalifikasjonene de har oppnådd i Amway i henhold til betingelsene oppgitt i Amways salgs- og markedsføringsplan og annen offisiell Amway-litteratur.

**ABO-avtale:** Refererer til ABO-søknadene og de innarbeidede dokumentene som utgjør vilkårene for den kontraktmessige avtalen mellom ABOen og Amway.

**ABO-søknad:** Et skjema som underskrives av den potensielle ABOen og sendes inn til Amway som en søknad om å inngå en ABO-avtale. ABO-avtalen er inngått når søknaden er godkjent av Amway.

**ABO med "good standing":** For å være kvalifisert til f. eks. GIP, FAA og forretningsseminarer skal ABOer konsekvent demonstrere at de er i "good standing", som definert i den Europeiske Good Standing politikk.

**Amway-forretning:** En forretning som er identifisert av et ABO-nummer og ABO-avtalen.

**Amways forretningsmulighet:** De produktene samt det markedsførings-, støtte- og betalingsystemet som tilbys av Amway i henhold til ABO-avtalen.

**Amway-produkter:** Alle de varene Amway leverer til ABOer til salgs- og markedsføringsformål.

**Amways regler:** De reglene og politikker som er oppgitt i den offisielle Amway-litteraturen, inklusive Amways Forretningspolitikk og andre Amway-retningslinjer som til enhver tid opprettholdes av Amway, og som ved henvisning i dokumentet er inkorporert i ABO-avtalen

**Amways salgs- og markedsføringsplan:** Det systemet som brukes til å beregne bonuser og anerkjennelser til ABOer på bakgrunn av salg av produkter, som beskrevet i offisiell Amway-litteratur.

**Amway-serviceytelser:** Alle de serviceytelsene Amway selger og leverer til ABOer. De omfatter imidlertid ikke Amways Salgsstøttmateriell (BSM).

**Amway:** Amway-avdelingen i det landet hvor ABOen bygger opp og driver sin Amway-forretning (Amway i Norge, Carl Gustavs gade 3, 1. t.h., 2630 Taastrup, Danmark) eller samtlige eller noen av de globale Amway-avdelingene, avhengig av tekstens kontekst.

**Anerkjennelsesvolum:** Det volumet som ikke-kvalifiserte ABOer genererer.

**Annen forretning eller forretning nr. 2:** En forretning som tilhører en ABO som er internasjonalt sponset av sin egen Amway-forretning på et annet Amway-marked.

**Avdeling/marked:** Den Amway-filialen som tilbyr Amways forretningsmulighet i et bestemt land.

**Ben:** Alle ABOer samt alle downline-ABOer som er personlig sponset av ABOen.

**Bonus:** Utbetalinger fra Amway til ABOen – i henhold til Amways salgs- og markedsføringsplan – på bakgrunn av ABOen og den personlige gruppens salg av Amway-produkter til sluttkjøpere.

**Kunde:** En person som en ABO selger Amway-produkter til – inkluderer ikke ABOer eller ABO-enes ektefeller.

**Digital kommunikasjon:** Digital kommunikasjon som brukt i nevnte regler betyr elektroniske overførslar (generelt fra datamaskin eller mobil enhet) av tekst data, bilder, video, stemme og annen informasjon. Digital kommunikasjon inkluderer uten begrensning e-post og eventuelle innlegg eller publikasjoner en ABO gjør tilgjengelig i det digitale rom, herunder videoer, blogg innlegg, mobile applikasjoner, reklame, forum, hjemmesider, og gjennom de sosiale medier eller plattformer, f.eks. Facebook, YouTube, Instagram, Twitter, WeChat, VK, Line, WhatsApp og Snapchat.

**Downline:** Alle ABOer som er personlig sponset av en ABO, samt alle ABOer som er sponset av disse ABOene igjen osv.

**Det europeiske økonomiske samarbeidsområdet (EØS) (som nevnt i ROC) består av følgende land:** Østerrike, Belgia, Bulgaria, Kroatia, Kypros, Tsjekkia, Danmark, Estland, Finland, Frankrike, Tyskland, Hellas, Ungarn, Island, Irland, Italia, Latvia, Liechtenstein, Litauen, Luxembourg, Malta, Nederland, Norge, Polen, Portugal, Romania, Slovakia, Slovenia, Spania, Sverige, Storbritannia og for vårt formål her også Sveits.

**Frontline:** Alle ABOer som er personlig sponset av en ABO

**Gruppeleder:** En ABO som enten har kvalifisert seg til 21 %-nivå, eller som har en person i sin forretningsgruppe som har oppnådd 21 %-nivå.

**Informasjon om Sponsorlinjen:** Inkluderer alle opplysninger, som vedrører alle, eller deler av sponsorlinjen herunder, men ikke begrenset til ABO-nummer og andre forretningsdata, ABOens personlige kontaktopplysninger eller andre opplysninger som er generert eller avledet fra tidligere, nåværende eller fremtidige former.

**Internasjonal lederbonus:** Den månedlige bonusen den internasjonale sponsoren har tjent opp ved å sponse kvalifiserte ABOer på et annet marked, som beskrevet i Amways salgs- og markedsføringsplan.

**Kalenderdag:** Med mindre annet er angitt skal "dag" defineres som "kalenderdag" i betydningen av alle dager i uken, inkludert lørdag og søndag samt offentlige helligdager.

**Kvalifikasjon:** Oppfyllelse av bestemte kriterier for å oppnå bonuser og prestasjonsprovisjon samt anerkjennelser i henhold til Amways salgs- og markedsføringsplan.

**Kvalifikasjonsår:** Amways kvalifikasjonsår løper fra 1. september til 31. august følgende år.

**Kvalifisert ben:** Et ben hvor minst én ABO-downline har oppnådd det maksimale prestasjonsbonusnivået.

**Mann og kone:** Likestilles med registrert partnerskap (eller lignende begrep akseptert i lokal lovgivning), mens "gift person" og "ektefelle" anses å være likestilt med registrert partner (lignende begrep akseptert i lokal lovgivning).

**Offisiell Amway-litteratur:** Informasjonsmagasiner, brosjyrer, produktinformasjonsbrosjyrer, produktmerking og annet trykt eller audiovisuelt materiale som er fremstilt av Amway eller for Amway, og som ABOer kan kjøpe hos Amway.

**Offisiell Amway-hjemmeside og sosiale mediesider:** Alle hjemmesider som Amway er vert for og administrerer, eller hvor Amway eier innhold, og som inneholder informasjon om Amway, Amways forretningsmulighet eller Amway-produkter og -serviceytelser, f.eks. [www.amway.no](http://www.amway.no), [www.nutrilite.com](http://www.nutrilite.com), eller offisielle Amway sosiale mediesider.

**Salgsstøttemateriell (BSM):** Som brukes i Amways forretningspolitikk, retningslinjer og standarder betyr at alle produkter og tjenester (herunder, men ikke begrenset til, forretningsstøtte, bøker, magasiner, flipover og annet trykt materiale, reklame, lyd/audio, video eller digitale medier, som websider, online litteratur, applikasjoner for mobile og andre enheter; stevner, møter og begivenheter, og treningsseminarer og andre typer av materialer og tjenester), som (a) er designet for å verve og/eller sponse og/eller utdanne prospekter, kunder, eller potensielle kunder i Amway produkter eller tjenester, eller til å støtte, utdanne, motivere og/eller utdanne ABOer, eller (b) inkorporere eller bruke en eller flere av Amways merker eller opphavsrettsbeskyttedeverk, eller (c) som ellers tilbys med en eksplisitt eller underforstått følelse av tilhørighet, forbindelse eller forening med Amway.

**Personlig gruppe / forretning:** Alle downline-ABOene til en ABO, men ikke inklusive eventuelle downline-Platinum-ABOer eller ABOer som er sponset av en downline-Platinum.

**Personlig sponset ABO:** En ABO som er personlig sponset i Amway-forretningen av en annen ABO (frontline).

**Platinum:** En ABO som har kvalifisert seg som Platinum i henhold til Amways salgs- og markedsføringsplan.

**Prospekt:** En potensiell ABO.

**Prestasjonsbonus:** Den månedlige bonusen som er opptjent av en ABO som har nådd et gruppe-PV-nivå som fastlagt av prestasjonsbonusprogrammet.

**Sponsing:** ABOer introduserer en person til en Amway-forretning som har fått godkjent sin ABO-søknad av Amway. Den nye ABOen mottar støtte fra ABOen som har sponset ham eller henne.

Det er tre forskjellige sponsorer:

- **Personlig sponsor:** En ABO som introduserer en potensiell ABO for Amways forretningsmulighet
- **Internasjonal sponsor:** En ABO fra et annet Amway-marked (internasjonal sponsor) som introduserer en ABO for Amways forretningsmulighet.
- **Fostersponsor:** En ABO i avdelingen som er blitt utpekt til å lære opp en internasjonalt sponset ABO.

**Sponsorlinje:** Alle ABOer i stigende rekkefølge fra enhver ABO som er sponsor for ABOen, sponsorens sponsor og så videre til og med Amway.

**Virksomheten Amway:** Amway Corp., 7575 East Fulton

Street, Ada, Michigan 49355, USA, eller et hvilket som helst moderselskap, søsterselskap eller datterselskap, avhengig av konteksten.

**Volum:** Poengverdi (PV) og/eller forretningsvolum (FV) er, avhengig av konteksten, en numerisk verdi som tildeles de enkelte produktene for å fastsette bonus, honorar eller provisjon samt anerkjennelsesnivå.

## AVSNITT 3: SLIK BLIR DU ABO

**3.1 ABO-avtale:** For å bli en behørig autorisert ABO må søkeren fylle ut og underskrive en ABO-søknad og betale et fast årlig beløp, som fastsettes av Amway, som godtgjørelse for å dekke de administrative og nettstedrelaterte ytelsene som utføres av Amway, samt eventuell oppdatering av Amway-litteratur. Søknaden kan fylles ut elektronisk på [www.amway.no](http://www.amway.no). Punkt 1–3 under Vilkår og betingelser for avtalen dekker prosedyrene og forventningene forbundet med å bli ABO. Punktene nedenfor er eksempler på Amways regler i forbindelse med godkjenning eller avvisning av en ABO-søknad. Amway kan dessuten ta med andre opplysninger i sine overveielser.

**3.2 Ansvar:** En person som skriver under på en ABO-avtale, erklærer seg innforstått med at vedkommende vil bli gjort ansvarlig for enhver handling som foretas av en medsøker av Amway-forretningen, og som er i strid med ABO-avtalen, herunder Amways Forretningspolitikk.

**3.3 Andre betingelser for å bli ABO:** Noen av punktene Amway tar i betraktning ved behandling av ABO-avtalen, er oppgitt nedenfor, uten at dette begrenser Amways rettigheter.

**3.3.1** Om søkeren er fylt 18 år eller over og er i stand til å drive en Amway-forretning eller overholde de kontraktsmessige forpliktelsene.

**3.3.2** Om søkeren i henhold til den respektive inaktive perioden har drevet en Amway-forretning som ble oppsagt eller som ikke ble fornyet (se Skandinaviske retningslinjer nummer 1 på [www.amway.no](http://www.amway.no)).

**3.3.3** Om søkeren har vært ekskludert fra Amway på et hvilket som helst marked.

**3.3.4** Dersom søkeren allerede eier en annen Amway-forretning i det samme markedet (med unntak av tilfellene nevnt i punkt 3 i retningslinje nummer 3 som finnes på [www.amway.no](http://www.amway.no)).

**3.3.5** Være bosittende i Norge, hvis dette er (hvor) ABOens første Amway-forretning (er registrert), på ethvert marked hvor Amway opererer. For multimarkedsforretninger henvises det til punkt 4.32

**3.4 Avvisning av søknaden:** Som beskrevet under Vilkår og betingelser sist i ABO-avtalen forbeholder Amway seg retten til etter eget skjønn å avvise inngåelse av en ABO-avtale og å avvise en ABO-søknad.

**3.5 Godkjennelse og oppstart:** En ABO-søknad skal anses som godkjent når Amway har mottatt en utfylt og signert ABO-søknad (registreringsskjema) og innholdet er bekreftet i Amways ABO arkivdatabase, forutsatt at ABOen lever opp til samtlige forutsetninger for å bli ABO.

Dersom registreringen er gjort på Amways hjemmeside og informasjonen om Amways godkjennelse av registreringen er levert til søkeren som angitt i Amways forretningspolitikk, gis ABOen tillatelse til å drive Amway-forretning i henhold til Amways forretningspolitikk og Amways retningslinjer.

ABOen forplikter seg til å sende en signert kopi av søknadsskjema til Amway innen 30 dager etter registrering, ved enten:

- a) levering av en signert kopi, personlig, via post eller kurér, eller,
- b) ved å sende papirkopien via e-post til Amway; eller,
- c) via e-signatur på [www.amway.no](http://www.amway.no).

Avtalen opphører automatisk dersom denne fristen ikke overholdes. Amway kan ensidig og uten varsel si opp avtalen med ABOen innen 14 kalenderdager etter mottak av en signert versjon av søknaden fra ABOen som ble sendt rettidig av sistnevnte. I så tilfelle vil Amway tilbakebetale til ABOen eventuelle beløp betalt til Amway i forbindelse med avtalen. Etter 14 kalenderdager kan avtalen kun sies opp i henhold til Amways forretningspolitikk avsnitt 11, og Skandinaviske retningslinjer nummer 1–5.

### 3.6 Sponsing:

**3.6.1 Like muligheter:** Muligheten til å bli ABO skal presenteres som en lik mulighet for alle over 18 år uansett etnisk bakgrunn, kjønn, nasjonalitet, religion eller politisk overbevisning.

**3.6.2** ABOen kan ikke kreve at en potensiell eller eksisterende ABO skal foreta noen av følgende eller lignende aktiviteter som betingelse for sponsing eller støtte fra ABOen:

- a. Kjøpe et bestemt antall produkter eller serviceytelser
- b. Ha et bestemt varelager
- c. Kjøpe opplærings- og utdanningsmateriale (BSM)

**3.7 Løpetid og utløp:** Med mindre løpetiden fornyes i henhold til punkt 3.9 i Amways Forretningspolitikk, utløper ABO-avtalen i overensstemmelse med avtalevilkårene. Med mindre ABO-avtalen tidligere er blitt oppsagt av en ABO eller av Amway, utløper den automatisk den 31. desember i et gitt år. Hvis søknaden

er underskrevet og godkjent på eller etter 1. juli i et kalenderår, utløper den den 31. desember neste kalenderår.

**3.8** En ABO kan når som helst si opp ABO-kontrakten skriftlig med øyeblikkelig virkning.

Amway kan kun si opp kontrakten ved tilsiktet, alvorlige misligholdelse av Amways forretningspolitikk, retningslinjer og standarder såfremt prosedyrene lagt fram i de skandinaviske retningslinjene nummer 5 er fulgt, og såfremt alle rimelige forsøk på å komme til enighet har mislyktes.

Dersom Amway sier opp kontrakten, kan en ABO både gå rettens vei og bringe saken for det internasjonale undersøkelsespanel (de skandinaviske retningslinjene nummer 5).

**3.8.1 Tilbakekjøpsregel:** Når ABO-avtalen utløper, eller ABOen frivillig sier den opp, kan ABOen henvende seg til Amway for å returnere eventuelle usolgte Amway-produkter og -serviceytelser som han/hun har, såfremt de aktuelle produktene er i ny, ubrukt og original stand. Amway refunderer prisen ABOen har betalt for produktene, minus ekspedisjonsgebyr, eventuelle bonusutbetalinger for de respektive kjøpene samt eventuelle uerstattelige avgifter. Eventuelle beløp ABOen skylder Amway, debiteres. Hvis en ABO-kontrakt oppheves på grunn av ABOens mislighold av reglene, står Amway fritt til å kjøpe tilbake produkter og serviceytelser i henhold til tilbakekjøpsregelen.

**3.9** ABOer har rett til å fornye kontrakten med Amway årlig. Amway kan kun avvise fornyelse av søknaden ved tilsiktet, alvorlige mislighold av Amways forretningspolitikk, retningslinjer og standarder såfremt prosedyrene lagt fram i de skandinaviske retningslinjene nummer 5 er fulgt, og såfremt alle rimelige forsøk på å komme til enighet har mislyktes.

**3.9.1** Fornyelse av vilkår i en ABO-kontrakt som er godkjent av Amway, gjelder fra fornyelsesdatoen og til utgangen av kalenderåret da ABO-kontrakten ble fornyet. Ved en slik fornyelse gjelder vilkårene og betingelsene som er angitt i ABO-kontrakten som er gyldig på fornyelsestidspunktet.

En fornyelse anses som godkjent dersom den ikke avvises skriftlig av Amway senest 30 dager etter søknaden.

**3.9.2** Dersom Amway ikke fornyer kontrakten, kan en ABO både gå rettens vei og bringe saken for det internasjonale undersøkelsespanelet (de skandinaviske retningslinjene nummer 5).

### 3.10–3.14 Reservert

**3.15 Drift av virksomhet via juridisk enhet:** Under visse forutsetninger kan Amway gi en juridisk enhet tillatelse til å drive forretning som ABO. Se Vilkår og betingelser sist i ABO-avtalen. I dette tilfellet skal ABO-søknaden fylles ut av en autorisert representant for den juridiske enheten. ABO-søknaden skal legges ved et skjema for virksomhetsautorisasjon for Amway-forretninger (fås ved henvendelse til Amway). På dette skjemaet skal det gis ytterligere opplysninger om den juridiske enhetens identitet, beskaffenhet, eiere og ledelse. Skjemaet inneholder dessuten ytterligere kontraktbestemmelser og er dekket av ABO-avtalen. Bestemte eiere og ledere av den juridiske enheten vil bli bedt om å garantere for den juridiske enhetens forpliktelser overfor Amway. Amway godkjenner kun søknader av denne karakter hvis det er den juridiske enhetens eneste formål. ABOen kan kontakte sitt lokale Amway-kontor for å få ytterligere opplysninger eller logge inn på [www.amway.no](http://www.amway.no).

### 3.16 Reservert

### 3.17 Invitasjoner til Amway-arrangementer er

**begrenset til to personer:** Invitasjoner til forretningsseminarer, lederseminarer, salgsfremmende reiser og andre arrangementer som arrangeres av Amway, blir kun sendt ut til to personer pr. Amway-forretning. Det vil være de personene som er oppgitt i Amways arkiv som eiere av Amway-forretningen.

### 3.18 Reservert

### 3.19 Ulovlig samvirke – tilskyndelse til mislighold:

ABOen skal ikke forlede andre ABOer til å delta i ulovlige aktiviteter eller aktiviteter som kan være et brudd på ABO-avtalen eller Amways Forretningspolitikk.

### 3.20 Reservert

**3.21 Opplysninger og garantierklæringer:** ABOen skal ikke gi usanne opplysninger eller erklæringer til Amway eller tilskynde Amway til å godkjenne ABO-avtalen under falske forutsetninger. ABOen skal heller ikke misligholde opplysninger eller garantierklæringer, herunder men ikke begrenset til, opplysningene og garantierklæringer som er fremsatt av ABOen i punkt 3.3 i Amways Forretningspolitikk.

### 3.22 Reservert

### 3.23

#### 1. Aktivitet utenfor regionen eller aktivitet utenfor markedet som ABO er registrert i:

ABOer som deltar, direkte eller indirekte, i eventuelle aktiviteter knyttet til Amway i en jurisdiksjon utenfor

Regionen, må gjøre det på en måte som er i samsvar med gjeldende lover, forskrifter, regler, retningslinjer og prosedyrer for Amway-forretningen i vedkommende jurisdiksjon. For å kunne overholde denne bestemmelsen må ABOen gjøre seg kjent med de lover, forskrifter, regler, retningslinjer og prosedyrer som gjelder i den respektive jurisdiksjon. Gjøres ikke dette, anses det som et brudd på ABO-avtalen i alle jurisdiksjoner der ABOen har en avtale med Amway. I et slikt tilfelle kan Amway iverksette tiltak og sanksjoner som beskrevet i Amways forretningspolitikk avsnitt 11, og Skandinaviske retningslinjer nummer 1-5.

2. ABOen skal ikke utføre ABO-aktiviteter på markeder Amway ikke har åpnet (se også retningslinjene om nulltoleranse når det gjelder uautorisert distribusjon eller ABO-aktivitet på uåpnede markeder på [www.amway.no](http://www.amway.no)).

Amway definerer "ABO-aktivitet" som enhver aktivitet som har til formål å markedsføre eller bygge opp Amway-forretningen, som er definert i avsnitt 6 og Amways retningslinje nr. 1.

## AVSNITT 4: GENERELLE FORPLIKTELSER FOR ABOer

En ABO skal til enhver tid oppføre seg på en profesjonell, høflig og hensynsfull måte og drive Amway-forretningen på en økonomisk forsvarlig og forretningsmessig måte. ABOen skal ikke på noe tidspunkt benytte pågående salgsmetoder, villedende eller misvisende salg- eller markedsføringsmetoder.

**4.1 Kontraktsvirkninger:** ABOer skal overholde de forpliktelser og krav som er oppgitt i Amways Forretningspolitikk.

**4.1.1 Rapportering av overtredelser:** ABOen skal øyeblikkelig informere Amway om eventuelle opplysninger om andre ABOers faktiske eller potensielle overtredelser eller fare for overtredelse av ABO-avtalen, herunder Amways Forretningspolitikk og øvrige Amway regler og retningslinjer.

**4.1.2 Samarbeid i forbindelse med undersøkelser:** ABOen skal samarbeide i forbindelse med undersøkelser Amway foretar av aktiviteter som kan være en potensiell overtredelse av ABO-avtalen.

### 4.2 Kjøp av Amway-produkter

**4.2.1** ABOen kan kun kjøpe Amway-produkter og -serviceytelser samt offisiell Amway-materiale direkte fra det Amway-markedet hvor han/hun er registrert og er autorisert til å drive Amway-forretning, for å kunne motta anerkjennelser og belønninger i henhold til Amways salg- og markedsføringsplan.

**4.2.2** ABOen skal ikke selge Amway-produkter og -serviceytelser til andre ABOer.

### **4.3 Import/eksport/detaljbutikker/markedsføring/reklame/digital kommunikasjon**

**4.3.1** ABOen skal ikke vel vitende eksportere, importere eller selge Amway-produkter som er bestemt til salg i ett land eller ett marked hvor Amway driver virksomhet, til personer i et annet land eller på et annet marked.

**4.3.1.1** ABOer kan ta med produkter på tvers av grensene til eget forbruk, med følgende begrensninger:

- ABOen skal personlig plassere bestillingen i landet.
  - Ingen kurer, speditør m.v. skal være involvert
  - Bestillingen kan ikke plasseres som en kundebestilling med levering i et annet land uansett om ABOen har en multimarkedsforretning i det gjeldende landet
  - Produktene er kun for personlig bruk og kan ikke selges, gis bort eller distribueres på noen måte.
  - Produktet som bestilles skal ikke være tilgjengelig i hjemmemarkedet.
  - Varige produkter som e Spring eller luftrensere osv. skal ikke transporteres fra et land til et annet under noen omstendigheter.
  - Bestillingen skal være på en rimelig mengde, og under NOK 3000,- per år
- Personlig bruk kan ikke brukes mer enn en gang i året, eller som en forretningsstrategi.

**4.3.2.1** Denne begrensningen i 4.3.1 og 4.3.1.1 imidlertid ikke gjelde for import/eksport av Amway-produkter innenfor det europeiske økonomiske samarbeidsområdet (EØS), inkludert Sveits.

**4.3.2.2** En ABO er under alle omstendigheter selv ansvarlig for å overholde lokale lover og regler og juridiske/regulatoriske krav i det aktuelle markedet, dersom de selger Amway produkter som ikke er registrert av Amway for det aktuelle markedet.

**4.3.2** ABOen skal ikke stille ut eller selge produkter via etablerte detaljforretninger, skoler, utstillinger, militære utsalg eller andre lignende foretak utover ABO-ens personlige hjem.

**4.3.3 Utstilling og salg av Amway-produkter:** Uavhengig av pkt. 4.3.2 og i tillegg til pkt. 4.3.4 i Amways forretningspolitikk, kan en ABO fremvise og selge Amway produkter inkl. XS Power Drink™ såfremt han/hun oppfyller vilkårene som beskrevet nedenfor, og etter forutgående skriftlige godkjenning fra Amway.

Amway kan modifisere denne politikken i samsvar med pkt. 1.3 i Amways forretningspolitikk. Den beskrevne mulighet for fremvisning og salg av Amways produkter på utvalgte steder kan utelukkende benyttes av ABOer.

**4.3.3.1:** Detalj- og forretningssteder som tilbyr en bestemt tjenesteytelse (Permanente utsalgssteder), f.eks. frisørsalonger, skjønnhetssalonger, treningssentre og/eller etablerte detaljforretninger (hvor Amway- produktene fungerer som et supplement), som tilbyr forskjellige produkter, f.eks. kjøkkenmøbler og -utstyr (iCook™ og eSpring™) samt spesialforretninger med treningsutstyr (NUTRIWAY™, XS SPORTS NUTRITION™) og midlertidige salgssteder (f.eks. messer, utstillinger, events).

Et utfyllt og signert søknadsskjema (kan lastes ned fra [www.amway.no](http://www.amway.no)), skal sammen med annen nødvendig informasjon sendes til Amway Norge minimum 30 dager (for Amway produkter) eller 7 dager (XS Power Drink™) før ønsket startdato for arrangementet.

**4.3.3.2:** Midlertidige hendelser (Midlertidige lokaler), som selektive messer og andre passende midlertidige forretningssteder. Generelt er det bare egnet og anerkjente temasteder, f.eks. velvære-, sport-, hjemme- og skjønnhetsarrangementer som holdes på passende steder, kan være autorisert. Midlertidige virksomheter krever Amway forhåndsregistrering med Amway. Amway forbeholder seg retten til endelig å definere hvilke arrangementer, messer og steder som anses som egnede.

ABOen er forpliktet til å følge all gjeldende lovgivning, f.eks. om selvregulering og lagring; esp. for bedrifter der tillatelsen til å vise og selge Amway-produkter også gjelder vitaminer og kosttilskudd.

Et skjema for registrering og autorisasjon (tilgjengelig på [www.amway.no](http://www.amway.no)) må fylles ut, signeres og sendes til Amway 14 dager før den foreslåtte startdatoen for forespørselen. For detaljer om alternativene som tilbys og autorisasjonsprosessen i resp. markeder, vennligst se de relaterte retningslinjene, som er tilgjengelig på den lokale Amway-nettsiden.

**Lovmessig ansvar:** ABOen skal rette seg etter enhver gjeldende lov, regel eller regulering samt Amways forretningspolitikker. Personopplysninger vedrørende kunder og prospekter skal behandles i henhold til Amways til enhver tid gjeldende regler og retningslinjer for personvern.

**Godkjenning:** Amway kan avstå fra å inngå en avtale med søkeren. Avtalen trer i kraft på det tidspunktet den registreres av Amway, forutsatt at søkeren oppfyller alle betingelser og at Amway aksepterer søknaden.

**Amway kan til enhver tid kansellere godkjenningen av denne avtalen.**



**Markedsføring og tilbud:** Du kan kun bruke offisielt markedsføringsmateriale (annonser, plakater, brosjyrer etc.) produsert og distribuert av Amway eller materiale solgt via Amways Partner Store XS Merchandising Shop.

**4.3.4 Digital kommunikasjon:** Amways forretningsregler, retningslinjer og standarder gjelder for ABOers digitale kommunikasjon vedrørende Amway, Amway forretningsmulighet, Amway produkter og tjenester (direkte eller indirekte), eller når digital kommunikasjon utgjør BSM. Siden den digitale plassen er unik, har Amway etablert digitale kommunikasjonsstandarder for å sikre at ABOers digitale kommunikasjon er i samsvar med Amways retningslinjer for oppførsel, andre retningslinjer og standarder.

**4.3.5 Reklame:** En ABO kan kun annonsere etter skriftlig tillatelse fra Amway

**4.3.6** Å benytte arrangementer eller medier som støttes av Amway, til å selge, markedsføre eller tjene på salg eller markedsføring av produkter eller tjenester som ikke er produsert av Amway. Dette gjelder også arrangementer eller medier rettet mot eller arrangert til fordel for ABOer eller potensielle ABOer.

**4.4. Villedning:** ABOer skal ikke utføre handlinger, fremsette uttalelser eller unnlate å fremsette uttalelser i forbindelse med en Amway-forretning og Amways forretningsmulighet som i henhold til den aktuelle konteksten og de aktuelle omstendighetene ikke er sannferdige, nøyaktige og passende. Uttalelser om Amways produkter skal kun gjengis ordrett fra offisiell Amway-litteratur og offisielle Amway-hjemmesider som er beregnet og godkjent til bruk på det respektive markedet. ABOen skal derfor ikke:

**4.4.1** Fremsette overdrevne påstander som ikke er underbygget, og/eller uttalelser om Amways produkter og serviceytelser som ikke er trykt i offisiell Amway-litteratur. Dette omfatter, men er ikke nødvendigvis begrenset til, medisinske og/eller helsemessige påstander/uttalelser samt uttalelser om Amway-produkter fremsatt av leger og/eller annen tredjeperson eller enhet.

**4.4.2** Tilby å selge Amway-produkter som ikke er korrekte med hensyn til priser (vel vitende om at ABOer har rett til å fastsette sine egne priser), kvalitet, standarder, klasser, innhold, stil eller modell, opprinnelsessted eller tilgjengelighet.

**4.4.3** Oppgi at Amway-produkter og -serviceytelser eller produkter som forhandles av Amway, inneholder egenskaper når det gjelder utbytte, tilbehør, bruk eller fordeler som ikke er korrekte, eller fremsette uholdbare eller overdrevne påstander om Amway-produkter.

**4.4.4** På noen måte handle for eller presentere Amway eller de produktene Amway forhandler og/eller distribuerer på en bedragerisk eller villedende måte eller markedsføre produkter som ikke blir distribuert og/eller forhandlet av Amway, som om de er produkter som blir distribuert og/eller forhandlet av Amway.

**4.5** ABOen skal ikke pakke om Amway-produkter eller gi Amway-produkter ny etikett.

**4.6 Skriftlig salgskvittering:** ABOen skal på det tidspunktet hvor et Amway-produkt eller en Amway-serviceytelse selges, levere en skriftlig og datert ordre eller kvittering til kunden som:

- a. beskriver de produktene som er blitt solgt
- b. oppgir prisen (inkl. moms)
- c. oppgir navn, adresse og telefonnummer på ABOen som selger
- d. er vedlagt Amways 100 % kundetilfredshetsgaranti
- e. opplyse ytterligere om nasjonale lovmessige rettigheter som f.eks. angreretten og angrefristen (ved avtaler om kjøp av varer inngått utenfor fast forretningssted)

**4.7 Amways 100 % tilfredshetsgaranti:** ABOen skal administrere Amways 100 % tilfredshetsgaranti i henhold til dette avsnittet og de opplysningene som er oppgitt om emnet i offisiell Amway-litteratur.

**4.8 Overholdelse av gjeldende lover, bestemmelser og retningslinjer:** Alle ABOer er i kraft av ABO-avtalen forpliktet til å drive forretningen i overensstemmelse med gjeldende lovmessige og skattemessige krav. ABOen skal til enhver tid oppføre seg på en profesjonell, høflig og hensynsfull måte.

Uetisk forretningsførsel er forbudt, herunder f.eks.:

- deltakelse i aktiviteter som strider mot lokale lover og forskrifter
- deltakelse i bevisst villedende handelsaktiviteter eller handelsaktiviteter som er ulovlige i henhold til lokale lover og forskrifter
- deltakelse i ulovlig forretningsmessig virksomhet eller ulovlige ervervsmessige aktiviteter

**4.9–4.11 Reservert**

**4.12 ABO-forhold:** ABOen skal ikke hevde, antyde eller handle på en slik måte at det må antas at vedkommende er ansatt av Amway eller på annet vis ikke er en selvstendig kontraktspart som driver forretning i henhold til en avtale med Amway.

**4.13 Franchiseforretninger og områder:** Det finnes ingen eksklusive franchiseforretninger eller områder ifølge Amways salgs- og markedsføringsplan.

**4.14 Salgsaktiviteter som ikke er Amway-salgsaktiviteter:** Hvis ABOer beskjeftiger seg med ikke-Amway-relaterte forretningsaktiviteter, produkter, serviceytelser eller BSM som ikke er godkjent av Amway, skal følgende være oppfylt:

**4.14.1** Det er ikke tillatt for ABOer som personlig selger andre produkter enn Amway-produkter eller serviceytelser (f.eks. skattemessige ytelser, forsikringer og investeringer), å tilskynde andre ABOer som vedkommende ikke personlig sponser, til å selge disse produktene eller serviceytelsene eller tilby å selge disse produktene eller serviceytelser til andre ABOer, med mindre disse er personlig sponset av vedkommende.

"Å tilskynde" betyr å overtale (eller forsøke å overtale) andre ABOer til å selge produkter eller serviceytelser, enten dette skjer for å oppnå en inntekt eller av andre årsaker. For ABOer som er kvalifisert som Platinum eller over, eller har tidligere vært Platinum og over gjelder i tillegg pkt. 5.4.5.

**4.14.2** Det er ikke tillatt for ABOer å selge, markedsføre eller tjene på salg eller markedsføring av BSM, med mindre dette skjer i henhold til retningslinjene eller prosedyrene som er oppgitt av Amway og beskrevet i avsnitt 7 og andre Amway-retningslinjer, spesielt de europeiske BSM-retningslinjene.

**4.14.3** ABOer må ikke utnytte kunnskap om eller forbindelsen til andre ABOer som de ikke personlig sponser, herunder den kunnskapen de har tilegnet seg fra eller i forbindelse med deres individuelle sponsorlinjer, til å markedsføre og utvide andre forretningsforetak.

ABOer som regelmessig beskjeftiger seg med å drive forretning som involverer kunder, f.eks. bilverksteder, detaljforretninger, barber- eller skjønnhetssalonger, advokater, leger, tannleger eller revisorer, kan betjene klienter eller kunder som er ABOer, og som har henvendt seg til dem. ABOen må ikke aktivt henvende seg til kundekretsen til andre ABOer som ikke er personlig sponset av vedkommende. Alle ABOer skal holde ABO-forretningen 100 % atskilt fra eventuelle andre personlige og/eller faglige (forretningsmessige) interesser.

**4.14.4** For digital kommunikasjon gjelder ytterligere regler med hensyn til "blandede digitale egenskaper", som kombinerer flere personlige interesser eller forretninger i en ABOs personlige digitale eiendom. ABOer har lov til å blande og utnytte deres Amway-virksomhet med sine andre samfunnsgrupper og bedrifter. I den samme blandede digitale

eiendommen kan ABO utnytte sitt Amway-samfunn (community), markedsføre og selge ikke-Amway-produkter, og prospektere/verve kontakter gjennom Amway-samfunnet (community), forutsatt at ABO ikke er kvalifisert på Diamond-nivå eller høyere, og har aldri kvalifisert på Diamond nivå eller høyere (se også digitale kommunikasjonsstandarder på [www.amway.no](http://www.amway.no)).

**4.15 Fremgangsmåter/aktiviteter som er ødeleggende for driften av Amway-forretningen, Amways salgs- og markedsføringsplan samt sponsorlinjenes integritet, er bl.a.:**

1. inngripen i andre ABOers legitime forretningsaktiviteter
2. å forlede ABOer til å skifte sponsor eller sponsorlinje

**4.16 Reservert**

**4.17.1** ABOen skal straks informere Amway hvis det utpekes en bobestyrer eller kurator til å administrere ABOens aktiver, hvis det beslaglegges aktiver ved rettskjennelse eller myndighetsinngrep, eller hvis det foretas forgjeves utleggsforretning.

**4.17.2** Amway kan forhandle med kuratoren eller den ansvarlige embetsmannen angående salg av produkter som tilhører Amway, og som er i ABOens besittelse.

**4.17.2.1** Hvis det som følge av betalingsstans/insolvens/konkurs eller lignende forhold gjøres et forsøk på å selge eller overdra ABOens andel i ABO-avtalen, skal salget eller overdragelsen skje i henhold til Skandinaviske retningslinjer nummer 2.

**4.18. Salg til sluttkjøpere:** Amway utbetaler bonuser på bakgrunn av salg av Amway-produkter og -serviceytelser til sluttkjøperne.

**4.19–4.22 Reservert**

**4.23 Nettsøppel:** ABOen skal kun sende ut, formidle eller på annet vis kommunisere elektronisk (f.eks. via telefon, faks, e-post eller sms) til personer som de har innhentet uttrykkelig skriftlig forhåndssamtykke fra (dette inkluderer, men er ikke begrenset til, å sende meldinger via sosiale medier eller med e-post til nyhetsgrupper, innkjøpte adresselister, "trygge lister" eller andre lister med enkeltpersoner eller enheter.)

**4.24 Pengeinnsamling:** ABOen kan bruke Amway-produkter i forbindelse med pengeinnsamlinger/veldedighet basert på en skriftlig godkjenning fra Amway. Dette inkluderer, men er ikke begrenset til anmodning/oppfordring om kjøp av Amway produkter eller tjenesteytelser, herunder en ABO fremsatt erklæring; (inneholdende opplysning om) at hele eller en del av

overskuddet (i forbindelse med salget) går til en spesifikk godkjent/lovlig veldedig organisasjon

#### **4.25 Manipulasjon av Amways salgs- og**

**markedsføringsplan:** Det er ikke tillatt for ABOer å manipulere Amways salgs- og markedsføringsplan eller anerkjennelsesvolum på noen som helst måte som resulterer i urettmessig utbetaling av bonuser eller andre belønninger og anerkjennelser, som ikke er opptjent i henhold til vilkårene som er oppgitt i Amways salgs- og markedsføringsplan eller annen offisiell Amway-litteratur.

Se også Amways holdning til forretningsstrukturering (finnes også på [www.amway.no](http://www.amway.no))

#### **4.26 Oppdatering av personlige/forretningsmessige**

**opplysninger:** Alle ABOer har plikt til å informere Amway om oppdatering av eller endring i personlige opplysninger (f.eks. navn, adresse og telefonnummer) eller i forretningsmessige opplysninger (f.eks. ny partner / slektning av partner og endring i forretningsstatus).

#### **4.27 Privatliv og fortrolighet:** Alle ABOer skal overholde

Amways retningslinjer for bruk av personlige opplysninger (se [www.amway.no](http://www.amway.no)) og gjeldende lover og regler om personvern.

Amway oppbevarer konfidensiell og eiendomsbeskyttet informasjon og forretningshemmeligheter angående sine produkter, forretningspraksis og forretningsgrupper, som definert i Amways forretningspolitikk ("konfidensiell informasjon"). ABOen anerkjenner og godtar at all slik konfidensiell informasjon til alle tider skal være Amways eiendom, og at ABOen, i den grad ABOen har tilgang til slik konfidensiell informasjon i sitt kontraktsmessige arbeid, bare skal bruke slik konfidensiell informasjon i den utstrekning og til de formål som er godkjent i kontrakten. ABOen skal ikke overføre eller utlevere konfidensiell informasjon til noen tredjepart, inkludert andre ABOer, unntatt i samsvar med uttrykkelige betingelser i kontrakten, uten skriftlig tillatelse fra Amway. Hvis kontrakten avsluttes eller ikke fornyes, skal ABOen returnere all konfidensiell informasjon i hans/hennes bestiltelse til Amway. ABOen anerkjenner og godtar at alle brudd på denne bestemmelsen vil påføre Amway betydelige skader, noe som gir Amway rett til å søke rettslig pålegg eller tilsvarende bistand for å hindre videre brudd på kontraktbestemmelsene eller avsløring av konfidensiell informasjon. Alle forpliktelser angående konfidensialitet under denne bestemmelsen skal gjelde også etter at kontrakten er avsluttet.

**4.28 Risiko for omdømme:** ABOer skal ikke beskjefte seg med aktiviteter som er ødeleggende, underminerer

eller i negativ grad påvirker Amways omdømme, virksomheten Amway, Amways forretningsmulighet og Amways produkter og serviceytelser samt andre ABOer.

#### **4.29 Reservert**

**4.30 ABOers salg av produkter:** Produkter bestilt i henhold til kontrakt skal kun demonstreres og/eller selges av ABOer.

#### **4.31 ABOers presentasjon av forretningsmuligheten:**

Amways forretningsmulighet skal kun presenteres for potensielle ABOer av en ABO. Kun ABOer kan sponse nye ABOer.

**4.32 Internasjonal sponing:** Når en ABO starter en annen forretning på et annet marked enn det markedet hvor vedkommendes opprinnelige forretning er, skal den andre forretningen sponses internasjonalt av den opprinnelige forretningen.

## **AVSNITT 5: SPONSORENS ØVRIGE FORPLIKTELSER**

### **5.1 Inngrip fra upline**

Hver ABO har ansvar for å utvikle sin egen Amway-forretning. Amway erkjenner at tilstrekkelig støtte, opplæring og motivasjon fra upline også er viktig for å fremme kontinuerlig vekst av Amway-forretningene i forretningsgruppen. Uplines aktiviteter må imidlertid aldri undergrave selvstendigheten og den personlige innsatsen til hver enkelt Amway-forretningseier eller på upassende vis gripe inn i forholdet mellom Amway og hver enkelt ABO. Videre forbyr avsnitt 5 overdreven eller upassende inngripen fra upline, som også kan utgjøre manipulering av Amways salgs- og markedsføringsplan (jf. regel 4.25). Eksempler på atferd som anses som upassende inngripen fra upline (ikke uttømmende):

- å skaffe prospekter på vegne av en downline og/eller registrere prospekter i forretningsgruppen til en downline uten deres kjennskap, samt å blande seg inn i sponseaktiviteter eller utvikling av en forretningsgruppe for en downline uten deres kjennskap eller medvirkning
  - å gi regelmessig støtte til kundene til en downline på deres vegne
  - å legge inn bestillinger på vegne av downline regelmessig uten deres kjennskap eller godkjenning
  - å dele personlige opplysninger (som adresse, e-postadresse, bankinformasjon osv.) regelmessig; generelt sett skal bare ens egne personlige opplysninger brukes i Amway-forretningen
- Amway forbeholder seg retten til å evaluere typen og hyppigheten av inngripen fra upline for å bestemme om det utgjør et brudd på Amways forretningspolitikk.

## 5.2: Reservert

### 5.3. Sponsorens generelle oppgaver og forpliktelser:

**5.3.1** Forsyne den sponsede ABOen med et komplett sett offisiell Amway-litteratur til bruk for nysponsede ABOer.

#### 5.3.2 Reservert

**5.3.3** Sørge for opplæring og motivasjon av den sponsede ABOen i henhold til Amways Forretningspolitikk, retningslinjer og standarder eller samarbeide med upline-Platinum om å sørge for opplæring og motivasjon.

#### 5.3.4/5.3.5 Reservert

**5.3.6** Amway krever ikke at ABOer skal ha et bestemt varelager. Bonuser i henhold til Amways salgs- og markedsføringsplan utbetales på grunnlag av salg til slutt kunder. Dersom en ABO skal ha rett til utbetaling i henhold til Amways salgs- og markedsføringsplan, må ABOen selge produkter til slutt kunder i en mengde som står i forhold til det vedkommende kjøper. Amway forbeholder seg retten til å holde tilbake alle kvalifikasjoner, anerkjennelser og belønninger dersom det fastslås at mengden innkjøpte produkter ikke står i forhold til salget til slutt kunder.

ABOer skal på Amways anmodning fremskaffe dokumentasjon som viser at vedkommende overholder denne regelen.

**5.3.7** Bevare det selvstendige forholdet til de ABOene vedkommende sponser.

**5.3.8** Gjøre sitt beste for å sikre at personlig sponsede ABOer fullt ut oppfyller og overholder ABO-avtalen, inklusive forretningspolitikken, retningslinjer og standarder og alle gjeldende lover og regler.

#### 5.3.9 Reservert

**5.3.10** Gjøre sitt beste for å oppfordre personlig sponsede ABOer til å delta i offisielle Amway-møter/-arrangementer.

#### 5.3.11 Reservert

**5.3.12** Forklare ABOens forpliktelser i henhold til ABO-avtalen, inklusive Amways Forretningspolitikk, retningslinjer og standarder og instruere den sponsede ABOen i hvordan denne driver en Amway-forretning i overensstemmelse med ABO-avtalen, Amways Forretningspolitikk, retningslinjer og standarder.

## 5.4 Forpliktelser for ABOer på Platinum-nivå eller over

For å oppnå og opprettholde tittelen som Platinum og over og de privilegiene dette medfører, skal ABOen i første omgang kvalifisere seg og deretter kvalifisere seg på nytt i hvert kvalifikasjonsår (1. september–31. august). Kriteriene for kvalifikasjon og rekvalifikasjon er beskrevet i den offisielle Amway-litteraturen.

Dette inkluderer plikten til å:

**5.4.1** Støtte og overholde de kontraktmessige forpliktelsene, inklusive Amways Forretningspolitikk, samt instruere andre ABOer i forretningsgruppen i og oppfordre dem til å gjøre det samme.

**5.4.2** Trene ABOer i forretningsgruppen.

**5.4.3** Oppfordre til korrekt utfylte ABO-avtaler.

**5.4.4** Trene ABOer i forretningsgruppen opp til å drive en Amway-forretning og i Amways produkter, inklusive Amways 100 % kundetilfredshetsgaranti.

**5.4.5** I tillegg til de bestemmelser som er fastsatt i regel 4.14, skal en ABO som er, eller noen sinne har vært, kvalifisert på Platinum-nivå eller høyere, informere Amway før han/hun engasjerer seg i eller driver eventuell virksomhet eller tjeneste, enten direkte eller indirekte, som kan anses å være i konkurranse med, eller ligner på virksomheter i Amway, enten for hans/hennes egen regning, eller på vegne av en annen person som bruker eller utnytter eventuell konfidensiell informasjon som tilhører Amway, dets kunder eller ABO.

## AVSNITT 6: OVERFØRING AV EN AMWAY-FORRETNING

I henhold til bestemmelsene i ABO-avtalen kan ABO-avtalen ikke overføres til tredjepart uten skriftlig forhåndstillatelse fra Amway. ABOen skal ikke forsøke å overdra eller overføre ABO-avtalen uten uttrykkelig skriftlig forhåndssamtykke fra Amway. Skandinaviske retningslinjer nr. 1. (retningslinje om anmodninger om reaktivering av en ABO-forretning eller overføring av en ABO-forretning til en ny sponsorlinje) og Skandinaviske retningslinjer nr. 2. (retningslinje om overføring eller overdragelse av en ABO-forretning) beskriver de forholdene hvor Amway kan godkjenne overføring av ABO-avtalen til tredjepart, herunder prosedyrene som skal følges for å oppnå en slik godkjenning. Interesserte ABOer kan laste ned disse fra [www.amway.no](http://www.amway.no).

## AVSNITT 7: SALGSSTØTTEMATERIELL (BUSINESS SUPPORT MATERIAL – BSM)

Med forbehold om visse restriksjoner og prosedyrer som er beskrevet i Europeiske retningslinjer for salgsstøttemateriell, samt de digitale kommunikasjonsstandarder, som kan findes på [www.amway.no](http://www.amway.no) anser Amway det ikke for mislighold av ABO-avtalen å fremstille og selge materiale som er beregnet til å undervise, assistere og/eller motivere

ABOer i forbindelse med etablering av deres Amway-forretning, såfremt materialet overholder lokale lover og vedtekter som gjelder for dette området. Formålet med alle reglene og retningslinjene som utarbeides av Amway, er å kunne håndtere spørsmål i forbindelse med overholdelse av Amways Forretningspolitikk, retningslinjer og standarder. Samt sikre integriteten i Amways salgs- og markedsføringsplan, Amways navn, goodwill og omdømme samt drift av andre ABOers forretninger. Interesserte ABOer kan laste ned disse fra [www.amway.no](http://www.amway.no).

## AVSNITT 8: PRESENTASJON AV AMWAYS FORRETNINGSMULIGHET OG AMWAYS SALGS- OG MARKEDSFØRINGSPLAN

**8.1 Invitasjoner og presentasjoner:** Når ABOen inviterer en potensiell ABO til å overvære en presentasjon av Amways salgs- og markedsføringsplan, skal ABOen ikke gi et feil inntrykk av eller på annet vis fremstille Amways forretningsmulighet eller invitasjonen eller presentasjonen på en villedende måte, og ABOen må derfor i særdeleshet ikke:

- 8.1.1** gi inntrykk av at presentasjonen eller Amways forretningsmulighet gjelder en ansettelsesmulighet
- 8.1.2** antyde at invitasjonen gjelder en sosial begivenhet
- 8.1.3** gi uttrykk for at invitasjonen er en markedsundersøkelse
- 8.1.4** markedsføre arrangementet som et skatteseminar
- 8.1.5** markedsføre Amways forretningsmulighet som en forretningsforbindelse med andre personer, virksomheter eller organisasjoner enn Amway
- 8.1.6** antyde at Amways produkter og serviceytelser bare er en serie av produkter eller serviceytelser som forhandles via eller som en del av en megler-, konsignasjons- eller mellomleddsvirksomhet som drives av andre personer, virksomheter eller organisasjoner enn Amway
- 8.1.7** antyde at Amways forretningsmulighet, ABOene samt Amways produkter og serviceytelser er en del av andre forretningsmuligheter
- 8.1.8** unnlate å opplyse og/eller bekrefte i forbindelse med en invitasjon at presentasjonen handler om Amways salgs- og markedsføringsplan og Amways forretningsmulighet
- 8.1.9** direkte eller indirekte fremstille Amways forretningsmulighet og ABOens forhold til Amway og dennes Amway-forretning på en villedende måte eller unnlate å informere om opplysninger som det med rimelighet kan forventes at den personen som

mottar invitasjonen eller deltar i en presentasjonen eller et arrangement, skal bruke for å kunne vurdere Amways forretningsmulighet, Amways produkter og serviceytelser

**8.1.10** hevde at Amways forretningsmulighet er en passiv investeringsmulighet, en franchisemulighet eller et tilbud om en årlig ytelse, fast inntekt eller kapitalandel mv.

**8.1.11** gi uttrykk for at ABOer kan oppnå fordeler (belønninger) via Amways salgs- og markedsføringsplan fra andre kilder enn ved å kjøpe og selge Amway-produkter og -serviceytelser til sluttkjøpere (i henhold til Amways salgs- og markedsføringsplan).

**8.2 Den første kontakten med potensielle ABOer og kunder:**

- 8.2.1** presentere seg selv med navn
- 8.2.2** fortelle at han/hun er ABO
- 8.2.3** opplyse fyllestgjørende om Amway og ABOens forhold til Amway
- 8.2.4** oppgi formålet med kontakten – dvs. salg av Amway-produkter og -serviceytelser og/eller introduksjon av den potensielle ABOen til Amways forretningsmulighet
- 8.2.5** besvare alle spørsmål som den potensielle ABOen stiller om Amways forretningsmulighet, Amways produkter og serviceytelser, ABOen eller Amway, sannferdig og ærlig og på en fullstendig gjennomsiktig måte

**8.3 Retningslinjer for sponsing**

ABOer skal ikke utføre handlinger, fremsette uttalelser eller unnlate å fremsette uttalelser i forbindelse med en Amway-forretning eller Amways forretningsmulighet som i henhold til den aktuelle konteksten og de aktuelle omstendighetene ikke er sannferdige og nøyaktige. ABOen skal (eksempelvis og ikke begrenset til):

- 8.3.1** Kun opplyse nåværende gjennomsnittlige tall for inntjening og salgstall samt nøkkeltall om Amway, som er offentliggjort av Amway.
- 8.3.2** Kun bruke offisiell Amway-litteratur eller BSM som er godkjent av Amway.
- 8.3.3** Kun bruke eksempler på inntekt og/eller bonuser som er basert på egne ABOerfaringer og egen Amway-forretning, såfremt de samtidig opplyser om nåværende gjennomsnittstall for avanse, inntekt og salgstall og -prosjenter som er offentliggjort av Amway.
- 8.3.4** Referere til eksempler på personlig livsstil og bidrag til veldedighetsformål hvis disse fordelene rent faktisk stammer fra oppbyggingen av ABO-ens Amway-forretning og avanse herfra.
- 8.3.5** Ikke hevde at man kan bygge opp en

fremgangsrik Amway-forretning som en "engrosinnkjøpsklubb" hvor produktene utelukkende kan kjøpes til personlig bruk.

**8.3.6** Understreke at Amway betaler ut bonuser på bakgrunn av salg av Amway-produkter og -serviceytelser.

**8.3.7** Ikke fremstille skattemessige fordeler som den beste eller primære årsaken til å bli ABO.

**8.3.8** Ikke si at Amway-forretningen er en rask måte å bli rik på, eller at det er lett å oppnå suksess uten å investere verken tid eller energi.

**8.3.9** Ikke gi en villedende fremstilling av forholdet mellom Amway og andre virksomheter som er tilknyttet Amway

**8.4** ABOen skal ikke antyde at Amways salgs- og markedsføringsplan gir mulighet til å oppnå enerett på kundegrunnlag eller markeder, eller at ABOen eller andre har bemyndigelse til å tildele slike kundegrunnlag eller markeder.

**8.5** Ingen kjøpetvang: ABOen kan ikke kreve at en ny potensiell ABO skal kjøpe produkter og/eller serviceytelser, med unntak av offisiell Amway-litteratur til bruk for nysponsede ABOer.

## AVSNITT 9: BRUK AV AMWAYS

### IMMATERIELLE RETTIGHETER, VAREMERKER OG OPPHAVSRETT

I henhold til bestemmelsene i ABO-avtalen er ABOene innforstått med at de ikke skal delta i aktiviteter som kan skade Amways immaterielle rettigheter. ABOen skal utelukkende benytte Amways firmanavn, varemerker, servicemerker eller opphavsrettsbeskyttet materiale med uttrykkelig skriftlig forhåndstillatelse fra Amway i henhold til Skandinaviske retningslinjer nr. 3 (om bruk av Amways firmanavn, varemerker og materialer belagt med opphavsrett), som gjelder bruk av Amways immaterielle rettigheter eller på annet vis ikke er i overensstemmelse med Amways rettigheter.

## AVSNITT 10: ARV

ABO-forretningen kan både overdras ved testamente eller testamentarisk disposisjon og arves. For mer informasjon se Skandinaviske retningslinjer (finnes på [www.amway.no](http://www.amway.no)).

## AVSNITT 11: KONTRAKTBRUDD

### - PROSEDYRER OG TILTAK

Amway har rett til å iverksette tiltak som kan omfatte, men ikke nødvendigvis begrenser seg til, obligatorisk instruksjon, suspensjon, oppheving eller fjerning av ABOen fra vedkommendes rolle som sponsor. Skandinaviske retningslinjer nr. 5 (håndheving av ABO-avtalen og håndtering av klager) omfatter prosedyrer for behandling av klager og annen informasjon i forbindelse med ABOers påståtte manglende overholdelse av ABO-avtalen. Bestemmelsene i dette avsnittet er en del av Skandinaviske retningslinjer nr. 5 som kan lastes ned fra [www.amway.no](http://www.amway.no).

**Merk:** Følgende Amway-retningslinjer og standarder som er nevnt i Amways forretningspolitikker, inngår i disse regler, som skal overholdes av ABOer. Disse er tilgjengelige på [www.amway.no](http://www.amway.no) eller ved henvendelse til din Amway-avdeling:

- Europeiske retningslinjer for salgsstøttemateriell (BSM - politikk)
- Retningslinje for nulltoleranse vedr. uautorisert ABO-aktivitet i uåpnede markeder
- Amways holdning til forretningsstrukturering
- Retningslinjer for bruk av personopplysninger
- Retningslinjer for internasjonal sponing
- Digitale kommunikasjonsstandarder
- Europeisk "Good standing" politikk
- Skandinaviske retningslinjer

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

## Amway i Norge

Amway Danmark ApS  
Carl Gustavs Gade 3, 1. th.  
2630 Taastrup  
Danmark

Tlf. +47 23 02 46 29  
E-post: [amway\\_norge@amway.com](mailto:amway_norge@amway.com)

[www.amway.no](http://www.amway.no)

01/2019