



**STANOVISKO SPOLEČNOSTI AMWAY
K NEPŘIJATELNÉ STRUKTUŘE PODNIKÁNÍ
(TZV. SESKUPOVÁNÍ – STACKING)**

STANOVISKO SPOLEČNOSTI AMWAY K NEPŘIJATELNÉ STRUKTUŘE PODNIKÁNÍ (TZV. SESKUPOVÁNÍ – STACKING)

Amway věří, že rovnováha mezi hloubkou a šířkou je rozhodující pro dlouhodobý úspěch a zisk každého podnikání Amway. Následující pravidlo bylo vyvinuté proto, aby dovedlo každého VPA k dosažení tohoto cíle a k budování podnikání přijatelným způsobem.

ÚVOD

Od září 2007 používají všechny evropské pobočky níže uvedené ukazatele, aby zjistily, zda organizace provozuje nebo vyučuje nepřijatelnou podnikatelskou strukturu (neboli „seskupování“). Pokud se zjistí, že VPA nebo skupina VPA používá nevhodnou podnikatelskou strukturu, budou přijata nápravná opatření. Společnost Amway bude sledovat podnikání měsíčně a v průběhu programu Sledování vyšších kvalifikací s ohledem na strukturu a ziskovost podnikání.

SHRNUTÍ

„Seskupování“ představuje nepřijatelný způsob budování podnikání. Je definováno jako strategické a umělé strukturování organizace tím, že VPA ve vzestupné linii umístí nové VPA do struktury bez ohledu na to, jaké vztahy panují mezi sponzorovanými a sponzory. Je to způsob podnikání, který vede k nerovnováze v hloubkové struktuře a omezuje ziskovost VPA v sestupné linii.

CHARAKTERISTIKA PŘIJATELNÉHO BUDOVÁNÍ PODNIKÁNÍ DO HLOUBKY:

Společnost Amway je přesvědčena o tom, že budování do hloubky je spolu s budováním do šířky a prodejem výrobků důležitou součástí budování vyváženého a úspěšného podnikání. Zásady přijatelného budování do hloubky jsou následující:

1. Jakákoli strategie budování podnikání, například týmový přístup, je volitelná a měla by být takto prezentována.
2. Budování rovnováhy mezi šířkou a hloubkou podnikání je nezbytné a skupina jej musí vnímat jako základ tvorby zisku.
3. Sponzorskou linii nelze restrukturalizovat využitím převodních pravidel za účelem strategického přeskupení organizace do hloubky.
4. Informace o výrobcích jsou nezbytným požadavkem pro úspěch podnikání, který závisí na vytvoření rovnováhy mezi prodejem výrobků a sponzorováním nových lidí.
5. Je důležité, aby každý VPA vytvořil předchozí vztah se svým sponzorem, který se na oplátku účastní sponzorských aktivit a souhlasí splněním povinností sponzora.
6. Povinností každého VPA je sdělovat a vysvětlovat každému, kdo se do podnikání zapojí, že zisk pochází z prodeje výrobků a dlouhodobého budování organizace do šířky.
7. Je nutné zdůrazňovat, že budování jedné linie pouze do hloubky nevytváří zisk.
8. Týmový přístup nezpochybňuje skutečnost, že budování podnikání si vyžaduje značné úsilí a je odpovědností každého jednotlivého VPA.
9. VPA je třeba seznamovat se skutečností, že doporučování potenciálních VPA jiným VPA může mít podstatný vliv na potenciál pro kvalifikaci a možná také negativní dopad na ziskovost daného podnikání.

NEPŘIJATELNÉ POSTUPY SPOJOVANÉ SE SESKUPOVÁNÍM:

1. Žadateli je sděleno, aby nechal v Přihlášce nevyplněná pole, která následně vyplní VPA ve vzestupné linii.
2. Nový žadatel nezná svého sponzora.
3. Žadatelé jsou umisťováni do sponzorské linie, aniž by byl jejich sponzor zapojen do sponzorské činnosti, aniž by si byl vědom této skutečnosti a aniž by byl zapojen do plnění povinností sponzora.
4. Záruky nebo implicitní záruky rychlých výsledků v sestupné linii.
5. Zavádějící informace o úloze společnosti Amway a o úloze podpůrné organizace.
6. Žádosti o převod nebo využívání zásady o 6 měsících nečinnosti za účelem přeskupení stávajících VPA do skupin do hloubky tak, aby zajišťovaly větší objem.
7. VPA, kteří používají metodu „seskupování“, tvrdí, že mají se společností Amway uzavřenu zvláštní dohodu nebo sjednána zvláštní pravidla.
8. Dochází k zatajování nebo znevažování skutečnosti, že prodej výrobků je součástí Prodejního a marketingového plánu nebo že zisk pochází z rovnováhy mezi prodejem a sponzorováním.
9. VPA ve vzestupné linii čeká s podáním Přihlášek až na konec měsíce, aby uměle ovlivňoval objem tržeb s cílem ovlivnit kvalifikaci nebo příjmy.
10. Linie jdou do hloubky 25, 50 nebo dokonce 100 úrovní s malým či žádným objemem nebo šířkou.

REAKCE SPOLEČNOSTI AMWAY NA TENTO NEPŘIJATELNÝ ZPŮSOB BUDOVÁNÍ PODNIKÁNÍ:

1. Společnost Amway bude revidovat Školící a vzdělávací materiály, aby se ujistila, aby zajistila, že popisují podnikání vyváženým způsobem.
2. Zaměstnanci společnosti Amway budou věnovat pozornost

stížnostem osob, které popisují nevhodné metody budování podnikání.

3. Pokud někdo předkládá hromadné Přihlášky na konci měsíce, Amway zkontroluje, zda sponzorovaní jednotlivci mají vztah se sponzorem a zda jejich sponzoři chápou své povinnosti vyplývající z Obchodních zásad.
4. Pokud je hloubka linie více než 10, zaměstnanci Amway kontaktují jednotlivé členy, aby zjistili, zda fungují obvyklé vztahy mezi sponzorem a sponzorovaným.
5. Kvalifikace VPA pod 21% úrovní na jakékoli %úrovni nebude uznána, pokud VPA neprokáže, že získá výkonnostní odměnu Amway.
6. Amway nebude přijímat Přihlášky, které očividně vyplňovalo více osob.
7. Pokud někdo přinese velké množství Přihlášek na konci měsíce, mohou být tyto Přihlášky zpracovány až další měsíc, neboť je společnost Amway bude zkoumat v souladu s těmito Pravidly.

PORUŠOVÁNÍ PRAVIDEL:

Pravidla – splatností od 1. září 2007, pokud společnost Amway zjistí, že se objevily náznaky nevhodné struktury podnikání, okamžitě upozorní skupinu daného Platinového VPA a zahájí interní audit situace, což může znamenat například výše uvedené kroky směřující ke zjištění, zda dochází k seskupování. Pokud interní audit odhalí seskupování, společnost Amway podnikne následující opatření:

První přestupek: Společnost Amway zmrazí veškeré sponzorování ve skupině daného Platinového VPA dokud všichni VPA ve skupině neprojdou komunikačním školením Amway o přijatelných metodách sponzorování.

Druhý přestupek: Společnost Amway pozastaví podnikání Platinového VPA na dobu minimálně 30 dnů a VPA přijde o odměny.

Třetí přestupek: Další nápravné kroky až po možné ukončení Smlouvy Platinového VPA se společností Amway.

** Podobně jako u nápravných kroků společnosti Amway se může i zde VPA odvolat ke Společnosti prostřednictvím postupů pro řešení sporů uvedených v Obchodních zásadách Amway.**