

# Amagram

Produkt- und Geschäftsinformationen für  
den selbständigen Amway Geschäftspartner

September 08



Die neuen Founders  
Kronenbotschafter 60 FAA  
in Deutschland Mona May  
und Max Schwarz

**Amway**

# Ihre neu gestaltete Amway Produktbroschüre 2008/09 – jetzt erhältlich!

**Wir sind sicher, Ihr kostenloses Exemplar der neu gestalteten  
Amway Produktbroschüre gefällt Ihnen.**

**Um weitere  
Exemplare für Sie  
selbst oder Ihre Kunden  
zu bestellen, benutzen Sie  
bitte folgende Bestell-  
nummer:**

**Best.-Nr. 1080 (5er-Pack)**

Neben einem aufregenden neuen Design  
erwarten Sie auch **NEUE** Produkte, wie z. B.:

- **ARTISTRY™ essentials** Hautpflegeprodukte
- **E. FUNKHOUSER™ NEW YORK**  
Professionelle Produktserie
- **NUTRILITE™** Produkte für Aktive



## Inhalt

### Neuigkeiten

- 3 Editorial
- 10-19 Lokale Qualifikationen  
Founders Kronenbotschafter 60 FAA,  
Diamant, Saphir, Rubin, Perle, Platin, Gold,  
Silber, 18 %, 15 %, 12 %, TOP-Starter
- 45-47 Bestellinfos

### Unternehmensinfo

- 4 Übersicht über die Qualifikationsstufen
- 5 SIP 2008/09: Die Möglichkeiten und Anerkennungen
- 6 LTS 2008: Antalya – Teneriffa – Sardinien
- 7 SIP 2008/09: Amway – Reisen mit Stil!
- 8 Europäische Geschäftspartner Konferenz 2008
- 33 Amway EXPO in Nürnberg, Oktober 2008
- 36 Amway Geschäftsverlängerung
- 37 Platin Team 2009 (A); Amway Österreich Special Member Treuegutschrift GJ 08/09
- 38 Europäische Rahmenrichtlinie zur Qualitätssicherung von BSM
- 39 Die kompetenten Stützen unseres Produktwissens! (A)
- 40 Die Chancen von Teilzeitselbstständigkeit entdecken (A)
- 41 START! – Infoseite für neue Geschäftspartner und ihre Sponsoren; Sofortiges Einkommen mit dem flexiblen TOP-Paket 4 (A)
- 42 Bankspesen (A); Firmenläufe im Herbst (A)
- 43 Smart Übergabe (D)
- 44 Neuheiten und andere Informationen

### Produktinfo

- 2 NEU: Produktbroschüre 2008/09
- 9 Aktualisiertes Informations- und Geschäftspartnerset jetzt erhältlich
- 20 UNICEF – Neue Anstecknadel „Alex“
- 21-24 NUTRILITE™ Produkte für Aktive – Erfrischend, Regenerierend, Rehydrierend
- 25 NEU: ARTISTRY™ Make up- und Farbleitfaden
- 26-27 NEU: ARTISTRY Herbstkollektion 2008 ICONIC ELEGANCE
- 28 Demnächst: ARTISTRY essentials – Die neuen Hautpflegesysteme
- 29 E. FUNKHOUSER™ NEW YORK; Neue Preislisten ab September 2008
- 30 SA8™ – So wird Wäschepflege ganz einfach
- 31 Tolle Herbst-Angebote für den Haushalt
- 32 eSpring™ Wasserfiltersystem
- 34 Mein Amway Lieblingsprodukt: TOLSOM™ Hautpflege für den Mann
- 35 Haushaltspflege: L.O.C.™ Plus SEE SPRAY™ Glasreiniger; Neuer Partner Store: inmac (A)
- 44 AMWAY™ Reise Set nur noch kurze Zeit; Platin Kollektion DVDs
- 48 Produkt-Handbücher: „Wellness“, „Schönheit“ und „Rund ums Haus“

# Lassen wir den Verbraucher entscheiden



Es ist kein Geheimnis, dass Verbraucher, die unsere Produkte ausprobieren, diese auch weiterhin nutzen wollen. Es ist aber auch kein Geheimnis, dass es mitunter etwas schwierig werden kann, Zugang zu unseren Produkten zu bekommen. Und daher überrascht es auch nicht weiter, dass Verbraucher von einem positiven Käuferlebnis vor allem eines erwarten – es muss einfach sein und schnell gehen.

Die Verbraucher sollten den größten Einfluss auf unser Produktangebot und die Preisbildung haben. Daher müssen wir ihnen zuhören, wenn sie uns etwas zu sagen haben. Welche Produkte benötigen sie? Welche Produkte wollen sie kaufen? Das sind dann die Produkte, deren Verkauf sich für Sie lohnt.

Wenn wir den Verbrauchern besser zuhören und unsere Produktentwicklung auf sie abstimmen, können wir zudem Produktangebote aufbauen, die dynamisch, wichtig und innovativ sowie einfacher zugänglich sind. Denn die Verbraucher legen beim Einkauf vor allem Wert auf Komfort und hervorragenden Service – was jeder von uns tun würde.

Unser neues Programm Global Web 2.0 ist eine von vielen Möglichkeiten, an denen wir arbeiten, um den Verbrauchern einen besseren Zugang zu unserem Unternehmen zu ermöglichen. Global Web 2.0 wird unsere Präsenz im Internet verstärken, während es unsere Kunden gleichzeitig einfacher haben werden, unsere Produkte zu finden und unser Geschäft besser zu verstehen. Und das bedeutet, dass mehr Verbraucher Produkte von Ihnen kaufen möchten.

Vergessen Sie nicht, dass wir unsere Kunden dort finden müssen, wo sie sind – wir können nicht von ihnen erwarten, dass sie von selbst zu uns kommen. Wir müssen sie verstehen und ihnen das geben, was sie wollen. Und dann können sie entscheiden, wie sie mit uns in Kontakt bleiben wollen.

Wenn wir das tun, erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass diese Personen zu unseren Kunden werden und regelmäßig von Ihnen Produkte kaufen.

**Steve Van Andel**  
Chairman

**Doug DeVos**  
President





# Qualifikationsstufen



## FOUNDERS KRONEN-BOTSCHAFTER 60:

Sie können die Qualifikation zum Founders Kronenbotschafter 60 mit mindestens 60 FAA Punkten oder mehr erreichen.



## FOUNDERS KRONEN-BOTSCHAFTER 50:

Sie können die Qualifikation zum Founders Kronenbotschafter 50 mit mindestens 50 FAA Punkten oder mehr erreichen.



## FOUNDERS KRONEN-BOTSCHAFTER 40:

Sie können die Qualifikation zum Founders Kronenbotschafter 40 mit mindestens 40 FAA Punkten oder mehr erreichen.



## \* FOUNDERS KRONEN-BOTSCHAFTER:

Die Founders Kronenbotschafter Qualifikation erreichen Smaragdprovisionsempfänger, die mindestens 20 Beine persönlich, international oder foster sponsern. Mindestens 3 dieser 20 qualifizierten Beine sind national oder foster zu sponsern. Alle Diamantprovisionsempfänger können die Qualifikation zum Founders Kronenbotschafter auch mit 30 FAA Punkten erreichen.



## • KRONENBOTSCHAFTER:

Die Kronenbotschafter Qualifikation erreichen Smaragdprovisionsempfänger, die mindestens 20 Beine persönlich, international oder foster sponsern. Mindestens 3 dieser 20 qualifizierten Beine sind national oder foster zu sponsern. Alle Diamantprovisionsempfänger können die Qualifikation zum Kronenbotschafter auch mit 27 FAA Punkten erreichen.



## \* FOUNDERS KRONE:

Die Founders Krone Qualifikation erreichen Smaragdprovisionsempfänger, die mindestens 18 Beine persönlich, international oder foster sponsern. Mindestens 3 dieser 18 qualifizierten Beine sind national oder foster zu sponsern. Alle Diamantprovisionsempfänger können die Qualifikation zur Founders Krone auch mit 25 FAA Punkten erreichen.



## • KRONE:

Die Krone Qualifikation erreichen Smaragdprovisionsempfänger, die mindestens 18 Beine persönlich, international oder foster sponsern. Mindestens 3 dieser 18 qualifizierten Beine sind national oder foster zu sponsern.

Alle Diamantprovisionsempfänger können die Qualifikation zur Krone auch mit 22 FAA Punkten erreichen.



## \* FOUNDERS DREIFACH DIAMANT:

Die Founders Dreifach Diamant Qualifikation erreichen Smaragdprovisionsempfänger, die mindestens 15 Beine persönlich, international oder foster sponsern. Mindestens 3 dieser 15 qualifizierten Beine sind national oder foster zu sponsern. Alle Diamantprovisionsempfänger können die Qualifikation zum Founders Dreifach Diamant auch mit 20 FAA Punkten erreichen.



## • DREIFACH DIAMANT:

Die Dreifach Diamant Qualifikation erreichen Smaragdprovisionsempfänger, die mindestens 15 Beine persönlich, international oder foster sponsern. Mindestens 3 dieser 15 qualifizierten Beine sind national oder foster zu sponsern. Alle Diamantprovisionsempfänger können die Qualifikation zum Dreifach Diamant auch mit 18 FAA Punkten erreichen.



## \* FOUNDERS DOPPEL DIAMANT:

Die Founders Doppel Diamant Qualifikation erreichen Smaragdprovisionsempfänger, die mindestens 12 Beine persönlich, international oder foster sponsern. Mindestens 3 dieser 12 qualifizierten Beine sind national oder foster zu sponsern. Alle Diamantprovisionsempfänger können die Qualifikation zum Founders Doppel Diamant auch mit 16 FAA Punkten erreichen.



## • DOPPEL DIAMANT:

Die Doppel Diamant Qualifikation erreichen Smaragdprovisionsempfänger, die mindestens 12 Beine persönlich, international oder foster sponsern. Mindestens 3 dieser 12 qualifizierten Beine sind national oder foster zu sponsern. Alle Diamantprovisionsempfänger können die Qualifikation zum Doppel Diamant auch mit 14 FAA Punkten erreichen.



## \* FOUNDERS EXEKTIV DIAMANT:

Die Founders Exekutiv Diamant Qualifikation erreichen Smaragdprovisionsempfänger, die mindestens 9 Beine persönlich, international oder foster sponsern. Mindestens 3 dieser 9 qualifizierten Beine sind national oder foster zu sponsern. Alle Diamantprovisionsempfänger können die Qualifikation zum Founders Exekutiv Diamant auch mit 12 FAA Punkten erreichen.



## • EXEKTIV DIAMANT:

Die Exekutiv Diamant Qualifikation erreichen Smaragdprovisionsempfänger, die mindestens 9 Beine persönlich, international oder foster sponsern. Mindestens 3 dieser 9 qualifizierten Beine sind national oder foster zu sponsern. Alle Diamantprovisionsempfänger können die Qualifikation zum Exekutiv Diamant auch mit 10 FAA Punkten erreichen.



## \* FOUNDERS DIAMANT:

Die Founders Diamant Qualifikation erreichen Smaragdprovisionsempfänger, die mindestens 6 Beine persönlich, international oder foster sponsern. Mindestens 3 dieser 6 qualifizierten Beine sind national oder foster zu sponsern. Alle Diamantprovisionsempfänger können die Qualifikation zum Founders Diamant auch mit 8 FAA Punkten erreichen.



## • DIAMANT:

Die Diamant Qualifikation erreichen Smaragdprovisionsempfänger, die mindestens 6 Beine persönlich, international oder foster sponsern. Mindestens 3 dieser 6 qualifizierten Beine sind national oder foster zu sponsern.



## \* FOUNDERS SMARAGD:

Die Founders Smaragd Qualifikation erreichen Platin Geschäftspartner, die mindestens 3 Beine persönlich, international oder foster sponsern.



## • SMARAGD:

Die Smaragd Qualifikation erreichen Platin Geschäftspartner, die mindestens 3 Beine persönlich, international oder foster sponsern.



## FOUNDERS SAPHIR:

Die Founders Saphir Qualifikation erreichen Platin Geschäftspartner, die die Qualifikation zum Saphir während der gesamten zwölf Monate eines Amway Geschäftsjahres halten.



## SAPHIR:

Die Saphir Qualifikation erreichen Platin Geschäftspartner, die für sechs Monate innerhalb eines Amway Geschäftsjahres ein eigenes Qualifikationsvolumen von 4.000 PW halten (Gruppenvolumen), und 2 Beine persönlich oder foster gesponsert haben, die sich mit 21 % qualifizieren.

Ein Perlenprovisionsmonat (3 persönlich oder foster gesponserte, qualifizierte Beine in einem Monat) zählt auch als Saphirmonat!



## PERLE:

Die Qualifikation zur Perle erreichen Amway Geschäftspartner, die 3 persönlich, international oder foster gesponserte Beine haben, die sich alle für die 21 % Leistungsprovisionsstufe während des gleichen Monats qualifiziert haben. Um die Nadel zu erhalten, ist mindestens die Platin Qualifikation notwendig.



## FOUNDERS RUBIN:

Die Founders Rubin Qualifikation erreichen Amway Geschäftspartner, die die Qualifikation zum Rubin während der gesamten zwölf Monate eines Amway Geschäftsjahres halten.



## FOUNDERS PLATIN:

Die Founders Platin Qualifikation erreichen Amway Geschäftspartner, die die Silber Qualifikationsstufe während der gesamten zwölf Monate eines Amway Geschäftsjahres halten.



## RUBIN:

Die Rubin Qualifikation erreichen Amway Geschäftspartner, die in einem Monat ein Qualifikationsvolumen von 20.000 PW erreichen (Downline Platinvolumen zählt nicht dazu). Um die Nadel zu erhalten ist mindestens die Platin Qualifikation notwendig.



## PLATIN:

Die Qualifikation zum Platin erreichen Amway Geschäftspartner, die die Silber Qualifikationsstufe für sechs Monate (drei davon zusammenhängend) innerhalb von zwölf Monaten halten. Für die Requalifikation werden 6 Qualifikationsmonate innerhalb eines Amway Geschäftsjahres benötigt.



## GOLD:

Die Gold Qualifikation erreichen Amway Geschäftspartner, die die Silber Qualifikationsstufe in drei Monaten innerhalb von zwölf Monaten halten. Für die Requalifikation werden 3 Qualifikationsmonate innerhalb eines Amway Geschäftsjahres benötigt.



## SILBER:

Die Silber Qualifikation kann auf folgenden drei Wegen erreicht werden:

- Gruppenvolumen von 10.000 PW innerhalb eines Monats
- Persönlicher oder Fostersponsor eines 21 % Beins und einem Gruppenvolumen von 4.000 PW im selben Monat
- Persönlicher oder Fostersponsor von zwei oder mehr 21 % Gruppen in einem Monat



18 %

7.000 PW Gruppenvolumen in einem Monat



15 %

4.000 PW Gruppenvolumen in einem Monat



12 %

2.400 PW Gruppenvolumen in einem Monat



9 %

1.200 PW Gruppenvolumen in einem Monat



6 %

600 PW Gruppenvolumen in einem Monat



3 %

200 PW Gruppenvolumen in einem Monat

\* Jedes Bein muss sich für die 21 % Leistungsprovisionsstufe für zwölf Monate innerhalb eines Amway Geschäftsjahres qualifizieren.

\* Jedes Bein muss sich für die 21 % Leistungsprovisionsstufe für sechs Monate innerhalb eines Amway Geschäftsjahres qualifizieren. Weitere Informationen über Anerkennungen und Auszeichnungen finden Sie im Sales- und Marketing Plan Ihres Amway Geschäftspartnerhandbuchs.

# Es ist soweit!

## Europäisches SIP 2008/09

### Die Möglichkeiten und Anerkennungen

Zum 1. September 2008 ist das neue Europäische Sales Incentive Programm (SIP) für das Geschäftsjahr 2008/09 gültig. Es bietet Ihnen zahlreiche Möglichkeiten, um Ihr Einkommen zu steigern und Ihr Geschäftspotenzial zu verbessern. Machen Sie das Beste aus den verschiedenen Provisionsprogrammen und genießen Sie die Anerkennungen, die Sie sich verdient haben!

### Verkaufsmeisterschaft

Dieses Programm läuft ein weiteres Jahr und wurde dahingehend erweitert, dass jetzt **ALLE Produkte mit PW/GV aus dem Amway Produktsortiment gewertet werden.**

Wenn Sie während des Geschäftsjahres pro Monat Produkte aus allen Produktlinien im Wert von 200 PW kaufen, erhalten Sie eine kostenlose Verlängerung für Ihr Amway Geschäft sowie ein persönliches Dankeschön.

Wenn Sie zwischen dem 1. September 2008 und dem 31. August 2009 12.000 PW aus ALLEN Produktlinien erreichen, qualifizieren Sie sich zum Jahres Champion und erhalten einen LAPTOP. Darüber hinaus erhalten Sie ein Erfolgszertifikat sowie ein persönliches Dankeschön.

### Q12 Platin Jahresprovision

Wenn Sie sich im Geschäftsjahr 2008/09 als Q12 Platin qualifizieren und das erforderliche SIP Volumen erreichen, erhalten Sie eine einmalige Provision in Höhe von 10.000 EUR.

### Provision für neue europäische\* Smaragde

Als neuer europäischer\* Smaragd im Geschäftsjahr 2008/09 erhalten Sie eine Provision von 6.000 EUR. Wenn Sie sich im darauf folgenden Geschäftsjahr (2009/10) als europäischer Smaragd requalifizieren, erhalten Sie eine zusätzliche Provision von 7.000 EUR. Auf diese Weise erhalten Sie insgesamt eine Provision von 13.000 EUR.

### Provision für neue europäische\* Diamanten

Als neuer europäischer\* Diamant im Geschäftsjahr 2008/09 erhalten Sie eine Provision von 12.000 EUR. Wenn Sie sich im darauf folgenden Geschäftsjahr (2009/10) als europäischer Diamant requalifizieren, erhalten Sie eine zusätzliche Provision von 14.000 EUR. Auf diese Weise erhalten Sie insgesamt eine Provision von 26.000 EUR.

### Provision für neue europäische\* Exekutiv Diamanten

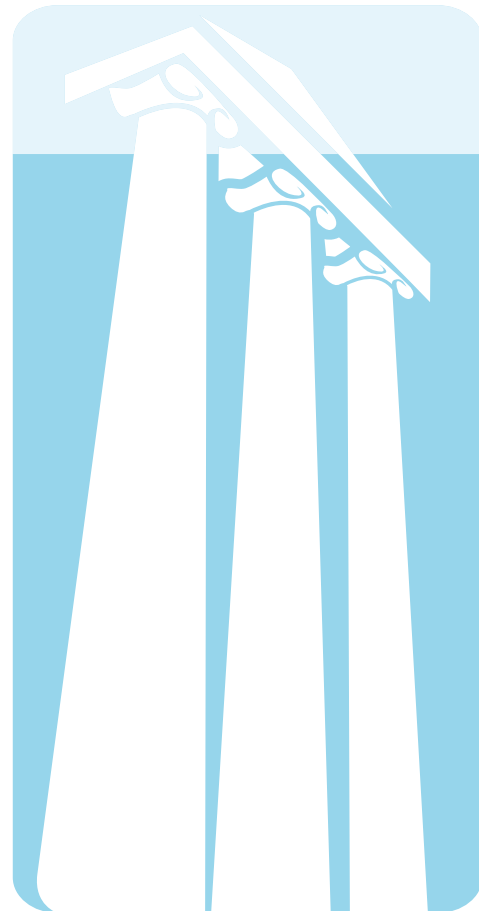
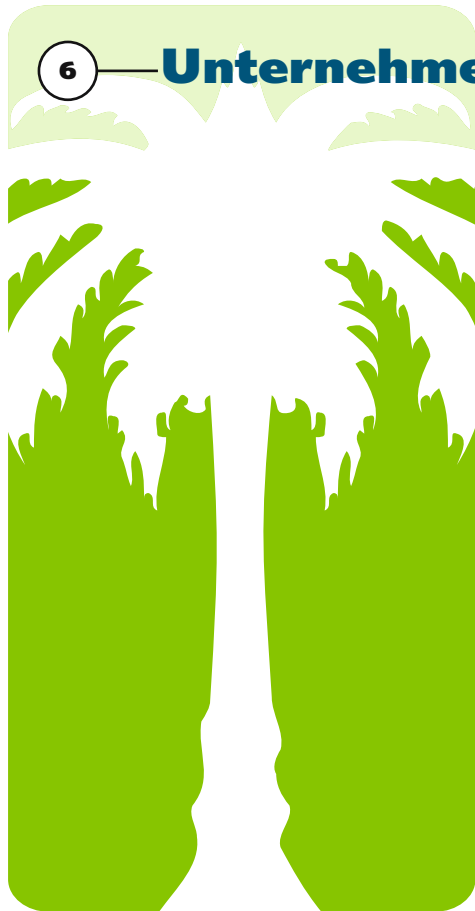
Als neuer europäischer\* Exekutiv Diamant im Geschäftsjahr 2008/09 erhalten Sie eine Provision von 14.000 EUR. Wenn Sie sich im darauf folgenden Geschäftsjahr (2009/10) als europäischer Exekutiv Diamant requalifizieren, erhalten Sie eine zusätzliche Provision von 16.000 EUR. Auf diese Weise erhalten Sie insgesamt eine Provision von 30.000 EUR.

### 4 % Founders' Volume Incentive

Im Geschäftsjahr 2008/09 gibt es für Platins eine attraktive monatliche Zusatzprovision in Höhe von 4 % ihres Restgruppenvolumens (Gruppenvolumen ausschließlich dem Volumen von nicht qualifizierten Downline Platins) gemäß gültigen Qualifikationskriterien.

\*ohne Beine aus Russland

Weitere Informationen zu diesen Programmen und zu den Qualifikationsbedingungen erhalten Sie von Ihrem zuständigen Platin, Ihrer zuständigen Amway Niederlassung und auf der Amway Internetseite.



# LTS 2008 **3 Reiseziele!**

## Über 3.000 Geschäftspartner!

## Waren Sie auch dabei?

„Ein absoluter Höhepunkt des Jahres!“

Das ist nur einer der vielen begeisterten Kommentare von Amway Geschäftspartnern, die beim diesjährigen Führungskräfte Training Seminar dabei waren, das in drei bekannten Hotels in Antalya, Teneriffa und Sardinien stattgefunden hat. Wie immer lag der Schwerpunkt auf dem Geschäft.

Peter Strydom, Amways Vice President European Sales, informierte bei einer Veranstaltung an jedem der drei Ziele über wichtige Neuigkeiten und Aktuelles zu den Strategien von Amway. Eine Videobotschaft von Amways President Doug DeVos war eine ganz besondere Überraschung für das Publikum, das völlig gebannt seinen Worten lauschte. Teil der Konferenz waren Anerkennungen im festlichen Rahmen, bei denen Geschäftspartner ihre Erfolgsgeschichte mit den anderen teilten und dafür begeisterten Applaus erhielten!

Mit einer interessanten Präsentation stellte Dr. Stefan Milota das „TEAM NUTRILITE™“ vor, während bei Schulungsveranstaltungen die ARTISTRY™ Creme LuXury vorgeführt wurde. Das Marketingteam hatte die neuesten Amway Produkte mitgebracht, die ausgiebig getestet werden konnten, und verteilte Artikel zu TEAM NUTRILITE und ARTISTRY Creme LuXury.

**Nach getaner Arbeit konnte man entspannen!**

Cocktailempfänge, exklusive Partys, Galaabende, Kostümpartys, Tanz bis spät in die Nacht, Live-Musik, Strandpartys, Feuerwerke, Geldgeschenke für Essen nach Wahl, private und exklusive Veranstaltungen, Themenabende, Gourmetmahlzeiten, Tagesausflüge, Inseln Touren, Ausflüge zu historischen Sehenswürdigkeiten, Delphin- und Walbeobachtung, Tageskarten für Wasserparks (nur für Amway geöffnet!) und noch viel, viel mehr ...!

**Waren Sie auch dabei?** Falls nicht, wollen Sie das Führungskräfte Training Seminar 2009\* etwa verpassen?

\* Die genauen Qualifikationsbedingungen und weitere Informationen zum Führungskräfte Training Seminar 2009 (LTS) und anderen Veranstaltungen von Amway im Rahmen des neuen SIP 2008/09 erhalten Sie von Ihrem zuständigen Platin, Ihrer zuständigen Amway Niederlassung und auf der Amway Internetseite.







## Amway – Reisen mit Stil! SIP 2008/09 – Die Anerkennungen

Amway Europa bietet Ihnen die Gelegenheit, fantastische Geschäftsveranstaltungen mit herrlichen Reisen und erstklassigem Service zu verbinden. Hier können Sie Ihre Erfolgsgeschichten mit anderen teilen, Anerkennung erfahren, privilegierte Informationen zu Geschäftspolitik und neuen Produkten erhalten und mit Führungskräften aus dem Management von Amway sprechen. Und Sie haben zudem die Möglichkeit, Amways legendäre Gastfreundschaft zu genießen!

Die Teilnahme an allen hier genannten Veranstaltungen ist nur auf Einladung möglich.

**Qualifikationszeitraum:** 1. September 2008 bis 31. August 2009

### Seminar für neue Führungskräfte – im Rahmen des LTS

Alle neuen Platin\* Geschäftspartner im Geschäftsjahr 2008/09 werden einmalig im Rahmen des europäischen LTS (Führungskräfte Training Seminar) zum Seminar für neue Führungskräfte eingeladen.

*\* Wenn Sie sich im Geschäftsjahr 2008/09 erstmals zum Platin qualifizieren und mindestens sechs Qualifikationsmonate im Geschäftsjahr erreichen.*

### Führungskräfte Training Seminar (LTS) 2010 Teneriffa – Sardinien – Antalya

2008 bis 2010 findet das europäische Führungskräfte Training Seminar in drei fantastischen Hotels statt. In diesem Geschäftsjahr können Sie sich zum letzten Mal für den Besuch eines dieser atemberaubend schönen Reiseziele qualifizieren. Wenn Sie sich in den Geschäftsjahren 2006/07 und 2007/08 qualifiziert haben, können Sie unter den Gästen sein, die wertvolle geschäftliche Informationen im Voraus erhalten und gleichzeitig den Luxus und die Gastlichkeit aller drei Hotels genießen werden!

### Exklusive Reisen Aloha! Hawaii

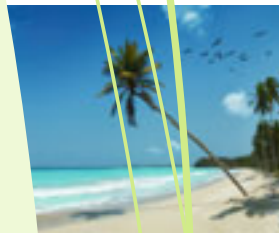
**2010** werden Europas Diamanten und höher qualifizierte Geschäftspartner zu einer exklusiven Reise an die tropischen Strände Hawaiis eingeladen! Hier werden sich unsere besten Führungskräfte mit dem Amway Management zu Business Meetings, Seminaren und vielem mehr treffen.

### Exekutiv Diamanten – Einmal um die Welt!

2010 werden alle neuen und requalifizierten Exekutiv Diamanten und höher qualifizierte Geschäftspartner zu einer Reise nach Hawaii eingeladen und erhalten dafür ein **Flugticket erster Klasse**, mit dem sie um die ganze Welt fliegen können. Mit diesem Ticket können sie in jeder Stadt Halt machen, die sie schon immer einmal sehen wollten. Doch das ist noch nicht alles – sie bekommen auch noch eine zusätzliche Provision von **10.000 €** pro Geschäft als „Taschengeld“ für die Reise!

Diese ausgesprochen exklusiven Veranstaltungen bieten die einmalige Gelegenheit, das Amway Geschäft mit Erholung zu verbinden – **und das auch noch mit Stil!**

Weitere Informationen zu diesen Anerkennungen/Reisen und zu den Qualifikationsbedingungen erhalten Sie von Ihrem zuständigen Platin, Ihrer zuständigen Amway Niederlassung und auf der Amway Internetseite.



# Europäische Diamant Geschäftspartner Konferenz 2008

## „Le Paradis“, Mauritius

Wie sollen wir das Hotel „Le Paradis“ auf Mauritius beschreiben? Ein exklusives, luxuriöses Golfhotel mit traumhafter Atmosphäre, umgeben von üppiger Vegetation und idyllischen Stränden – reicht das für den Anfang?

Wie auf allen Konferenzen der europäischen Diamanten wurden wichtige Informationen zu Amways Umsatzerfolgen im Jahr 2007 und strategischen Zielen für die kommenden Jahre von Mark Beiderwieden und Peter Strydom vorgestellt. Während der Konferenz wurden zahlreiche Produktvorstellungen durchgeführt und natürlich auch wichtige Anerkennungen an unsere Geschäftspartner verliehen. Während der Veranstaltung nahmen Amways beste Führungskräfte aus ganz Europa und zahlreiche Geschäftspartner an über 50 Gruppen- und Einzelbesprechungen teil, um die strategischen Ziele des Unternehmens im Detail zu besprechen.

Zum ersten Mal bei einer europäischen Diamant Geschäftspartner Konferenz veranstaltete Amway Europa eine aufregende Produkteinführung, bei der dem europäischen Markt die ARTISTRY™ Creme LuXury vorgestellt wurde. Vor einer atemberaubenden Kulisse am Strand präsentierten einige Models das neue Produkt. Darauf folgte ein elegantes Abendessen rund um das Thema ARTISTRY Creme LuXury, das in einem Beduinenzelt auf dem weichen, weißen Sand des Strands eingenommen wurde. Bei dieser wirklich außergewöhnlich exklusiven Veranstaltung wurde allen Führungskräften die Originalcreme als Geschenk überreicht.

Während der gesamten Konferenz wurden unsere Führungskräfte nach allen Regeln der Kunst verwöhnt. Sie übernachteten in großzügigen Zimmern und genossen den hervorragenden Service. So konnten unsere Diamanten z. B. mit Delphinen schwimmen, Nervenkitzel beim Dschungelsurfen erleben (dabei bewegt man sich an Seilen durch den Regenwald) oder auf einem Bootsausflug zu einer einsamen Insel entspannen, wo sie von Live-Musik und einem opulenten Hummerbuffet erwartet wurden.

Kein Wunder, dass sich unsere Diamanten unbedingt für Las Vegas im nächsten Jahr und Hawaii im Jahr 2010 qualifizieren wollen.



# Wir helfen Ihnen beim Aufbau Ihres Amway Geschäftes



## Aktualisiertes Informations- und Geschäftspartnerset – ab September 2008 erhältlich!

Ab dem 1. September 2008 wird es überarbeitete Versionen folgender Broschüren und Unterstützungsmaterialien im Informations- und Geschäftspartnerset geben:

### INFORMATIONSET

„**Amway stellt sich vor**“ – diese Broschüre wurde auf den neuesten Stand gebracht.

Best.-Nr. 204183 (5er-Pack)

Die „**Amway Geschäftsbedingungen**“\*\* – wurden aktualisiert und die vormalig separat im Informationsset enthaltenen Datenschutzrichtlinien integriert.

### GESCHÄFTSPARTNERSET

Die Broschüre „**Unterstützung Ihres Amway Geschäftes**“, ein übersichtlicher Leitfaden zu dem von Amway heraus-

gegebenen Druck- und Werbematerial, das Ihnen beim Aufbau Ihres Geschäftes hilft. Darüber hinaus erhalten Sie Informationen zur Online Möglichkeit sowie zu den Amway Trainings.

Auch separat im 5er-Pack erhältlich.  
Best.-Nr. 104694

Das „**Amway Geschäftspartnerhandbuch**“ – wurde aktualisiert und die bisher darin enthaltenen Datenschutzrichtlinien in die Amway Geschäftsbedingungen integriert.

Best.-Nr. 100074

Die DVD „**Eine Welt voller Chancen**“ – wurde aktualisiert und um ein Video über ARTISTRY™ Creme LuXury ergänzt. Die DVD ist eine sinnvolle Unterstützung, um Amway und die Amway Geschäftsmöglichkeit zu präsentieren.

Best.-Nr. 104696

**Seien Sie immer auf dem neuesten Stand und bestellen Sie die neue Geschäftsliteratur!**

Die Preise für das INFORMATIONSET und die im Geschäftspartnerset enthaltene und separat bestellbare GESCHÄFTSLITERATUR sowie DVD finden Sie in der aktuellen Preisliste oder auf [www.amway.de](http://www.amway.de) bzw. [www.amway.at](http://www.amway.at).

\* stehen ab dem 01.09.2008 zum Download auf [www.amway.de](http://www.amway.de) bzw. [www.amway.at](http://www.amway.at) zur Verfügung

## Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich

**Mona May & Max Schwarz**  
Deutschland



FOUNDERS KRONENBOTSCHAFTER 60 FAA  
**AUGUST 2007**



### „Einen Vorsprung im Leben hat, wer da anpackt, wo die anderen erst einmal reden“

Diese Worte stammen vom ehemaligen US-Präsidenten John F. Kennedy, Visionär, Hoffnungsträger und Vorbild einer ganzen Generation. Besser lässt sich Max Schwarz, einer der weltweit erfolgreichsten Amway Geschäftspartner, nicht beschreiben. Das bisherige Wirken des Founders Kronenbotschafters 60 FAA aus dem bayerischen Langenmosen zeigt auf eindrucksvolle Weise, was Menschen

zu erreichen imstande sind, die Visionen Wirklichkeit werden lassen wollen und bereit sind, eine sich bietende Chance zu ergreifen.

Es ist der Wille, der Berge versetzt und das ständige Dranbleiben, das den Bergwiesen ihr saftiges Grün schenkt. Wer sich auf seinen Erfolgen ausruht, der wird nicht weiter wachsen. Max Schwarz hat sich nie auf seinen

unzähligen Erfolgen ausgeruht. Er ist sich seiner Vorbildfunktion für tausende Amway Geschäftspartner in Europa bewusst und in ihm steckt auch nach 30 Jahren noch der Pfadfindergeist der Anfangstage. Schmunzelnd erweitert er das Kennedy-Zitat: „Wenn die anderen noch reden, telefoniere ich schon“.



## Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich



Max bei seiner Lieblingsbeschäftigung

### Ein Ziel vor Augen

Um seiner Frau Marianne, seinem Sohn Andreas und dem sich ankündigenden weiteren Nachwuchs ein besseres Leben zu ermöglichen, besuchte Max Schwarz Mitte der siebziger Jahre neben seiner Arbeit als Elektriker die Meisterschule. Ziel war die Gründung eines eigenen, kleinen Unternehmens. Als Marianne per Inserat eine Heimarbeit suchte, um das Vorhaben finanziell zu unterstützen, meldete sich ein Amway Geschäftspartner. Er bot die Möglichkeit an, ein Geschäft zu gründen – mit nur geringen Kosten und geringem Risiko. „Ich konnte damit zunächst gar nichts anfangen, ich hatte nur den Elektriker im Kopf“, sagt Max Schwarz über das Angebot. Amway kannten sie nicht – kein Wunder, die Firma war damals erst zwei Jahre in Deutschland aktiv. Aber das Amway Konzept und auch die

Einladung, die Firmenzentrale – damals in Gräfelfing bei München – zu besuchen, überzeugte das junge Ehepaar. Und so unterschrieben sie – zwei Wochen vor der Geburt von Tochter Anja – am 23. November 1977 den Amway „Beratervertrag“, den 870. in Deutschland. Dass sich die Zahl der Amway Geschäftspartner seitdem ver Hundertfacht hat, ist sicher eng mit der Erfolgsgeschichte der Familie Schwarz verbunden.

### Auf zu neuen Ufern

Ihr Amway Geschäft begannen Marianne und Max Schwarz mit fünf Produkten: AMWAY™ Ofenreiniger, L.O.C.™ Plus SEE SPRAY™ Glasreiniger, L.O.C. Plus Metallreiniger, L.O.C. Mehrzweckreiniger und Schuhspray. Zunächst arbeitete Max Schwarz noch als Elektriker und betrieb das Amway Geschäft berufsbegleitend, aber schnell zeichnete sich ab, dass dies nur von kurzer Dauer sein würde. Marianne und Max wuchsen Dank der Unterstützung durch Amway mit ihren Aufgaben, so dass Max 1981 seinen Job aufgeben konnte. Im Jahr darauf erreichten sie die Qualifikation zum Kronenbotschafter – mit 28 und 32 Jahren waren sie die jüngsten der Welt. Die Ehrung fand in der Amway Hauptniederlassung in Ada, Michigan statt,



Ehrung Founders Kronenbotschafter 50

wovon Max Schwarz noch heute schwärmt. Dort lernten sie die Firmengründer Rich DeVos und Jay Van Andel kennen – der Beginn einer langen Freundschaft.

1985 wurde Familie Schwarz auch in Österreich tätig. Das war naheliegend, denn „ob ich von Oberbayern nach Frankfurt fahre oder nach Linz, das nimmt sich nichts“, erklärt Max Schwarz. Noch im gleichen Jahr zog es sie noch weiter in den Süden. „Wir setzten uns ins Auto und sagten: Jetzt



Mona May, Rich DeVos, Max Schwarz

## Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich

fahren wir nach Italien“, beschreibt er die damalige Pfadfindermentalität. Auch durch Sprachbarrieren ließen sich Marianne und Max nicht schrecken, denn sie wussten, dass sie es schaffen können. Inzwischen hat Max Schwarz über 30 Linien in fast 20 Ländern aufgebaut und auch dort Qualifikationen wie Doppel Diamant oder Krone erreicht. Nach drei Jahren Tätigkeit in Russland hat er sich dort bereits zum Founders Exekutiv Diamant qualifiziert. Ein Märchen, möchte man meinen, sollte aber nie vergessen, dass es das Ergebnis harter Arbeit ist.

### Unterstützung in schwierigen Zeiten

1995 eröffneten die Ärzte Marianne Schwarz eine schlimme Diagnose: Sie war an Leukämie erkrankt. Sie wurde umgehend in einer amerikanischen Klinik von den besten Spezialisten

behandelt. Die Therapien schienen anzuschlagen und Marianne galt als geheilt. Doch ein halbes Jahr später kehrte der erbarmungslose Krebs zurück und selbst die besten Mediziner konnten nichts mehr tun. Im Frühjahr 1997 starb Marianne Schwarz in den USA. Amway hatte der Familie über den gesamten Zeitraum unterstützend zur Seite gestanden. „Das ist einzigartig“, sagt Max Schwarz und fügt hinzu: „Ein solch anständiges Verhalten gibt es wahrscheinlich in keiner anderen Firma der Welt.“ Während ihrer Erkrankung war in Marianne der Wille gewachsen, anderen Menschen zu helfen und sie gründete die Stiftung „Marianne Schwarz Hilfe für Leukämieerkrankte e.V.“. Bis heute konnte die Stiftung rund 800.000 Euro aufbringen und wird nun von Tochter Anja geführt. Im Dezember 1997 spendete Max Schwarz zudem eine Million Deutsche

Mark der „José Carreras Stiftung“. Leider hatte Marianne dies nicht mehr erleben können, aber es war ihr innigster Wunsch gewesen. „Aktuelles Projekt ist die Rückenmark-verpflanzung eines jungen russischen Mädchens. Ihre Familie hat sich schon 50.000



Max Schwarz mit Sohn Maximilian

Euro für die Operation geliehen, es fehlen aber noch 35.000 Euro. Wir werden uns jetzt beteiligen“, erläutert Max Schwarz. Plötzlich mischt sich Traurigkeit in die Stimme des durchwegs positiven und optimistischen Mannes: „Wenn wir überall helfen würden, wo es notwendig ist, bräuchten wir noch viel mehr Geld.“ Doch diese Verzweiflung spornt ihn an und es erfüllt ihn mit Stolz, dass bei der Jahresversammlung 2007 ein Scheck über 40.000 Euro an Schauspielerlegende Karlheinz Böhm für dessen unerbittlichen Kampf gegen die Armut in Afrika übergeben werden konnte.

### Der Familienmensch

Kraft in der schweren Zeit nach Mariannes Tod schöpfte Max Schwarz vor allem aus der Familie. Tochter



Mona und Max vor ihrem Lieblingswirt in Winkelhausen



## Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich

Anja und Sohn Andreas, mit dem ihn die Liebe zum Pferdesport verbindet, wohnen in unmittelbarer Nähe. Die Familie wurde noch größer, als ihm Mona May, seine neue Liebe, zwei Kinder schenkte. Maximilian wird bald fünf und Marilena zwei Jahre alt. Den beiden Kleinen wünscht er vor allem, dass sie „eine gute Ausbildung bekommen und ihren weiteren Weg dann selbst in der Hand haben“. Ein eher bescheidener Wunsch für einen solch erfolgreichen Geschäftsmann, doch ganz typisch für Max Schwarz: Wer ihn kennen lernt, ist gleich angetan von seiner Natürlichkeit und Bodenständigkeit. Er hat nie vergessen, wo er herkommt. Wie viele Amway Geschäftspartner genießt er den Luxus, viel Zeit mit dem Nachwuchs verbringen zu können. Sich selbst wünscht Max Schwarz, noch lange körperlich fit zu bleiben und zu erleben, wenn seine Kinder heiraten werden.



Mona, Max und ihr Sohn Maximilian



Max ist sportlich immer aktiv

### Motivation ist das A und O

Ans Aufhören denkt Max Schwarz noch lange nicht: „Das Amway Geschäft ist ja nicht nur mein eigenes Unternehmen, mit dem ich Geld verdiene, sondern gleichzeitig eine meiner Lieblingsbeschäftigung.“ Außerdem gibt es immer viel zu tun, z. B. Seminare, die er seit über 20 Jahren veranstaltet. Bei speziellen Treffen vermittelt er Führungskräften auf dem Weg zur Diamant-

qualifikation die positive Einstellung und Motivation, die ihm selbst zuteil geworden ist und zu dem gemacht hat, was er heute ist.

Auf sein Amway Lieblingsprodukt möchte sich Max Schwarz nicht festlegen, alle sind fester Bestandteil seines Lebens. Doch ein Erlebnis mit dem Amway Schuhspray machte ihm ganz zu Beginn deutlich, auf dem richtigen Weg zu sein. Er trainierte damals die Fußballmannschaft des Sportvereins Langenmosen. Dort auf dem Platz, wo das Schuhwerk ganz besonders beansprucht wird, bat er die Spieler, sich von der Qualität des Sprays zu überzeugen. Sie waren so begeistert, dass nach wenigen Minuten alle mitgebrachten Schuhsprays verkauft waren.

Das Wirken von Max Schwarz beweist: Jeder kann es schaffen, nach ganz oben zu gelangen – mit einem Qualitätsprodukt und dem unbedingten Willen zum Erfolg.



Max Schwarz mit Sohn Andreas (33)

## Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich

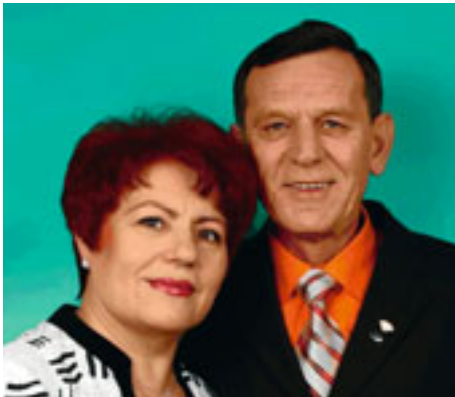


**Natalia & Anatoli Svetaschov**  
Deutschland



**DIAMANT**  
**MAI 2008**

Die ausführliche Erfolgsgeschichte zu dieser Qualifikation finden Sie in einer der nächsten AMAGRAM™ Ausgaben.



**Antonia & Waldemar Ehmann**  
Deutschland



**DIAMANT**  
**JUNI 2008**

Die ausführliche Erfolgsgeschichte zu dieser Qualifikation finden Sie in einer der nächsten AMAGRAM Ausgaben.

**Mag. Alexandra König & Mario Poller** Österreich



**SAPHIR**  
**JUNI**

Selbständig &  
Bauingenieur

**Friederike & Rainer Fischer** Deutschland



**RUBIN**  
**JUNI**

Juristin & Vertriebstrainer

**Marlis Pleger-Peters & Michael Peters** Deutschland



**PERLE**  
**JUNI**

Zahntechnikerin &  
Selbständig

**Olga Arndt** Deutschland



**PLATIN**  
**MAI**

Friseurin



## Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich

**Sarina & Peter Forot** Deutschland



PLATIN  
**MAI**

Sekretärin & Maurer

**Irene & Norbert Dumpich** Deutschland



PLATIN  
**JUNI**

Wirtschaftskauffrau &  
Betonwerker

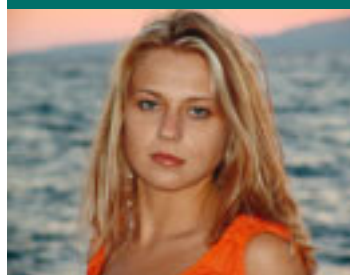
**Daniela & Sven Juerges** Deutschland



PLATIN  
**MAI**

Selbständig & Betriebswirt

**Anastassia Ehmann** Deutschland



PLATIN  
**JUNI**

Übersetzerin

**Albina & Ivan Marsal** Deutschland



PLATIN  
**MAI**

Hausfrau & Estrichleger

**Brigitte & Hans Greiner** Deutschland



PLATIN  
**JUNI**

Lehrerin & Lehrer

**Anne-Christin & Michael Orwat** Deutschland



PLATIN  
**MAI**

Dipl. Heilpädagogin &  
Selbständig

**Birgit & Siegbert Kunkel** Deutschland



PLATIN  
**JUNI**

Verwaltungsangestellte &  
Beamter

**Langer Erika & DKFM Werner** Österreich



PLATIN  
**MAI**

Selbständig & Selbständig

**Ilka & Joachim Kurz** Deutschland



PLATIN  
**JUNI**

Zahntechnikerin & Beamter

## Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich


**GOLD** MAI

### DEUTSCHLAND

Backhaus Julien / HEISTERMANN  
 Huseinov Rauf / SCHAEFER  
 Jedich Ljubov & Wladimir / ARNDT  
 Rudolphi-Gottelt Dr. Ingrid Erika & Gottelt Rainer / SAMLAND  
 Strahmann-Schmidt Insa & Schmidt Peter / WACHTENDORF  
 Voytenko Lima & Vitaliy / SCHAEFER  
 Wehdemeier-Pusch Bettina & Pusch Andreas / SCHREIBER  
 Wolter Maxim / FEIWUSCHKIN

### ÖSTERREICH

Pieringer Johanna & Hermann / SZUCHAR


**GOLD** JUNI

### DEUTSCHLAND

Benken Ina / WAACK  
 Krey Elisabeth & Thomas / WAACK  
 Prantler Christian / ESTERBAUER  
 Raetz Andreas / SCHELLING  
 Stierle Ursula & Helmut / NEUMANN


**SILBER** MAI

### DEUTSCHLAND

Spaeth Ursula & Martin / WISNIEWSKI


**SILBER** JUNI

### DEUTSCHLAND

Hollatz Armin / FREUNDEL  
 Waldmann Anke & Wilhelm / PITSCHMANN & SCHMIDT  
 Witschel Peter / HESSE

### ÖSTERREICH

Kuttner Adelheid & Tumeltshammer Patrick / KÖNIG


**18 %** MAI

### DEUTSCHLAND

Demeter Rachel & Janos  
 Graf Elena & Waldemar  
 Greb Valentina  
 Grenz Inna & Andre  
 Hetmann David  
 Kaniser Joerg  
 Wenka Sylvia &  
 Ravonison Tiana


**18 %** MAI

### ÖSTERREICH

Indester Erika &  
 Ebner Gerhard  
 Haas Anton Karl


**18 %** JUNI

### DEUTSCHLAND

Abel Christine & Joerg  
 Behm Heiko  
 Bott-Eitel Liane  
 Drosdatis Elke & Ralf  
 Grabowsky Doris  
 Hartmann Iwona & Hans  
 Kehmstedt Babett  
 Kerber Angelika &  
 Wilhelm Bernd  
 Kohm Caroline & Tobias  
 Matthes Karin  
 Napiwuetzky Jutta  
 Kroeger-Peuckert Ingrid &  
 Peuckert Werner  
 Pflugbeil Rocco  
 Poersch Nicole  
 Richter Andrea & Thomas  
 Rossnagel Mathias  
 Schoenfeld Dietmar  
 Schraitle Edith & Karl  
 Schroth Bianca & Torsten  
 Schroth Marco  
 Staszko Marek  
 Szemes Dr. Emma  
 Traber Jutta  
 Walter Dr. Monika &  
 Dr. Roland  
 Weiss Carla  
 Winkler Ingrid

### ÖSTERREICH

Schriebl Christine


**15 %** MAI

### DEUTSCHLAND

Baun Helena &  
 Skakalin-Baun Wladimir  
 Benz Tanja & Schreiber Uwe  
 Bernwald Viktoria & Andreas  
 Bernwald Irma & Waldemar  
 Bernwald Natalia & Viktor  
 Birnkammer Christl  
 Bollenbach Christina &  
 Joachim  
 Brunner Kristina & Jan  
 Cordero Garcia Inka & Carlos  
 Dietrich Anna  
 Fischer Tanja  
 Greiffenhagen Anne


**15 %** MAI

### DEUTSCHLAND

Gruenheid Thea & Gerhard  
 Hein Peter  
 Hochweiss Natalia & Friedrich  
 Jung Eduard & Bol Irina  
 Kosenko Natalie & Andrej  
 Kroeger Jan  
 Lehmann Christine & Guenter  
 Luegger Barbara & Juergen  
 Mahnecke Dennis  
 Massold Denis &  
 Windemut Anna  
 Mehnert Joerg  
 Meinke Heinrich  
 Nessel Susanne & Martin  
 Propp Alexander  
 Riedel Irene  
 Vatashka Branimira  
 Zank Britta

### ÖSTERREICH

Lanser Birgit & Gerhard  
 Gombos Katalin  
 Kerschenbauer Silvia & Alfred  
 Tromper Roswitha


**15 %** JUNI

### DEUTSCHLAND

Akwa Ludmilla & Gennadij  
 Beinvogl Georg  
 Blaas Gottfried  
 Bradtke Markus  
 Bucholz Natalia  
 Carstensen Saskia  
 Donecker Ingeborg  
 Edmonds John  
 Eggers Iris  
 Egle Wolfgang  
 Erzberger Inge & Andreas  
 Gaab Lilia & Alexander  
 Gammel Michaela  
 Koehler Martina &  
 Gessert Uwe  
 Huber Juergen  
 Johnson Josias Emeric Anani  
 Buck Annette &  
 Kluge Thomas  
 Koeppen Hanna & Karsten  
 Kuligin Daniela & Vladimir  
 Lakovic Margarete



## Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich

 **15 % JUNI**

### DEUTSCHLAND

Langer Carola  
Lolo Antoin  
Nusillard-Mitschele Nicole & Mitschele Werner  
Ott Vera  
Pankau Guido  
Plachky Haide  
Sheyranova Anna &  
Popovidis Georgios  
Puehl Sabine & Rainer  
Rau Beate  
Reibold Britta  
Richter Markus  
Rotar Tamara & Oleg  
Schaal Sabine & Joachim  
Schieber Hanni  
Schmidtke Christine  
Schruttke Anita & Jochen  
Schulze Margrit &  
Klaus-Dieter  
Schulze Stephanie  
Siegel Katharina & Georg  
Siegel Valentina & Waldemar  
Stacun Olesia &  
Gasyimov Ogtaj  
Stoss Helga & Otto  
Varga Istvan  
Wagner Ellen & Klaus  
Wilhelm Irina & Sergej  
Wilhelm Svetlana & Albert  
Zimkas Zydrunas

### ÖSTERREICH

Fruhmann Annemarie &  
Johann  
Lang Paul  
Moser Anita & Attila  
Strassegger Maria

 **12 % MAI**


### DEUTSCHLAND

Asgarova Gunel  
Barth Helena & Viktor  
Beining Ulrike & Gerd-Dieter  
Benz Johannes  
Boss Tatjana  
Bosse Von Hella  
Breitenbicher Elena & Johann  
Breitenbicher Vera & Stefan  
Carstensen Saskia

 **12 % MAI**

### DEUTSCHLAND

Doepke Heike & Michael  
Ernst Sigrid  
Fennert Gudrun  
Fischer Brigitte & Karl Heinz  
Gertsman Natalia & Michael  
Gigl Edeltraut & Helmut  
Goldsteinas Eduardas  
Graf Olga & Oleg  
Harms Dieter  
Heinze Carmen  
Iwen Heike  
Jaumann Christine & Volker  
Kejan Ruben  
Koeppen Annegret & Ralf  
Koller Birgitta  
Kratz Anna & Alexander  
Kraus Tatjana & Nikolaj  
Kusnak Jana & Andes Eugen  
Luell Birgit & Alexander  
Maass Ulf & Meifort Kerstin  
Malinovskaya Oxana  
Malynovskyy Vadym  
Marcussen Petra  
Marhinin Nikolaj &  
Marhinina Ludmila  
Marhinin Elena & Andrej  
Mehrholtz Angela  
Mueller Theresia & Tobias  
Neumann Werner  
Nguyen Thi Chien  
Nowka Marita &  
Frank-Wolfgang  
Pankau Guido  
Plachky Haide  
Popp Natascha  
Rackwitz Karen & Alexander  
Raus Alexandra & Vladimir  
Roesler Astrid  
Schartner Ellen & Andreas  
Schlee Viktoria  
Schuckart Ina  
Schuetze Sven  
Spegg-Meinzer Andrea  
Strelau-Mischkowski Heike  
Theden Gabriele  
Titsch Eva & Joerg  
Varfolomeeva Ludmilla  
Weber Dr. Paul  
Weinnoldt Sabine  
Weissbecker Lydia  
Welz Nelli & Alexander  
Wilke Gabriele & Norbert

 **12 % MAI**

### ÖSTERREICH

Dolgener Gabriele & Joachim  
Stöckl Andre  
Wong Huang Tsui Chuan  
Maringele Veronika  
Graf Gertraud &  
Gerald  
Antonovych Zechner  
Olena Mag.  
Macho Anita  
Gosch Christine & Karl  
Nongnueng Kanjana  
Rossmann Samorn

 **12 % JUNI**

### DEUTSCHLAND

Abenov Valeria & Robert  
Abt-Sauer Sonja  
Achachin Katharina &  
Waldemar  
Albertsen Ingemarie  
Bardtke Joerg &  
Burmeister Andrea  
Bauch Oliver & Kruger Nina  
Bauer Adelheid  
Blukott Ute  
Bober Wolfgang  
Bodenlos Angela  
Chen Wan-Fen &  
Chi Lung-Sheng  
Dienel Michaela  
Esselborn Silvia & Harald  
Feist Katharina  
Finsterle Birgit & Hartmut  
Flade Kristiane  
Fodor Jolan  
Franz Maria  
Fricke Susanne & Reiner  
Greb Ilona & Valerij  
Gusev Anatoliy &  
Aleksandrov Valerija  
Held Peter  
Hinsche Dr. Evelyn  
Hirth-Neukamm Angelika  
Hoffmann Doreen  
Kaspar Anita  
Kellner Karin & Theodor  
Kemmler Marion & Robert  
Knippenberg Daniela  
Lamparter Tatjana  
Lange Inna & Dimitri

 **12 % JUNI**

### DEUTSCHLAND

Lebesmuehlbacher Sabine  
Lechner Rita & Ferdinand  
Liebknecht Kathrin &  
Thorsten  
Macherski Monika  
Mack Martha  
Markussen Frauke  
Mikolajczak Jasmin & Frank  
Naumann Svetlana &  
Friedrich  
Neugebauer Jennifer  
Neumann Jens  
Pashayeva Matanat  
Petersen Anna  
Pitschmann Jacqueline  
Roncone-Schmitt Nathalie  
Sakowitz Monika & Ruediger  
Schnaible Karin & Thomas  
Schuelbe Anja  
Schuster Christa  
Stenzel Sylvia & Ernst  
Stepanov Tatjana & Sergej  
Toth Nadine & Thomas  
Waigel Ludmila & Dietrich  
Weinzierl Heike  
Weiss Annemarie  
Weiss Helga  
Wilhelm Larissa  
Wist Irma & Fedor  
Zajac Paulina & Janusz  
Zeihn Kathrin  
Zverev Igor

### ÖSTERREICH

Bernecker Sabine  
Dzhabrailova Malika  
Haas Edith  
Huber Veronika  
Misarova Jarmila Amadea  
Schwaiger Heidemarie  
Zweimüller Pratchaya

## Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich

### TOP-DEUTSCHLAND STARTER

#### Neugesponserte des Monats FEBRUAR

##### ANZAHL TOP-STARTER-PUNKTE FEBRUAR 2008 – MAI 2008

Roncone-Schmitt Nathalie / 24 / BROSS  
 Wolter Maxim / 24 / FEIWUSCHKIN  
 Kortschagina Nadeschda / 24 / STRACHOWITZ  
 Simon Claudia / 21 / EICHBERGER  
 Hallermeier Karin / 21 / GSCHOSSMANN S. & G.  
 Le Thuy Ha / 20 / ECKHARDT  
 Waizel Swetlana & Andreas 20 / MICHAJLOWA & MICHAJLOW  
 Bradtke Markus / 20 / WIEST  
 Mueller Tobias & Theresia / 20 / OECHSLE  
 Riederer Gudrun / 20 / WITTMANN & KOKOTT  
 Vorontsova Irina / 20 / FEIWUSCHKIN  
 Balke Marion & Heiko / 20 / KINZEL & KATZORRECK  
 Teske Angela / 18 / ARNOLD  
 Schander Elvira & Assyka Nikolay / 18 / DIETZ  
 Wiegers Kim / 18 / KLOSE  
 Grigorjeva Tatjana / 18 / REICH  
 Weischer Susanne / 18 / KUESTNER  
 Weissbecker Lydia / 18 / SCHEEL & BACH  
 Kloesel Gisela / 18 / BERGER & DRAB  
 Wolter Dimitriy / 18 / FEIWUSCHKIN  
 Salzmann Elke / 17 / ZAHN  
 Ergin Fatma-Nur / 17 / PAULSKI  
 Schnier Irina & Sergej / 17 / KAGANSKI  
 Putensen Susanne / 16 / WAACK  
 Weigelt Elke / 16 / SPATZ  
 Held Peter / 16 / ESTERBAUER  
 Schmidt Stephanie / 16 / SAMLAND  
 Rackwitz Karen & Alexander / 16 / KUMBIER  
 Joerg-Otto Renate & Otto Michael / 16 / FREMEREY-MELLER  
 Mueller Christine / 16 / FREUND  
 Iwen Heike / 16 / EGGERS  
 Homeyer Doris & Wolfgang / 16 / GUENTHER & GOEPEL  
 Petersen Anna / 16 / HAERING  
 Wolfram Werner & Sonja / 16 / SCHRADE  
 Volz Evgenija / 16 / RENZ

### TOP-ÖSTERREICH STARTER

#### Neugesponserte des Monats FEBRUAR

##### ANZAHL TOP-STARTER-PUNKTE FEBRUAR 2008 – MAI 2008

Trausinger Piyanark / 24 / HUTTER  
 Zweimueller Pratchaya / 24 / HUTTER  
 Huetter Jasmin / 23 / SCHAUER  
 Bauer Simone & Herbert / 23 / SCHRITTWIESER  
 Yuan Fei / 21 / SZUCHAR  
 Geihlsler Josef / 20 / POELLABAUER  
 Rezman Sonja / 19 / SZUCHAR

### TOP-ÖSTERREICH STARTER

#### Neugesponserte des Monats FEBRUAR

##### ANZAHL TOP-STARTER-PUNKTE FEBRUAR 2008 – MAI 2008

Kummer Magister Gabriele / 19 / KOENIG  
 Leindl Gernot / 19 / POELLABAUER  
 Meuschke Msc Joerg / 18 / STOTTER  
 Wukitsevits Erika / 18 / LECHNER  
 Huetter Elfriede / 18 / FRIESACHER  
 Maas Norbert / 18 / ANDERL G.  
 Haunsperger Christine / 18 / PACHER  
 Kamleitner Angela Maria / 17 / KASTL  
 Braunegger Vladimira / 17 / STOECKL  
 Baeck Gertrude / 16 / WALLY  
 Steiner Christian & Klauzner Romana / 16 / STOTTER  
 Venter Priscilla / 15 / REITBAUER  
 Schaffer Markus / 15 / POELLABAUER  
 Buchwalder Doris / 15 / ZETTELMEYER  
 Dorner Thomas / 14 / DOUJAK  
 Federer Helga / 14 / KOENIG  
 Dilyte Estera / 14 / MAYERHOFER  
 Engelbrecht Leopold / 14 / SCHRITTWIESE  
 Traxler Michaela / 13 / BREUER  
 Perina Friederike / 13 / GROEBNER  
 Biebl - Scheucher Ingeborg / 12 / HITTHALER  
 Arnold Andrea / 12 / RASCHENBERGER  
 Haim Margit / 12 / REITBAUER

### TOP-DEUTSCHLAND STARTER

#### Neugesponserte des Monats MÄRZ

##### ANZAHL TOP-STARTER-PUNKTE MÄRZ 2008 – JUNI 2008

Bleyl Marion / 24 / ARNOLD  
 Nguyen Thi Hong Nha / 24 / MUELLER  
 Dolja Etilia / 24 / FEIWUSCHKIN  
 Tutschinski Vadim / 24 / FEIWUSCHKIN  
 Chrapskaja Tatjana / 24 / EMCHENKO  
 Emchenko Konstantin / 24 / EMCHENKO  
 Stropal Marion / 22 / RICHTER  
 Zink Silke / 20 / KLETTE  
 Marhinin Elena & Andrej / 20 / MICHAJLOWA & MICHAJLOW  
 Hoerth Lilli / 20 / SCHITZ  
 Stolz Benedikt / 20 / STOLZ  
 Kremer Olga & Paul / 20 / SCHAEFER  
 Dober Natascha & Norbert / 20 / LAMMERT  
 Kutschera Guelthane / 20 / HENZE  
 Stegemann Gabriele / 19 / SCHAEGLER  
 Hoffmann Britta / 19 / HESSE  
 Babel Waldemar / 19 / SCHWARZ-VIERECK & VIERECK  
 Solomin Oxana / 18 / WEIMER  
 Bauer Juliane / 18 / SAMLAND



## Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich

### TOP-STARTER DEUTSCHLAND

#### Neugesponserte des Monats MÄRZ

##### ANZAHL TOP-STARTER-PUNKTE MÄRZ 2008 – JUNI 2008

Lemmermann Kathena / 18 / HORNBOGEN  
 Strate Jutta / 18 / PULS  
 Mueller Viktor & Tatiana / 18 / REILE  
 Koch Alexander & Natalia / 18 / FEIST  
 Spoerer Daniela / 18 / SPOERER  
 Nothaft Evelyn & Stephan / 18 / REISCHL  
 Altekruieger Martina & Juergen / 17 / SCHEFTEWITZ  
 Roon Oxana & Dmitri / 17 / MENSCHOW  
 Mayer Irma / 17 / SCHEEL & BACH  
 Schmidt Margarita & Schumann Sergej / 17 / RENZ  
 Koessl Silvia & Gerhard / 17 / HAERING  
 Miethe Martin / 17 / DR. MIETHE GMBH  
 Busik Olga / 17 / MICHAJLOWA & MICHAJLOW

### TOP-STARTER ÖSTERREICH

#### Neugesponserte des Monats MÄRZ

##### ANZAHL TOP-STARTER-PUNKTE MÄRZ 2008 – JUNI 2008

Schieg Heribert / 22 / POLLAK  
 Kaswurm Karin Eva / 20 / SAGMEISTER  
 Neschmach Ing. Robert / 20 / HUTTER  
 Brezina Lenka / 20 / HAFENSCHER  
 Knoll Nadine / 19 / SZUCHAR  
 Drolle Sylvia / 18 / STOTTER  
 Jedinger Nipa / 17 / HUTTER  
 Schwarz Johannes / 16 / LECHNER  
 Brandstaetter Ulla / 16 / FROEHLICH

### TOP-STARTER ÖSTERREICH

#### Neugesponserte des Monats MÄRZ

##### ANZAHL TOP-STARTER-PUNKTE MÄRZ 2008 – JUNI 2008

Trost Florian / 16 / TROST  
 Hofbauer Helga / 15 / POLLAK  
 Schwarz Augusta / 14 / EXENBERGER  
 Friedelt Romana / 14 / SCHRITTWIESER  
 Wurzer Marina / 14 / EXENBERGER  
 Jacob Baerbel / 14 / ANDERL G.  
 Sahin Batal / 13 / SCHRITTWIESER  
 Pelz-Studlar Manuela & Studlar Leonhard / 13 / RIEGLER  
 Pechhacker Ursula & Markus / 12 / SCHRITTWIESER  
 Auner Ewald / 12 / SPITZER  
 Gfrerer Erwin / 12 / SEEBACHER  
 Hofstaetter Dr. Brigitte / 12 / POLLAK  
 Ertl Manfred / 12 / SPITZER  
 Falb Waltraud / 12 / MAYERHOFER  
 Ruediger Doris / 12 / WILLENIG  
 Chew Mei-Wan / 11 / REISCHER BOHANEC  
 Maierhofer Brigitte / 11 / SIEBERT  
 Hochrainer Thomas / 10 / WOHLMUTHER  
 Aiting Xiao / 10 / SZUCHAR  
 Sitz Ing. Reinhard / 10 / WEINZIERL  
 Koller Claudia / 10 / SEEBACHER  
 Gindl Horst / 10 / GROEBNER  
 Brandl Regina / 10 / TOBER  
 Esletzbichler Johann / 10 / ANDERL G.  
 Berger Ingun / 10 / WILLENIG  
 Noisternig Gudrun / 10 / JADALI  
 Zunk Johann / 10 / ZETTELMEYER  
 Hauser Anton / 10 / SCHOECK  
 Kaufmann Sandra / 10 / POELLABAUER


## TOP-Starter-Anerkennungskonzept für aktive neu gesponserte Geschäftspartner!


Zur Bewertung wird die Anzahl der TOP-Starter-Punkte herangezogen, die im Eintrittsmonat und den drei darauf folgenden Monaten insgesamt erzielt wird.


Die monatlichen TOP-Starter-Punkte können Sie durch Ihre persönlichen Umsätze und die persönlichen Umsätze Ihrer persönlich neu gesponserten Geschäftspartner (Erstlinien) in deren Eintrittsmonat und im Folgemonat erreichen.


Das gesamte Amway Team wünscht Ihnen weiterhin viel Erfolg bei Ihrem Geschäftsaufbau!

#### Berechnung der TOP-STARTER-Punkte:

200 bis 299 PW pro Monat = 

300 bis 399 PW pro Monat = 

400 bis 499 PW pro Monat = 

500 bis 599 PW pro Monat = 

600 PW und mehr = 



## Starten Sie die Weihnachtszeit mit einer Unterstützung für Kinder

Alex ist ein kleiner fröhlicher Junge, der es verdient, zur Schule zu gehen. Wie für viele andere Jungs und Mädchen sollte das Recht auf Schulbildung keine Frage sein. Leider sieht die Wirklichkeit oft ganz anders aus. Mehr als 120 Millionen Kinder in den Entwicklungsländern haben nicht das Glück, in die Schule gehen zu können.

Alex ist die vierte in der Serie von Sammel-Anstecknadeln, die als Symbol für die Partnerschaft zwischen Amway und UNICEF stehen. All das Geld, das durch den Verkauf der Anstecknadeln zusammengetragen wird, kommt den UNICEF Gesundheits- und Bildungsprojekten zu Gute.

UNICEF glaubt daran, dass jedes Kind sauberes Wasser, Essen, medizinische Versorgung, Bildung und eine sichere Umgebung zum Aufwachsen haben sollte. UNICEF schafft durch Ihre Hilfe Fonds für diese Programme. Also helfen Sie noch heute – helfen Sie Kindern auf der ganzen Welt, ein besseres Leben zu führen.

**Best.-Nr. 107069 – Alex Anstecknadel**



Auch Sie können die unschätzbare Arbeit von UNICEF unterstützen. Benutzen Sie einfach die folgende Bestellnummer und vervielfachen Sie diese sooft wie Sie wollen, für die insgesamt Summe, mit der Sie helfen wollen:

**Best.-Nr. 101568 – 1,- € Ihr Beitrag**







## **Erfrischend, Regenerierend, Rehydrierend**

### **NUTRILITE™ Produkte für Aktive**

Egal, ob Ihr Kunde oder Ihre Kundin regelmäßig Sport treibt oder einen hektischen Alltag hat, unter den NUTRILITE Produkten für Aktive finden Sie mit Sicherheit das Richtige für sie oder ihn. Die Produkte werden in drei Kategorien eingeteilt: Energie, Rehydration, Hydration.



## Energie

NUTRILITE 1™ Nahrungsergänzungsmittel für einen praktischen, schnellen Energieschub vor dem Sport oder wann immer man zusätzliche Energie benötigt.

### NUTRILITE 1

#### Die wichtigsten Eigenschaften auf einen Blick:

- Macht schnell munter
- Steigert die geistige Leistungsfähigkeit
- Enthält natürliches Koffein
- Enthält B-Vitamine
- OHNE künstliche Farb-, Geschmacks- oder Konservierungsstoffe
- Grapefruit-Geschmack

#### Anwendung

- Täglich 1 bis 2 Fläschchen
- Einfach den Verschluss drehen, kräftig schütteln, aufdrehen und trinken
- Für Männer und Frauen mit einem hektischen Alltag
- Vor dem Sport oder körperlicher Anstrengung



#### NUTRILITE 1

**Best.-Nr. 103493**

Packung mit 10 Fläschchen à 15 ml

## Hydration

NUTRILITE FITH<sub>2</sub>O™ Getränkepulver mit Antioxidantien, um den Körper mit Flüssigkeit und Nährstoffen zu versorgen.

### NUTRILITE FITH<sub>2</sub>O

#### Die wichtigsten Eigenschaften auf einen Blick:

- Kalorienarm (weniger als 20 Kalorien pro Beutel) und kohlenhydratarm
- Versorgt den Körper mit Flüssigkeit und Nährstoffen, wann immer es notwendig ist
- Enthält Antioxidantien aus dem Red Orange Complex™\*, die gegen Freie Radikale angehen, wie sie z. B. durch Umweltverschmutzung, schlechte Ernährung und zu viel Sport entstehen können
- Eine gesunde, wohlschmeckende Alternative zu einfachem Wasser, die den ganzen Tag lang für eine ausreichende Flüssigkeitszufuhr sorgt
- Schnell lösliches, praktisches Getränkepulver
- In zwei Geschmacksrichtungen: Mandarine und Pfirsich

#### Anwendung

- 1 bis 2 Beutel pro Tag, wann immer es notwendig ist
- 1 Beutel mit 500 ml Wasser vermischen
- Für Männer und Frauen mit einem hektischen Alltag

#### NUTRILITE FITH<sub>2</sub>O

**Best.-Nr. 103786**

**Geschmacksrichtung  
Mandarine**

Packung mit 20 Beuteln à 6 g

**Best.-Nr. 103787**

**Geschmacksrichtung Pfirsich**

Packung mit 20 Beuteln à 6 g



# NUTRILITE™

\* Red Orange Complex ist eine Marke der Bionap SRL



# Rehydration

NUTRILITE™ STRIVE+™ ist ein isotonisches Getränkepulver zur Rehydration und um verloren gegangene Nährstoffe und Mineralstoffe nach dem Sport zu ersetzen.

## NUTRILITE STRIVE+ Isotonisches Getränkepulver

### Die wichtigsten Eigenschaften auf einen Blick:

- Enthält den Red Orange Complex™ (ROC)\*, der den Zellen dabei hilft, mit oxidativem Stress fertig zu werden
- Hilft dem Körper, sich bei körperlicher Anstrengung selbst zu schützen
- Füllt die Elektrolyte wieder auf, die bei schweißtreibenden Aktivitäten verloren gehen
- Schnell lösliches Getränkepulver
- In zwei Geschmacksrichtungen erhältlich: Grapefruit und Frucht-Mix

### Anwendung

- Täglich 1 Beutel
- Ein Beutel mit 400 ml Wasser gemischt ergibt ein isotonisches<sup>1</sup> Getränk bzw. ein hypotonisches<sup>2</sup> Getränk, wenn der Beutelinhalt in 500 ml Wasser aufgelöst wird.
- Für Männer und Frauen, die sich körperlich sehr anstrengen
- Vor oder während dem Sport oder körperlicher Aktivität

### NUTRILITE STRIVE+

**Best.-Nr. 103788**  
**Geschmacksrichtung**  
**Grapefruit**  
Packung mit 20 Beuteln à 30 g

**Best.-Nr. 103789**  
**Geschmacksrichtung**  
**Frucht-Mix**  
Packung mit 20 Beuteln à 30 g



## Außerdem erhältlich:

## NUTRILITE Sporttrinkflasche

Die NUTRILITE Sporttrinkflasche wurde exklusiv zur Verwendung mit den Getränkepulvern NUTRILITE FITH<sub>2</sub>O und NUTRILITE STRIVE+ entwickelt. Die praktische Flasche hat ein Innenfach, in dem die NUTRILITE FITH<sub>2</sub>O und NUTRILITE STRIVE+ Beutel aufbewahrt werden können.

**Best.-Nr. 400855**



Red Orange Complex\*,  
der in NUTRILITE FITH<sub>2</sub>O  
Getränkepulver mit Antioxi-  
dantien und in NUTRILITE STRIVE+  
Isotonisches Getränkepulver enthalten ist,  
ist ein pflanzlicher Inhaltsstoff, der in der  
klinischen Forschung nachweislich zur Erhaltung  
der Zellintegrität beiträgt und dem Körper  
dabei hilft, sich bei körperlicher Anstrengung  
auf natürliche Weise zu schützen.

\* Red Orange Complex ist eine Marke der Bionap SRL

<sup>1</sup> Isotonische Getränke sind für die meisten Menschen geeignet, insbesondere für solche, die sich eine Stunde oder länger sportlich betätigen.

<sup>2</sup> Hypotonische Getränke sind für Menschen geeignet, die verloren gegangene Flüssigkeit ersetzen müssen, aber nicht unbedingt mehr Energie brauchen, also in der Regel solche, die weniger als eine Stunde Sport treiben.

## TIPPS FÜR DEN VERKAUF

Es ist so einfach, NUTRILITE™ Produkte für Aktive zu verkaufen. Diese Produkte haben ein immenses Geschäftspotenzial. Früher richteten sich solche Produkte nur an Fitnessbegeisterte, doch heute sind sie für viele Bevölkerungsschichten von Interesse und können großartige „Türöffner“ für weitere Verkäufe sein.

- Die meisten Menschen wissen, wie wichtig es ist, für einen ausgeglichenen Flüssigkeitshaushalt des Körpers zu sorgen und ausreichend Wasser zu trinken. Doch viele finden den Geschmack von Wasser zu 'langweilig'. Und das ist die Gelegenheit für Sie – stellen Sie Ihren Kunden das wohl-schmeckende NUTRILITE FITH<sub>2</sub>O™ vor.
- Die Produkte werden in kleinen, benutzerfreundlichen Packungen geliefert, die sich überallhin mitnehmen lassen und hervorragend als Proben geeignet sind.
- Viele Kunden, selbst solche, die nicht so viel Sport treiben, wie sie eigentlich sollten, interessieren sich sehr für die Vorteile von leistungssteigernden Lebensmitteln und Getränken.

## VERKAUFSMATERIAL



### Kunden-Faltprospekt NUTRILITE Produkte für Aktive

Bestellen Sie JETZT, und stellen Sie Ihren Kunden die NUTRILITE Produkte für Aktive vor.

**Kunden-Faltprospekt (10er-Pack)**  
**Best.-Nr. 106550**



Besuchen Sie das **Brand Centre NUTRILITE für Aktive**, und informieren Sie sich dort über die vielen Vorteile dieser fantastischen Produkte. Gehen Sie auf [www.amway.de](http://www.amway.de) bzw. [www.amway.at](http://www.amway.at) ([www.amivo.at](http://www.amivo.at))

### Online-Training „Rund um einen aktiven Lebensstil“

Um Sie beim Verkauf der NUTRILITE Produkte für Aktive zu unterstützen, haben wir ein spezielles Online-Training entwickelt. Ein Selbstlernprogramm, um spielerisch und mit viel Spaß an Wissen und Informationen über die Produkte für Aktive zu gelangen. Es ist ganz einfach und Sie benötigen weniger als 30 Minuten dafür. Weitere Informationen finden Sie im Brand Centre NUTRILITE Produkte für Aktive.

Bitte beachten Sie hierzu die Geschäftspartner Richtlinien für den Vertrieb von AMWAY™, AMWAY FRUITTABS™, NUTRILITE und POSITRIM™ Produkten in den aktuellen Amway Geschäftsbedingungen.



### Werbekarten NUTRILITE Produkte für Aktive

Die Werbekarten sind so gestaltet, dass sie die Visitenkarten zu den Produkten für Aktive aufnehmen können. Sie sind eine hervorragende Möglichkeit, um Ihren Kunden die NUTRILITE Produkte für Aktive vorzustellen.

**Werbekarten (10er-Pack)**  
**Best.-Nr. 231720**



### Visitenkarten NUTRILITE Produkte für Aktive

Ideal, um Ihre Kontaktdaten zu hinterlassen; zur Verwendung mit den Werbekarten.

**Visitenkarten (10er-Pack)**  
**Best.-Nr. 106714**



**NEU!**

# ARTISTRY™ Make-up- und Farbleitfaden

(ersetzt die bisherige ARTISTRY Farbkarte)

Beeindrucken Sie Ihre Kunden und verwenden Sie den neuen, übersichtlichen ARTISTRY Make-up- und Farbleitfaden, um die breite Palette an Farbtönen vorzustellen, die die Marke ARTISTRY zu bieten hat. Aufgrund der Resonanz unserer Geschäftspartner haben wir das Format der ARTISTRY Farbkarte geändert und ein benutzerfreundliches, zusammenklappbares Design entwickelt, das Ihnen jetzt zusätzlich viele interessante Informationen bietet und die komplette Bandbreite der ARTISTRY Produkte mit all ihren Farbtönen enthält.

Der ARTISTRY Make-up- und Farbleitfaden beinhaltet jetzt auch viele Tipps und Hinweise, sodass Sie Ihren Kunden die komplette ARTISTRY Farbpalette zusammen mit vielen aufregenden Informationen vorstellen können.

Der Leitfaden im neuen Format passt in die Handtasche und ist so praktisch, dass Sie ihn überall zur Vorstellung der ARTISTRY Produktpalette verwenden können.

Beeindrucken Sie Ihre Kunden und stellen Sie die ARTISTRY Farbpalette mit dem neu entwickelten ARTISTRY Make-up- und Farbleitfaden vor.

**Enthält jetzt mehr Informationen zum gleichen Preis wie bisher!**

**Best.-Nr. 217109 (5er-Pack)**

ARTISTRY™







MODERNE INSPIRATION, ZEITLOSE ELEGANZ  
**ARTISTRY™ HERBSTKOLLEKTION 2008 ICONIC ELEGANCE**

In diesem Herbst können Sie Ihre Kunden mit den zeitlosen, eleganten Produkten der Kollektion Iconic Elegance verwöhnen. Die Farbpaletten dieser Kollektion bestehen aus dunklen Tönen, die durch einen Hauch Elfenbein harmonisiert werden und zu jedem Hautton passen.



Die ARTISTRY Herbstkollektion Iconic Elegance besteht aus zwei Farbpaletten mit dunklen, eleganten Farbtönen, die durch einen Hauch Elfenbein abgestimmt werden und sich hervorragend miteinander kombinieren lassen. Die neutralen, dunklen Mineraltöne für Augen, Wangen und Lippen passen ganz hervorragend zur aktuellen Jahreszeit.

Die schönen, praktischen Boxen mit den ARTISTRY Farbpaletten Timeless und Inspired enthalten:

- Vier samtige Lidschatten
- Ein Cremerouge
- Drei reichhaltige Lippencremes

Die Produkte werden in einer Kombibox geliefert, die außerdem einen Kosmetikpinsel mit zwei Applikatoren enthält, der als Lippenpinsel und als Lidschattenpinsel verwendet werden kann.



## Farbpalette Timeless

obere Reihe:

Lippencreme (3 Farbtöne) – Intricate, Style, Couture

Cremerouge (1 Farbton) – Celebrated

untere Reihe:

Lidschatten (4 Farbtöne) – Bone, Turned-Out, Grey Silk, Tribute

**Best.-Nr. 105052**



## Farbpalette Inspired

obere Reihe:

Lippencreme (3 Farbtöne) – Neutrale, Essence, Notable

Cremerouge (1 Farbton) – Radiant

untere Reihe:

Lidschatten (4 Farbtöne) – Starry Night, Glacier, Draped, Graphic

**Best.-Nr. 105051**

Erhältlich ab 01.09.2008 bis 28.02.2009  
bzw. solange der Vorrat reicht.

WIR STELLEN VOR:

**ARTISTRY™ essentials**

Die neuen Hautpflegesysteme

FANTASTISCH AUSSEHENDE HAUT IN NUR DREI SCHRITTEN.

Wir haben unsere beliebten ARTISTRY Hautpflegesysteme neu entwickelt, damit Sie Ihren Kunden eine Hautpflege bieten können, die zusätzliche Inhaltsstoffe aus der Natur enthält und speziell für individuelle Bedürfnisse der Haut entwickelt wurde.

Das Ergebnis: Einfach anzuwendende, dreistufige Hautpflegesysteme, die für verschiedene Hauttypen geeignet sind.\* Damit sind es nur noch wenige Schritte bis zur Schönheit und Ihrem Verkaufserfolg.

**DREI SCHRITTE ZUR SCHÖNHEIT –**  
ARTISTRY ESSENTIALS HAUTPFLEGEPRODUKTE



ERSETZEN DAS ARTISTRY  
FEUCHTIGKEITSPENDENDE  
HAUTPFLEGESYSTEM



ERSETZEN DAS ARTISTRY  
HAUTKLÄRENDE  
HAUTPFLEGESYSTEM

DEMNÄCHST  
ERHÄLTlich!

\* Sowohl das neue ARTISTRY essentials Feuchtigkeitspendende als auch das Ausgleichende Hautpflegesystem sind für empfindliche Haut geeignet.

Bitte beachten Sie, dass die gegenwärtigen ARTISTRY essentials Hautpflegesystem-Produkte (5011, 5014, 5107, 5012, 5015, 5108, 5013, 5016, 5109, 5017, 5018, 5110) nur noch erhältlich sind, solange der Vorrat reicht.

**SEPTEMBER 2008**

**ARTISTRY™**  
essentials



# E. FUNKHOUSER™ NEW YORK

**MACHEN SIE IHRE KUNDEN HEISS AUF DEN NEUEN STYLE AUS NEW YORK!**

## Kosmetiktasche

Mit der fantastischen E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Kosmetiktasche den Kunden die beste Möglichkeit bieten, das wichtigste Make-up immer griffbereit zu haben. Einfach einige E. FUNKHOUSER NEW YORK Produkte hinzufügen, um das perfekte Präsent vorzustellen.

**Best.-Nr. 216498**



## Bandana

Ein modisches Bandana um die Marke zu fördern. Es kann zum präsentieren der Produkte benutzt werden, oder um den Eddie Funkhouser Style zu verstärken.

**Best.-Nr. 216655**



## Papiertragetaschen

Die Kunden beeindrucken, indem die E. FUNKHOUSER NEW YORK Produkte in einer stylischen Papiertüte überbracht werden.

**Best.-Nr. 216499 (10er-Pack)**



# Preislisten im neuen Look, gültig ab 1. September 2008!

**Wichtige Geschäftsinformationen: Die neuen Preislisten gelten ab 01.09.2008.**

Die neuen Preislisten wurden wie gewohnt um das neue Produktsortiment zum Stand September 2008 aktualisiert, einschließlich der Produkte, die in der Produktbroschüre September 2008 vorgestellt werden.

Neben den inhaltlichen Aktualisierungen haben die neuen Preislisten ein neues und modernes Design erhalten und sind benutzerfreundlich gestaltet. Wir haben die zahlreichen Vorschläge unserer Geschäftspartner aus verschiedenen europäischen Ländern berücksichtigt, um das Layout der Preislisten zu überarbeiten. Dies betrifft insbesondere folgende Verbesserungen:

- Durch die Angleichung der Seitenstruktur der Preislisten und der Kategorien an die Produktbroschüre wird die Orientierung in beiden Druckmedien erleichtert.
- Die Harmonisierung von Layout und Struktur auf europäischer Ebene erleichtert das Auffinden von Angaben für Geschäftspartner, die in verschiedenen Märkten tätig sind.



- Hervorstechende Überschriften in größerer Schrift, jedoch ohne Rahmen, verbessern die Übersichtlichkeit auch in Abgrenzung zu den Produktgruppen.
- Grafische Banner schaffen auf den ersten Blick eine Gliederung der Kapitel (z. B. Schönheitsprodukte, Wellness, Rund ums Haus).
- Angehobene Schriftgrößen verbessern die Lesbarkeit.

**Ab 1. September 2008 sind folgende Preislisten erhältlich:**

Amway Geschäftspartnerpreisliste (Best.-Nr. 0013),

Kundenpreislisten (Best.-Nr. 206153, 5-er Pack).

Zusammen mit dieser AMAGRAM™-Ausgabe erhalten Sie kostenlos die neue

Amway Geschäftspartnerpreisliste (A) bzw. Geschäftspartner- und Memberpreisliste (D).





## So wird Wäschepflege ganz einfach

Die SA8™ Waschmittel und Waschhilfsmittel sind genau aufeinander abgestimmt und die Lösung für jede Herausforderung, die bei der Wäschepflege auftauchen kann. SA8 Produkte stehen mit ihrer außergewöhnlichen Reinigungskraft bei stets gleichbleibender Qualität für einfache Lösungen in der Wäschepflege, die die Textilien zudem schonend behandeln. Jetzt mit einem frischen, neuen Design und unter dem einfachen Namen SA8.

Mit SA8 ist Wäschepflege ganz einfach ...

### Frisches, neues Design



**Entscheiden Sie sich bei der Wäschepflege für eines der SA8 Waschmittel.**

**SA8 Premium Vollwaschmittel**

Best.-Nr. 100115 – 2,25 kg

Best.-Nr. 100116 – 4,5 kg

**SA8 Flüssigwaschmittel**

Best.-Nr. 103800 – 1,5 Liter

Best.-Nr. 103278 – 4 Liter

**SA8 Delicate Feinwaschmittel**

Best.-Nr. 3272 – 1 Liter

*Ebenfalls erhältlich, aber ohne Abbildung:*

**SA8 Colorwaschmittel**

Best.-Nr. 3972 – 3 kg

**SA8 Baby Vollwaschmittel**

Best.-Nr. 100779 – 2,5 kg

### Frisches, neues Design



**Und wenn Waschen allein nicht genügt, helfen mit Sicherheit die SA8 Waschhilfsmittel.**

**SA8 Pre-Wash Vorwaschspray**

Best.-Nr. 0799 – 400 ml

**SA8 TRI-ZYME™ Wäscheinweichmittel und Waschmittelverstärker**

Best.-Nr. 7391 – 750 g

**SA8 Textilbleichmittel**

Best.-Nr. 0022 – 1 kg

**SA8 Wäscheweichspüler**

Best.-Nr. 103405 – Alpenblumen, 1 Liter

Best.-Nr. 103408 – Blütenzauber, 1 Liter

# Der Herbst beginnt mit tollen Angeboten — genau das Richtige für Familien



Manchmal möchte man beim wöchentlichen Großeinkauf auch einmal etwas mehr Geld für Haushalt und Körperpflege ausgeben, aber wenn es die gleichen Produkte für weniger Geld gibt, freut sich natürlich das Portemonnaie. Genau deshalb bietet Amway jetzt exklusive Kombipacks an. Stellen Sie diese fantastischen Angebote gleich Ihren Kunden vor, damit sie sich und ihre Familie verwöhnen können!



Beim Kauf von SA8™ Flüssigwaschmittel und SA8 Wäscheweichspüler mit der Duftnote Blütenzauber, erhält man **25 % Preisreduzierung bei VOLLEM PW/GV.**

**Best.-Nr. Sonderangebot 106945\***

\*Angebot gültig vom 1. September 2008 bis zum 30. September 2008, bzw. solange der Vorrat reicht.

Bei Bestellung des L.O.C.™ Plus Küchenreinigers, des DISH DROPS™ Geschirrspülmittels und des AMWAY™ GREEN MEADOWS Lufterfrischungssprays, gibt es **15 % Preisreduzierung.**

**Best.-Nr. Sonderangebot 106955\***

\*Angebot gültig vom 1. September 2008 bis zum 30. September 2008, bzw. solange der Vorrat reicht (PW/GV entsprechend reduziert).



**Die Amway Kombipacks sind ein fantastisches Angebot für Menschen, die Top-Qualität zu günstigen Preisen haben möchten.**





eSpring™

## eSpring™ Wasserfiltersystem

### Saubereres Trinkwasser mit besserem Geschmack, Tag für Tag

Viele Menschen halten sauberes Trinkwasser für etwas Selbstverständliches und gehen davon aus, dass ihre Familie Wasser trinkt, das keine Gefahr für sie darstellt. Doch wissen sie auch, was dieses Wasser enthält? Mit dem eSpring Wasserfiltersystem kommt man in den Genuss von klarerem Trinkwasser mit besserem Geschmack, Tag für Tag. Das eSpring Wasserfiltersystem zerstört über 99,99 % der möglicherweise gefährlichen Mikroorganismen und Viren im Trinkwasser, sodass Ihre Kunden Trinkwasser genießen, dem sie ihr volles Vertrauen schenken können.

## Warum sollten sich Ihre Kunden für das eSpring Wasserfiltersystem entscheiden?

- Das eSpring Wasserfiltersystem kann an fast alle Wasserhähne angeschlossen werden und lässt sich auch unsichtbar unter der Arbeitsplatte installieren.
- Mit einer eSpring Filterpatrone kann eine sechsköpfige Familie ihr Wasser ein ganzes Jahr lang filtern.
- Das eSpring Wasserfiltersystem zerstört zwar 99,99 % aller möglicherweise gefährlichen Bakterien im Wasser, nützliche Mineralstoffe wie Kalzium, die für die gesunde Entwicklung des Körpers unerlässlich sind, bleiben jedoch zu 100 % erhalten.

eSpring Wasserfiltersystem für vorhandenen Wasserhahn – **Best.-Nr. 100188**

eSpring Wasserfiltersystem mit Zusatzwasserhahn – **Best.-Nr. 100189**

## eSpring Produkt-Handbuch in neuem Design

Ab 15. September 2008 hat das Produkt-Handbuch für das eSpring Wasserfiltersystem ein aufregendes neues Design. Neben wichtigen und interessanten Informationen über das eSpring Wasserfiltersystem enthält das neue Handbuch unter anderem:

- Übersicht der wichtigsten Elemente des eSpring Wasserfiltersystems
- Produkteigenschaften und Vorteile
- Interessante Fakten über Wasser und seine Wirkung
- Vergleiche zwischen alternativen Verfahren zur Wasseraufbereitung
- Zertifizierung durch NSF International
- Frage- und Antwortteil

eSpring Produkt-Handbuch – **Best.-Nr. 214072**

### Schon gewusst?

Wenn man viel gutes, sauberes Trinkwasser zu sich nimmt, kann dadurch die Gesundheit, die Fitness und das Aussehen verbessert werden.



# Amway EXPO

*Da sollten Sie dabei sein!*

Die Amway EXPO am **4. und 5. Oktober 2008 in Nürnberg** ist DER Treffpunkt für Amway Geschäftspartner und Kunden aus Deutschland, der Schweiz und Österreich. Entdecken auch Sie auf der Amway EXPO eine Welt voller Möglichkeiten!

Internationale Experten wie Eddie Funkhouser, John Gillespie, Dr. Duke Johnson, Jason Roberts, Michelle D'Allaird, Dr. Claudia Osterkamp, Greg Neiderlander, Dr. Stefan Milota und Klaus Zach sind zu Gast bei der Amway EXPO 2008.

Die VIPs stehen für ein Top-Business-Event mit exzellentem Programm! Nutzen Sie die Chance, ein persönliches Autogramm von ihnen zu bekommen!

Neuheiten, Produktvorführungen und ein Spezialangebot von 10 % auf alle regulären Produkte\*, die Sie auf der Expo an diesen zwei Tagen bestellen, erwarten Sie. Tauchen Sie ein in die perfekt inszenierte Markenwelt von u. a. NUTRILITE™, ARTISTRY™ und E. FUNKHOUSER™ NEW YORK. Lassen Sie sich inspirieren von neuen Produkten und effektiven Präsentationsformen.

## Lassen Sie diesen Event nicht ohne Sie stattfinden!

Für detaillierte Informationen rund um die Expo und zur Registrierung, loggen Sie sich schnell auf **www.amway.de**, **www.amivo.at** oder **www.amivo.ch** ein! Ticket- und Buspreis betragen jeweils € 25 pro Person.

Für alle Tickets und Busfahrten, die Sie online registriert haben (auch für Ihre Kunden), wird Ihnen der volle Preis, nach Teilnahme an dem Event, in Form einer Produktgutschrift zurückerstattet! Sollte eine nachträgliche Änderung bei Ihrer Registrierung notwendig werden, kontaktieren Sie bitte das Amway Team unter den angegebenen Telefonnummern oder E-Mail-Adressen.

Telefon: **CH:** +41 62 3895050  
**A:** +43 1 2 77570  
**D:** +49 89 80094-234

E-Mail: **CH:** infocenter-ch@amway.com  
**A:** infocenter-at@amway.com  
**D:** info\_ger@amway.com

Kurzentschlossene Besucher haben vor Ort die Möglichkeit, ein Eintrittsticket an der Tageskasse zu kaufen.

\* Bereits bestehende Sonderangebote oder Promotions sind von diesen 10 % ausgeschlossen.

\*\* Für an der Tageskasse gekaufte Eintrittstickets wird der Betrag nicht in Form einer Produktgutschrift rückvergütet, wie dies bei der Online Registrierung der Fall ist.

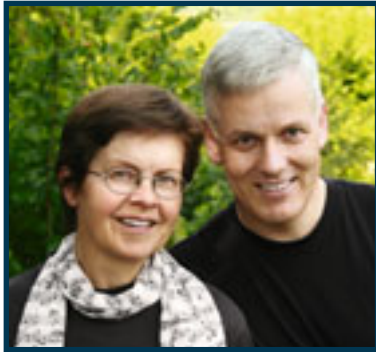
\*\*\* 4. Oktober: Gruppe Schwarz

5. Oktober: Gruppe Nusshold, Müller-Meerkatz, Meadows & Hale und andere

*Wir freuen uns darauf, Sie im Oktober in Nürnberg begrüßen zu dürfen!*



TOLSOM™



**Pirjo & Hans Christoph Menges**

Selbständige Amway  
Geschäftspartner, Deutschland

„Herrenkosmetik – brauche ich nicht!“ Immer seltener hören wir solche Kommentare. Den TOLSOM™ Produkten widmet meine Frau bei jeder ARTISTRY™ Präsentation ein eigenes Kapitel. Auf diese Weise haben wir zahlreiche neue Anwender für diese hochqualitativen Herren-Pflegeprodukte gewonnen.

Dank TOLSOM hat sich meine Haut endlich beruhigt, ist glatt und ausgeglichen. Mit dem Lichtschutzfaktor der TOLSOM Feuchtigkeitsspendende Gesichtslotion mit LSF 15 ist sie auch ausreichend gegen UV-Strahlung geschützt. Ich empfehle jedem Mann, schon in jungen Jahren mit guter Hautpflege zu beginnen. TOLSOM ist Balsam für die Haut.

Den ausführlichen Bericht finden Sie auf Amway Online im Bereich Bibliothek.



TOLSOM™

## Hautpflege für den Mann

TOLSOM™

Glättendes Feuchtigkeitsgel

*Fördert die natürliche Hauterneuerung und macht spröde Haut wieder glatt und geschmeidig.*

Der momentane Pumpspender wird durch einen leicht zu bedienenden Klappdeckel ersetzt.

Best.-Nr. 100920 – 30 ml





Best.-Nr. 8116  
500 ml

## HAUSHALTSPFLEGE

L.O.C.™ Plus SEE SPRAY™ Glasreiniger  
Für glänzende, saubere und strahlende Ergebnisse

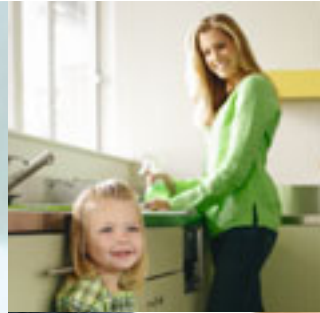
Entwickelt zur Benutzung an Fenstern, Glas und Spiegeln, entfernt der L.O.C. Plus SEE SPRAY Glasreiniger Fett- und Schmierfilme ohne Streifen oder Schlieren zu hinterlassen.

### WICHTIGE PRODUKTVORTEILE

- Lässt Haushaltsoberflächen glänzen, ohne Streifen oder Schlieren zu hinterlassen.
- Der Glasreiniger kommt als Schaum aus der Dose, der das Tropfen, wie es bei Sprays mit Flüssigmittel oft der Fall ist, verhindert.
- Enthält einen speziellen Anti-Beschlag-Wirkstoff, der Spiegel und Fenster vor dem Beschlagen schützt.
- Enthält keine Fluorchlorkohlenwasserstoffe (FCKW), die zum Abbau der Ozonschicht beitragen können.
- Kann auf den meisten Glasflächen, Chrom, Innenseiten von Auto-scheiben und Porzellan genutzt werden.

### SCHON GEWUSST?

Eine Dose L.O.C. Plus SEE SPRAY Glasreiniger reinigt bis zu **100 m²**



ÖSTERREICH

**Neu!**



## EDV für Ihren Geschäftserfolg

**Inmac ist Ihr neuer Amway Partner Store.** Hardware, Software, Bürotechnik und Verbrauchsmaterial – **insgesamt liefern wir 20.000 Artikel von 380 Top-Herstellern.** Profitieren Sie von bequemer Online-Bestellung,

zuverlässiger Lieferung **attraktiven PW/GV-Provisionen.**

Im neuen Amway Partner Store von Inmac finden Sie Ihr Wunschprodukt ganz bequem in wenigen Mauseclicks. **Testen Sie uns!**

In Zusammenarbeit mit

**Amway**

**inmac**

**IT- und Bürobedarf für Ihr Unternehmen.**



# Amway Geschäfts- verlängerung

Vergessen Sie nicht, die Chance zu nutzen,  
Ihr Amway Geschäft zu verlängern.

## Verlängerungszeitraum:

Reguläre Verlängerung 1. September 2008 bis 31. Dezember 2008  
Spätverlängerung 1. Januar 2009 bis 31. August 2009

## Verlängerungsgebühren:

Reguläre Verlängerung € 27,00 exkl. MwSt.  
Spätverlängerung € 34,00 exkl. MwSt.

## Wie können Sie verlängern?

Mit der Bestellnummer **9990** über:

- [www.amway.de](http://www.amway.de) bzw. [www.amway.at](http://www.amway.at) ([www.amivo.at](http://www.amivo.at))
- die automatische Bestellannahme, ATOS (D) bzw. Touch Tone (A)
- per Post oder Faxbestellung
- Beantragung einer automatischen Verlängerung. Das entsprechende Formular können Sie über [www.amway.de](http://www.amway.de) herunterladen (D). Das Formular finden Sie auch in der Amway Geschäftspartnerpreisliste oder auf der Amway Internetseite (A).
- Alle Geschäftspartneranträge, die vom 01.07. bis 31.08.2008 bei Amway erfasst werden, sind automatisch für das Kalenderjahr 2009 verlängert.

Die Amway Geschäftsmöglichkeit ist eine der besten Möglichkeiten, um **SIE** zu unterstützen, **IHR** Potential auszuschöpfen!

**ÖSTERREICH**

## Beantragung der Antragsverlängerung

Amway Gesellschaft m.b.H., Lohnergasse 2, 1210 Wien

Amway Nummer

Name

Hiermit beantrage ich, die Antragsverlängerung ab sofort jedes Jahr automatisch per September durchzuführen und bevorzuge folgende Zahlungsart:

- ☐ Jährliche automatische Antragsverlängerung per Bankeinzug\*
- ☐ Jährliche automatische Antragsverlängerung mittels zuletzt bei Amway gespeicherter Kreditkarte

**Diese Antragsverlängerung kann selbstverständlich jederzeit widerrufen werden, formlos mittels Brief oder Fax vor Durchführung der jeweils aktuellen Verlängerung.**

Datum

Eigenhändige Unterschrift

Hinweis! Es wird die jeweils gültige Verlängerungspauschale in Abzug gebracht. Die Details finden Sie in der aktuellen Geschäftspartnerpreisliste.

\* Bitte machen Sie nachfolgende Angaben sofern noch kein Bankeinzug bei Amway registriert ist.

Bankleitzahl

Kontonummer

Name und Ort der Bank

Datum

Unterschrift des Kontoinhabers

Die Amway Gesellschaft m.b.H. wird hiermit bevollmächtigt, fällige Beträge zum Ausgleich der Bestellungen bzw. jährlichen automatischen Antragsverlängerung vom vorstehend angegebenen Konto einzuziehen. Der Antragsteller wird ersucht, seine Bank entsprechend zu informieren. Bei Nichtdurchführbarkeit des Einzugsverfahrens wird die Antragsverlängerung rückgängig gemacht.

# Platin Team 2009



Das Echo auf die Frage im Juni Amagram „Sie wollen Platin werden?“ war hervorragend. Viele Geschäftspartner stehen startbereit, um im Geschäftsjahr 08/09 den Sprung zum Platin zu vollenden. Die Upline Platins und Amway unterstützen sie alle. Gemeinsam sind wir sehr gespannt auf die Ergebnisse dieser österreichischen Initiative.

Alle Geschäftspartner, welche die Karte „Ja, ich möchte zum Platin Team gehören und bis August 2009 qualifizierter Platin sein!“ an Amway gesendet haben, erhielten inzwischen einen Ansteckbutton mit dem Platin Team 2009 Logo, den sie bis zum Erhalt der Platinnadel stolz als sichtbares Zeichen ihrer Entscheidung tragen können.

Für alle qualifizierten Platins – **also auch für Sie**, wenn Sie in diesem Jahr als neuer Platin qualifizieren, und bereits Ihrerseits die nächste **neue qualifizierte Linie** herausbringen – gilt, dass von September 2008 bis August 2009 für jeden qualifizierten Monat der neuen Linie ein Sonderbonus von **monatlich € 500.–** exkl. MwSt. ausbezahlt wird!

Im Herbst 2009 wird ein ganz besonderes „Platin Weekend“ für alle in Österreich qualifizierten Platins stattfinden, um den gemeinsamen Erfolg zu feiern:

**Eine Kreuzfahrt auf der Donau Richtung Budapest, mit einer Übernachtung und tollem Programm!**

Gerne sind wir bei Fragen für Sie da und unterstützen Sie beim Erreichen Ihres Zieles: [infocenter-at@amway.com](mailto:infocenter-at@amway.com) oder +43 1 277570



## Amway Österreich Special Member Treuegutschrift GJ 08/09

Alle Special Members, die im Zeitraum 01.09.2008 bis 31.08.2009 jeden der zwölf Monate Bestellungen von mindestens 100 PW oder im gesamten Geschäftsjahr Bestellungen von insgesamt 2.000 PW tätigen, erhalten im September 2009 eine Treuegutschrift im Wert von € 30,00 verbucht. Diese Gutschrift kann für Produkte aus dem Amway Sortiment oder für die Verlängerungsgebühr verwendet werden; es kann auf Wunsch auch die Auszahlung beantragt werden.





# Europäische Rahmenrichtlinie zur Qualitätssicherung von BSM

Das Europäische Amway Management teilt mit, dass Änderungen der „Europäischen Rahmenrichtlinie zur Qualitätssicherung für Business Support Material (BSM)“ im Rahmen des EDAC Reputations Subkomitees besprochen und diskutiert werden. Wie in jedem Jahr wird das Europäische Management auch in diesem Jahr die Richtlinie genau prüfen, um zu sehen, ob Änderungen notwendig und angebracht sind.

Eine der notwendigen Änderungen tritt mit sofortiger Wirkung in Kraft:

Alle BSM, die für den Verkauf an Amway Geschäftspartner bestimmt sind, werden von Amway gemäß interner Richtlinien überprüft. Alle BSM sind künftig vor dem Verkauf von Amway freizugeben. Amway wird mit allen Anbietern von BSM zusammenarbeiten, so dass Amway Geschäftspartner sicher sein können, dass nur BSM von hoher Qualität und zu einem angemessenen Preis angeboten werden, welche den Aufbau des Amway Geschäftes unterstützen.

Eine weitere wichtige Änderung wird sein, dass Amway Business Support Materialien künftig in Trainings-, Schulungs- und Motivationsmaterialien eingestuft werden.

Im September 2008 werden neben den genannten Änderungen auch weitere mögliche Änderungen veröffentlicht.

Diese Veröffentlichung wird die derzeit geltenden Regelungen der Amway Geschäftsbedingungen und Richtlinien zu BSM, insbesondere die „Europäische Rahmenrichtlinie zur Qualitätssicherung für BSM“ aus dem Jahr 2004, ersetzen.

Ab 1. September 2008 können Sie das Dokument unter [www.amway.de](http://www.amway.de) und [www.amway.at](http://www.amway.at) einsehen.

Ab diesem Zeitpunkt kann es Ihnen auf Anfrage selbstverständlich auch zugesandt werden.

# Die kompetenten Stützen unseres Produktwissens!

**Silvia Czernin**

...seit 15 Jahren trainiert sie unsere Amway Geschäftspartner mit einer Kompetenz und Freude, die sie einzigartig machen. Ausbildungen als Visagistin, sowie eine Trainerausbildung und Energiecoaching runden ihr Profil ab. Für die ewig jung gebliebene Silvia Czernin sind die Produktgruppen ARTISTRY™, E. FUNKHOUSER™ NEW YORK, komplette Körperpflege und Düfte ein breit gefächertes Spektrum, in dem sie mit jahrelanger Erfahrung erfolgreich Trainings abhält.

**Jürgen Fischer**

...begeistert seit über vier Jahren unsere Amway Geschäftspartner im Amway European Experience Center mit Touren und Workshops für den Bereich Wellness & Ernährung. Jürgen Fischer ist spezialisiert auf NUTRILITE™ und eSpring™. Haushaltspflege und iCook™ zählen auch zu seinen Stärken. Er verfügt über ein enormes Fachwissen, welches auch unsere Geschäftspartner sehr zu schätzen wissen.

**Susanne Janowsky**

...neben ihrer Ausbildung zur Visagistin und Kostümbildnerin hat Susanne Janowsky noch einige Trainings und Seminare im Sozialbereich und in der Wirtschaft durchgeführt. Sie war zuletzt für Aufträge in der Werbe- und Spielfilmbranche gebucht und besticht im Event Make-up und Bodypainting durch langjährige Erfahrung. Susanne Janowsky ist spezialisiert auf die Produktgruppen ARTISTRY und E. FUNKHOUSER NEW YORK, sowie Sonnenpflege und Düfte.

**Karin Katzenberger**

...führt sämtliche Trainings und Workshops, die dem Thema Schönheit unterliegen, im Amway European Experience Center durch. Bereits im Jugendalter galt ihr Interesse hochwertigen Kosmetikartikeln. Karin Katzenberger legt äußerst großen Wert auf Perfektion und Kreation und dies sind wunderbare Eigenschaften, die sich mit ARTISTRY und E. FUNKHOUSER NEW YORK bestens umsetzen lassen.

**Klaus Zach**

...unser immer gut gelaunter und sympathischer Trainer für die Bereiche NUTRILITE, iCook und eSpring hat eine Vielzahl an Trainerausbildungen absolviert. Als diplomierter Gesundheitstrainer ist Klaus Zach ein Spezialist auf dem Gebiet Nahrungsergänzungsmittel. Sein fundiertes Wissen gibt er bei den Trainings mit viel Charme und Esprit an die Geschäftspartner weiter. Seit acht Jahren schätzen die Geschäftspartner seinen Einsatz im Amway Trainer Team.

*„Das Wissen von heute  
ist Ihr Kapital von morgen!“*



# „Die Chancen von Teilzeitselbständigkeit entdecken“

**Über hundert Experten folgten der Einladung Amways zur Diskussion des immer wichtiger werdenden Themas Teilzeitselbständigkeit**

Teilzeitselbständigkeit ist ein an Wichtigkeit immer mehr gewinnendes Thema, dem jedoch nach wie vor wenig Aufmerksamkeit geschenkt wird. Dabei nutzen immer mehr Österreicher die Chance, ihr Hobby zum (Teilzeit-)Beruf zu machen, das Familieneinkommen aufzubessern oder ihr Unternehmen langsam aufzubauen, bevor sie den endgültigen Schritt in die hauptberufliche Selbständigkeit wagen. Auch unter den Amway Geschäftspartnern gibt es viele Teilzeitselbständige, die sich vielen Chancen, aber auch offenen Fragen gegenüber sehen.

Amway Österreich nimmt sich dieser Fragen an und startete eine Initiative, um die Rahmenbedingungen für alle Teilzeitselbständigen zu verbessern. Zur Veranstaltung „Die Chancen von Teilzeitselbständigkeit entdecken“ am 3. Juni 2008 lud Amway Experten ein, um gemeinsam Lösungsansätze zu erarbeiten. Damit war über 100 Vertretern aus der Politik, der Wirtschaftskammer, von Arbeiterkammer und Gewerkschaft



sowie wichtigen staatlichen Stellen die Möglichkeit geboten, sich auszutauschen und zu diskutieren. Einstimmig wurde diese Initiative von Amway von den Fachleuten begrüßt, da ihnen erstmals ein geeigneter Rahmen geboten war um gemeinsam mit kompetenten Diskutanten, die sich dieses wichtigen Themas ebenfalls annehmen, arbeiten zu können.

In den Arbeitsgruppen zu Themen wie „Welche Vorteile bietet ein sanfter Einstieg in die Selbständigkeit?“, „Wie trägt nebenberufliche Selbständigkeit zur Familienfreundlichkeit bei?“ oder „Der volle administrative Krempel“ wurden wichtige Lösungen und Forderungen an die Politik erarbeitet. Amway behält das Thema Teilzeitselbständigkeit im Auge, damit die Ergebnisse tatsächlich umgesetzt und die Rahmenbedingungen für Teilzeitselbständige verbessert werden.

Eine Nachlese zur Veranstaltung „Die Chancen von Teilzeitselbständigkeit entdecken“ finden Sie auf **[www.fofos.at](http://www.fofos.at)**.



START!

## INFOSEITE FÜR NEUE GESCHÄFTSPARTNER UND IHRE SPONSOREN

## Erfolgsgeschichte

Simone Bauer  
Österreich

Zu Beginn möchte ich mich bei meiner ganzen Upline recht herzlich bedanken, die mir zu meinem jetzigen Erfolg verholfen hat.

Das Amway Geschäft lernte ich Anfang Februar 2008 durch Christian Antony, ein Freund aus dem Nachbarort, kennen. Da er genau wusste, dass mein Beruf körperlich anstrengend ist, machte er mir einen sehr interessanten Vorschlag.

Ich lernte das Geschäft zuerst ohne meinen Mann ausführlich kennen, hörte den Amway Sales- & Marketingplan und war überzeugt: „Das will ich tun!“ Als wir einen Tag später bei uns zu Hause unseren Platin Gerhard Schrittwieser kennen lernten, war auch mein Mann von der Geschäftsidee überzeugt.

Er sah sofort den Vorteil und besuchte einige Wochen später, ebenso wie ich, mit voller Begeisterung die angebotenen

Seminare. Wir haben uns als Ziel gesetzt, durch unser Engagement eine „finanzielle Flexibilität“ zu erwirtschaften und werden den Geschäftsaufbau auch weiter mit hoher Motivation betreiben.

Unser Geschäft wurde eigentlich ganz einfach aufgebaut. Denn Leute, die ein Ziel im Leben haben, sehen auch das Gute in diesem Geschäft, und ich möchte meinen Geschäftspartnern in diesem Sinne nochmals recht herzlich gratulieren, dass sie die richtige Entscheidung getroffen haben. Neuen Geschäftspartnern gebe ich den Tipp, nie das Ziel aus den Augen zu verlieren, auch wenn mal ein Tief kommt und wenn etwas nicht so klappt, wie man sich das vorstellt. Denn dank der guten Unterstützung in unserem tollen Team weiß ich, dass jeder, der es will, sein Ziel erreichen kann!



Abschließend möchte ich noch die tollen Produkte hervorheben. Neben den Produkten für den Haushalt sind auch die NUTRILITE™ Nahrungsergänzungen meine Favoriten. Besonders NUTRILITE DOUBLE X™ und NUTRILITE Omega-3 Komplex haben mich überzeugt und mir zu mehr Wohlbefinden verholfen. Einfach Spitze ist für mich auch die Kosmetik von ARTISTRY™. Aber ich glaube, in diesem Geschäft gibt es ohnehin nichts, was einen enttäuscht. Darauf können wir stolz sein.



## MOTTO:

„Schau immer vor und nie zurück!!!“

## ÖSTERREICH

## GESCHÄFTSSTART für alle neugesponserten Geschäftspartner: Sofortiges Einkommen mit dem flexiblen TOP-Paket 4!

Beliebig viele Produkte für Sie, als neuen Amway Geschäftspartner und Ihre Kunden aus dem gesamten Amway Produktangebot – 10 % Preisreduzierung!

Wählen Sie aus dem gesamten Amway Produktangebot.\*

Bei diesem TOP-Paket 4 haben, im Gegensatz zu den TOP-Paketen 1-3, auch Ihre Kunden die Möglichkeit, die ca. 10 %-ige Preisredu-

zierung auf den Gesamtverkaufspreis in Anspruch zu nehmen.

Bitte beachten: Sie erhalten das TOP-Paket 4 automatisch innerhalb Ihrer ersten 90 Tage einmalig auf Ihre erste Produktbestellung (ausgenommen der TOP-Pakete 1-3).

Nutzen Sie diese Chance! So können Sie Ihre ersten Kundenkontakte mit einem Preisvorteil knüpfen.

\* Dieser Preisnachlass wird nur auf „Coreline-Produkte“ (nicht AMWAY™ Boutique Produkte, Literatur) gewährt. Bitte bestellen Sie TOP-Paket 3 und TOP-Paket 4 getrennt voneinander. Da aus edv-technischen Gründen pro Bestellung nur eines dieser beiden TOP-Pakete aufgenommen werden kann. Der Rabatt kann nur auf verfügbare Produkte zum Zeitpunkt Ihrer Bestellung gewährt werden. Eine spätere Nachbestellung mit Rabatt ist leider nicht möglich. Dieses Angebot ist nicht mit anderen Angeboten und Rabatten kombinierbar.





## Bankspesen

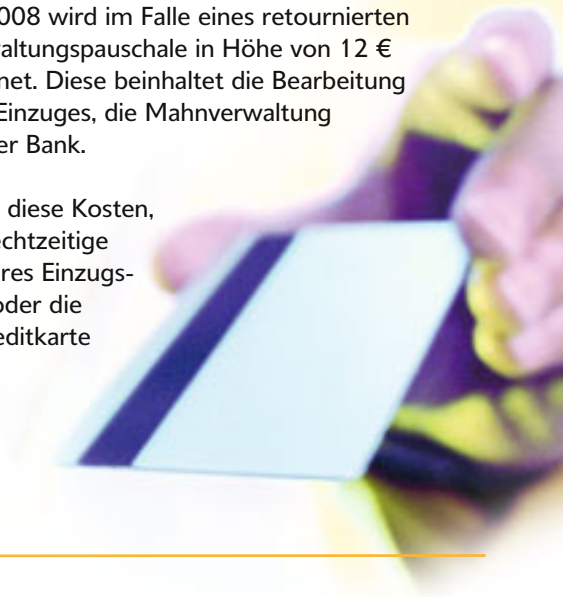
Das Einzugsverfahren stellt neben der Kreditkartenzahlung die gängigste Zahlungsart für unsere Geschäftspartner dar. Der Einzug wird erst ca. 5 Werktage nach Rechnungsdatum an die jeweilige Bank zur Abbuchung weitergeleitet.

Bei Nichtdurchführbarkeit eines Einzugsverfahrens behalten sich die Banken das Recht vor, den Zahlungsempfänger mit Spesen zu belasten. Die Höhe der verrechneten Spesen variiert von Bank zu Bank und kann bis zu 15 € betragen.

Die von Amway verrechnete Verwaltungspauschale im Falle eines nicht eingelösten Einzuges wurde ab September 2001 mit 9 € festgesetzt und seitdem nicht erhöht. Durch die allgemeine Erhöhung der Spesen und Gebühren seitens der Bankinstitute, ist es auch von unserer Seite erforderlich eine Anpassung vorzunehmen.

Ab 1. September 2008 wird im Falle eines retournierten Einzuges eine Verwaltungspauschale in Höhe von 12 € inkl. MwSt. verrechnet. Diese beinhaltet die Bearbeitung des rückgeleiteten Einzuges, die Mahnverwaltung sowie die Spesen der Bank.

Bitte vermeiden Sie diese Kosten, indem Sie für die rechtzeitige Durchführbarkeit Ihres Einzugsverfahrens sorgen oder die Zahlungsart per Kreditkarte nutzen.



## Firmenläufe Herbst 2008

### in Linz

**Termin:** 10. September 2008

**Ort:** Stadion Linz, Ziegeleistrasse, A-4020 Linz

**Start:** 19:00 Uhr

Laufdistanz ist 5,3 km. Ein Team besteht aus 3 Personen.

**Anmeldung unter:** [www.wko-businesslauf.at](http://www.wko-businesslauf.at)

Um Ihr GRATIS Lauf-Shirt für Sie reservieren zu können, drucken Sie bitte Ihre Anmeldung aus und senden Sie diese an:

Für Gruppe Schwarz:

Franz Reitbauer: [business@reiti.at](mailto:business@reiti.at)

Für Gruppe Nussold:

Ing. Helmut Rathmayr: [office@rathmayr21.at](mailto:office@rathmayr21.at)

**Anmeldungsschluss:** 02.09.2008

Gruppenfoto um 18:30 Uhr auf der linken Seite bei der Laufbahn am Start.

Beide Firmenläufe werden von Amway wie folgt unterstützt:

- Amway spendet 10 € an UNICEF pro drei teilnehmenden Amway Läufern.
- Jeder Amway Teilnehmer erhält ein hochwertiges Lauf-Shirt mit Amway Aufdruck.



### in Innsbruck

**Termin:** 20. September 2008

**Ort:** Alle Infos erhalten Sie auf der unten angeführten Internetseite.

**Start:** 17:30 Uhr

Laufdistanz ist ca. 5,5 km. Ein Team besteht aus 3 Personen.

**Anmeldung unter:** [www.tirolerfirmenlauf.at](http://www.tirolerfirmenlauf.at)

(Tragen Sie in dem Feld „Firma/Behörde“ bitte AMWAY und die letzten 3 Ziffern Ihrer Amway Nummer ein)

Um Ihr GRATIS Lauf-Shirt für Sie reservieren zu können, drucken Sie bitte Ihre Anmeldung aus und senden Sie diese an:

Für Gruppe Schwarz:

Raingard Raschenberger: [edc@intellibiz.at](mailto:edc@intellibiz.at)

Für Gruppe Nussold:

Rudolf Kutschera: [rudolf@kutschera21.net](mailto:rudolf@kutschera21.net)

**Anmeldungsschluss:** 15.09.2008

Gruppenfoto um 17:00 Uhr bei der Annasäule!



# Smart Übergaben

## im Amway Experience Center – Munich

**Am 5. Mai 2008 war es wieder soweit: Das Amway Smart Cabrio konnten einige glückliche Amway Geschäftspartner für ein Jahr in Empfang nehmen.**

Zusammen mit anderen Geschäftspartnern von der Smart Übergabe im September 2007 traf man sich mittags im Amway Experience Center – Munich zu einem gemeinsamen Mittagessen, um dann – nach einer interessanten Führung durch die verschiedenen Bereiche des Centers und einer Erfrischung in Rich & Jay's Garage – endlich die Smarts ihren ungeduldig wartenden Fahrern zu übergeben.

Besondere Freude kam auf, als auch noch Dimitri van den Oever – der neue Geschäftsführer von Amway Deutschland – zur Übergabe erschien und jedem Qualifikanten zu dieser großartigen Leistung gratulierte. Er zeigte sich hoch erfreut darüber, dass der Smart nach wie vor großen Anklang als sympathischer Werbeträger findet, beantwortete viele Fragen und stand auch für zahlreiche Fotos zur Verfügung.

Nach einer kurzen Einführung durch zwei Mitarbeiter des Smart Centers Stuttgart wurden einige Proberunden auf dem Firmengelände gedreht. Danach fuhren alle Geschäftspartner hoch motiviert und in dem Bewusstsein, ein erfolgreiches Amway Geschäft zu führen, wieder nach Hause.



Smart





## NEUHEITEN

**Produkteinführungen  
in dieser Ausgabe**

ARTISTRY™ Herbstkollektion 2008  
 Farbpalette Inspired  
 Best.-Nr. 105051  
 Farbpalette Timeless  
 Best.-Nr. 105052  
 ab 01.09.2008 bis 28.02.2009  
 bzw. solange der Vorrat reicht

## PRODUKTINFORMATIONEN

**Diese Produkte sind nicht  
länger erhältlich bzw. nur noch  
solange der Vorrat reicht:**

ARTISTRY™ Essentials  
 Hautpflegesystem-Produkte  
 Best.-Nr. 5011, 5014, 5107,  
 5012, 5015, 5108, 5013, 5016,  
 5109, 5017, 5018, 5110

ARTISTRY™ BRIGHT IDEA™  
 Aufhellendes Serum  
 Best.-Nr. 100790

ARTISTRY™ Lippenglanz  
 Best.-Nr. 101146, 101147,  
 101148, 101149

SA8™ Tabs  
 Best.-Nr. 100297

**AMWAY™ Reise Set nur  
noch kurze Zeit erhältlich****AMWAY Reise Set**

Das AMWAY Reise Set ist nur noch kurze Zeit erhältlich. Wir werden einen Ersatz anbieten, der demnächst bestellbar sein wird. Über die Details dazu werden wir schon bald informieren.

Best.-Nr. 101829  
 Pack mit 5 x 75 ml Fläschchen

**AMAGRAM™  
Oktober 2008**

Deutschland: Das AMAGRAM Oktober 2008 wird Ihren Bestellungen, die während des Zeitraums vom 24.09.2008 bis 05.10.2008 erfasst werden, beigelegt. Der Versand der restlichen Exemplare erfolgt ab dem 13.10.2008 per Post.

Österreich: Der Versand erfolgt für alle Geschäftspartner und Special Members ab dem 26.09.2008 per Post.

**Die Platin Kollektion DVDs von Amway**

Diese informativen DVDs sind eine sinnvolle Unterstützung für den Aufbau Ihres Amway Geschäftes! Ausführliche Informationen zu den Inhalten der DVDs finden Sie nach dem Einloggen auf [www.amway.de](http://www.amway.de) unter der Rubrik „Neuigkeiten“ und auf [www.amway.at](http://www.amway.at) ([www.amivo.at](http://www.amivo.at)) im Bereich Neuigkeiten.

**Teil I – enthält vier Filme:**

- Die Prinzipien der Gründerväter
- Damals wie heute
- So einfach wie das ABG (Access Business Group)
- Amway Momente

**Best.-Nr. 217034**

**Teil II – Doug DeVos**

- Rede von Doug DeVos beim Führungskräfte Training Seminar 2005 in Orlando

**Best.-Nr. 217852**

**Teil III – „Die ewige Suche nach der richtigen Ernährung“**

- Dokumentation, die auf dem Discovery Channel gesendet wurde

**Best.-Nr. 217845**

**Teil IV – Rich DeVos Orlando 1998**

- eine seiner bekanntesten Reden „Fit für die Zukunft“ auf dem Europäischen Führungskräfte Training Seminar 1998

**Best.-Nr. 218288**

**Teil V – Blitz & Blank – 4 Werbespots zu SA8™ und L.O.C.™**

**Best.-Nr. 218602**

**Teil VI – Doug und Steve im Gespräch: Fundamentale Werte**

**Best.-Nr. 218854**

**Teil VII – Doug und Steve im Gespräch: Mit Amway gewinnen**

**Best.-Nr. 218855**



Bestellen Sie – solange der Vorrat reicht!



Seite hier heraustrennen und bei Ihren Unterlagen abheften.

# ERGÄNZUNGEN ZU DEN BESTELLINFORMATIONEN DER GESCHÄFTSPARTNERPREISLISTE

| Land   | Best.-Nr. | Bezeichnung  | AMAGRAM Seite | Inhalt Gewicht | PW     | GV     | GV/EK-Verhältnis <sup>1)</sup> | Einkaufspreis exkl. MwSt. | MwSt. (nur D) <sup>2)</sup> | Grundpreis EK-Preis (nur D) <sup>2)</sup> | Einkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) <sup>2)</sup> | Grundpreis EK-Preis (nur A) <sup>2)</sup> | Basis-% (nur A) | unveränd. Preismögl. (nur D) <sup>3)</sup> | Verkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) <sup>3)</sup> | Grundpreis Verkaufspreis (nur A) <sup>2)</sup> | erhältlich ab bzw. vor/bis            |
|--|-----------|--|---------------|----------------|--------|--------|--------------------------------|---------------------------|-----------------------------|---|---|---|-----------------|--|---|--|---------------------------------------|
| <b>Sortimentsartikel, Produkte</b>                     |           |  |               |                |        |        |                                |                           |                             |   |   |   |                 |  |   |  |                                       |
| <b>NUTRILITE™</b>                                      |           |  |               |                |        |        |                                |                           |                             |   |   |   |                 |  |   |  |                                       |
| D+A  | 106888    | NUTRILITE™ Calcium Magnesium, 210 Tabletten  | -             | 1 Stück        | 10.32  | 14.56  | ●                              | 14,56                     | 15,58                       | 16,01                                     |   |   | 30%             | 20,25                                      | 20,82   |  | ab Sep 08<br>(vormals Best.-Nr. 5848) |
| <b>NUTRILITE™ Drucksachen</b>                          |           |  |               |                |        |        |                                |                           |                             |   |   |   |                 |  |   |  |                                       |
| D+A  | 231720    | NUTRILITE™ Produkte für Aktive – Werbekarten   | -             | 1 Pack m. 10   | -,-    | -,-    |                                | 0,80                      | 0,95                        | 0,96                                      |   |   | -               |  |   |  | ab 01.09.08                           |
| <b>Drucksachen, allgemein produktbezogen</b>           |           |  |               |                |        |        |                                |                           |                             |   |   |   |                 |  |   |  |                                       |
| D+A  | 214072    | eSpring™ Produkt-Handbuch  | -             | 1 Stück        | -,-    | -,-    |                                | 6,00                      | 7,14                        | 7,20                                      |   |   | -               | -,-  | 7,20  |  |                                       |
| D+A  | 9874      | Amway Aktuell Ausgabe 3/2008   | -             | 1 Pack m. 5    | -,-    | -,-    |                                | 3,80                      | 4,52                        | 4,56                                      |   |   | -               | -,-  | 4,56  |  | ab 15.09.08                           |
| D+A  | 9814      | Amway Aktuell Ausgabe 3/2008 (preisreduziert)  | -             | 1 Pack m. 10   | -,-    | -,-    |                                | 7,25                      | 8,63                        | 8,70                                      |   |   | -               | -,-  | 8,70  |  |                                       |
| <b>Verlängerung des Amway Geschäftes</b>               |           |  |               |                |        |        |                                |                           |                             |   |   |   |                 |  |   |  |                                       |
| D+A  | 9990      | Verlängerung der Amway Geschäftspartnerschaft  | -             | 1 Stück        | -,-    | -,-    |                                | 27,00                     | 32,13                       | 40,80                                     |   |   | -               | -,-  | 40,80   |  | 01.09.-31.12.08                       |
| <b>Partnerschaft mit dem UN-Kinderhilfswerk UNICEF</b> |           |  |               |                |        |        |                                |                           |                             |   |   |   |                 |  |   |  |                                       |
| D+A  | 104999    | UNICEF Anstecknadel „Vicky“  | -             | 1 Stück        | -,-    | -,-    |                                | 2,16                      | 2,57                        | 2,59                                      |   |   | -               | -,-  | 2,59  |  |                                       |
| D+A  | 104170    | UNICEF Anstecknadel „Billy“  | -             | 1 Stück        | -,-    | -,-    |                                | 2,16                      | 2,57                        | 2,59                                      |   |   | -               | -,-  | 2,59  |  |                                       |
| D+A  | 101568    | Beitrag zum UN-Kinderhilfswerk UNICEF, 1 €   | -             | 1 Stück        | -,-    | -,-    |                                | 1,00                      | 1,00                        | 1,00                                      |   |   | -               | -,-  | 1,00  |  |                                       |
| <b>Sonderartikel</b>                                   |           |  |               |                |        |        |                                |                           |                             |   |   |   |                 |  |   |  |                                       |
| <b>ARTISTRY™, Dekorative Kosmetik – Sonderaktion</b>   |           |  |               |                |        |        |                                |                           |                             |   |   |   |                 |  |   |  |                                       |
| <b>Sonderaktion Cremiger Lippenstift</b>               |           |  |               |                |        |        |                                |                           |                             |   |   |   |                 |  |   |  |                                       |
| D+A  | 218856    | Beim Kauf eines Sets, bestehend aus den 16 verschiedenen Farbblöcken des ARTISTRY Cremigen Lippenstiftes (1 Lippenstift pro Farbe) erhalten Sie einen Rabatt i.H.v. 10 % bei vollem PW/GV            | -             | 1 Set          | 124,80 | 175,97 | ●                              | 158,42                    | 188,52                      | 190,10                                    |   |   | 35%             | 254,16                                     | 256,61  |  | solange Vorrat reicht                 |
| <b>Sonderaktion Transparenter Lippenstift</b>          |           |  |               |                |        |        |                                |                           |                             |   |   |   |                 |  |   |  |                                       |
| D+A  | 218992    | Beim Kauf eines Sets, bestehend aus den 6 verschiedenen Farbblöcken des ARTISTRY Transparenten Lippenstiftes LSF 15 (1 Lippenstift pro Farbe) erhalten Sie einen Rabatt i.H.v. 10 % bei vollem PW/GV | -             | 1 Set          | 46,80  | 66,00  | ●                              | 59,40                     | 70,69                       | 71,28                                     |   |   | 35%             | 95,31                                      | 96,23   |  | solange Vorrat reicht                 |
| <b>ARTISTRY™ Frühjahrs-/Herbstkollektionen</b>         |           |  |               |                |        |        |                                |                           |                             |   |   |   |                 |  |   |  |                                       |
| <b>Herbstkollektion 2008 – ICONIC ELEGANCE</b>         |           |  |               |                |        |        |                                |                           |                             |   |   |   |                 |  |   |  |                                       |
| D+A  | 105051    | Farbpalette Inspired   |               | 1 Box          | 15,27  | 21,54  | ●                              | 21,54                     | 25,63                       | 25,85                                     |   |   | 35%             | 34,60                                      | 34,90   |  |                                       |
| D+A  | 105052    | Farbpalette Timeless   |               | 1 Box          | 15,27  | 21,54  | ●                              | 21,54                     | 25,63                       | 25,85                                     |   |   | 35%             | 34,60                                      | 34,90   |  |                                       |

D+A Bitte beachten Sie, dass sämtliche Drucksachen, Videos und Tonträger nicht gegen Neuauflagen eingetauscht oder gutgeschrieben werden können. An uns eingesendete, veraltete Drucksachen,

D+A Videos oder Tonträger werden nicht an den Absender zurückgesandt.

D+A <sup>1)</sup> ● = volles GV (größer oder gleich EK-Preis exkl. MwSt.; Best.-Nr. im Katalog in Schwarz); ● = Teil-GV (Teil des EK-Preises exkl. MwSt.; Best.-Nr. im Katalog in Blau); kein Eintrag = kein GV

D <sup>2)</sup> Grundpreis = IL Preisangabenordnung der Preis inkl. MwSt. auf der Basis einer Mengeneinheit (1 kg/1 l bzw. 100 g/100 ml) bzw. bei Waschmitteln auf der Basis einer Sollarwendung (mittelhartes Wasser, normale bzw. bei Fein-/Spezialwaschmitteln leichte Verschmutzung)

A <sup>3)</sup> Grundpreis = IL Preisangabenordnung der Preis inkl. MwSt. auf der Basis einer Mengeneinheit (1 kg/1 l bzw. 100 g/100 ml) bzw. bei Waschmitteln auf der Basis einer Sollarwendung (mittelhartes Wasser, normale bzw. bei Fein-/Spezialwaschmitteln leichte Verschmutzung)

D <sup>4)</sup> In diesen Preisen enthalten ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 19 % bzw. 7 % bei Nahrungsergänzungsmitteln, Nahrungsmitteln und Tiernahrung.

A <sup>5)</sup> In diesen Preisen enthalten ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 20 % bzw. 10 % bei Nahrungsergänzungsmitteln, Nahrungsmitteln und Tiernahrung.

A <sup>6)</sup> In den Preisen ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 20 % bzw. 10 % enthalten





Seite hier heraustrennen und bei Ihren Unterlagen abheften.

| Land  | Best.-Nr. | Bezeichnung   | AMAGRAM Seite | Inhalt Gewicht | PW     | GV     | GV/EK-Verhältnis <sup>1)</sup> | Einkaufspreis exkl. MwSt. | Grundpreis EK-Preis (nur D) <sup>2)</sup> | Einkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) <sup>3)</sup> | Grundpreis EK-Preis (nur A) <sup>4)</sup> | Basis-% (nur A) | unverändl. Preisempf. inkl. MwSt. (nur D) <sup>5)</sup> | Verkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) <sup>3)</sup> | Grundpreis Verkaufspreis (nur A) <sup>4)</sup> | erhältlich ab bzw. vor/bis                            |
|---|-----------|---|---------------|----------------|--------|--------|--------------------------------|---------------------------|---|---|---|-----------------|---|---|--|---|
| Sonderartikel   |           |   |               |                |        |        |                                |                           |   |   |   |                 |   |   |  |   |
| ARTISTRY™ Frühjahrs-/Herbstkollektionen   |           |   |               |                |        |        |                                |                           |   |   |   |                 |   |   |  |   |
| Frühjahrskollektion 2008 – RARE BEAUTY – Sonderaktion 25 % Rabatt. PW/GV-Reduzierung um 25 %. |           |   |               |                |        |        |                                |                           |   |   |   |                 |   |   |  |   |
| D+A   | Grp. 1    | ARTISTRY™ Lippen-Glanz  | -             | 4 g            | 4,84   | 6,82   | ●                              | 6,82                      | 8,12                                      | 8,18  |   | 35%             | 10,95   | 11,05   |  | solange Vorrat reicht                                 |
| Kosmetik Dekorativ – E. FUNKHOUSER™ NEW YORK C007   |           |   |               |                |        |        |                                |                           |   |   |   |                 |   |   |  |   |
| D+A   | Grp. 2    | Lippenkonturenstift & -gloss  | -             | 0,25 g + 8,3 g | 12,00  | 16,92  | ●                              | 16,92                     | 20,13                                     | 20,31   |   | 35%             | 27,20   | 27,41   |  | bis 31.10.08<br>bzw. solange Vorrat reicht            |
| D+A   | Grp. 3    | Lippenstift   | -             | 2 g            | 6,22   | 8,77   | ●                              | 8,77                      | 10,44                                     | 10,53   |   | 35%             | 14,10   | 14,21   |  |   |
| D+A   | Grp. 4    | Lippengloss   | -             | 6 ml           | 6,09   | 8,59   | ●                              | 8,59                      | 10,22                                     | 10,31   |   | 35%             | 13,80   | 13,92   |  |   |
| D+A   | 104030    | Volumenbasis für Wimpern  | -             | 7 ml           | 8,63   | 12,17  | ●                              | 12,17                     | 14,48                                     | 14,61   |   | 35%             | 19,55   | 19,72   |  |   |
| D+A   | 104828    | Flüssiges Eyeliner Duo Automate/ Illuminate   | -             | 2 x 1 ml       | 16,91  | 23,85  | ●                              | 23,85                     | 28,38                                     | 28,62   |   | 35%             | 38,30   | 38,64   |  |   |
| D+A   | Grp. 5    | Trio-Lidschatten  | -             | 3 g            | 14,18  | 20,00  | ●                              | 20,00                     | 23,80                                     | 24,00   |   | 35%             | 32,15   | 32,40   |  |   |
| D+A   | 104837    | Creme-Rouge Duo Ertreal/ Asmara   | -             | 2 g            | 12,00  | 16,92  | ●                              | 16,92                     | 20,13                                     | 20,31   |   | 35%             | 27,20   | 27,41   |  |   |
| D+A   | 104829    | Bronzing Puder Utopia   | -             | 7 g            | 22,91  | 32,31  | ●                              | 32,31                     | 38,45                                     | 38,77   |   | 35%             | 51,90   | 52,34   |  |   |
| D+A   | 104841    | Nagellack Art Glass   | -             | 4 x 4 ml       | 9,54   | 13,46  | ●                              | 13,46                     | 16,02                                     | 16,15   |   | 35%             | 21,60   | 21,80   |  |   |
| Sonderaktion E. FUNKHOUSER™ NEW YORK  |           |   |               |                |        |        |                                |                           |   |   |   |                 |   |   |  |   |
| D+A   | 219510    | Professionelle Produktserie Sonderaktion (10 % Rabatt bei vollem PW/GV, bei Kauf des Pakets zur Professionellen Produktserie) | -             | 1 Set          | 142,00 | 200,27 | ●                              | 180,24                    | 214,50                                    | 216,32  |   | 35%             | 289,60  | 292,00  |  | bis 31.10.08 bzw. solange Vorrat reicht               |
| E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Drucksachen   |           |   |               |                |        |        |                                |                           |   |   |   |                 |   |   |  |   |
| D+A   | 106388    | E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Kollektionskarte 007  | -             | 1 Pack m. 5    | -,-    | -,-    |                                | 2,75                      | 3,27                                      | 3,30  |   | -               | -,-   | 3,30  |  | seit 02.05.08 bis 31.10.08 bzw. solange Vorrat reicht |
| Herrenpflege  |           |   |               |                |        |        |                                |                           |   |   |   |                 |   |   |  |   |
| D+A   | 217348    | TOLSOM™ Krawatte  | -             | 1 Stück        | 12,36  | 17,43  | ●                              | 17,43                     | 20,74                                     | 20,91   |   | 20%             | 24,90   | 25,10   |  | solange Vorrat reicht                                 |
| Körperpflege  |           |   |               |                |        |        |                                |                           |   |   |   |                 |   |   |  |   |
| D+A   | 104334    | HOME TREND COLLECTION Körperpflege Herbst 2007 „Pure Orange“  | -             | 1 Set          | 10,03  | 14,15  | ●                              | 14,15                     | 16,84                                     | 16,98   |   | 30%             | 21,90   | 22,08   |  | solange Vorrat reicht                                 |

Grp. 1 ARTISTRY™ Lippen-Glanz  
104671 Unvialad  
104672 Signature  
104673 Gifted  
Grp. 2 Lippenkonturenstift & -gloss  
104825 Aero Dynamic  
Grp. 3 Lippenstift  
104834 Desdenoma  
104833 Sanini  
Grp. 4 Lippengloss  
104838 Aqualine  
104839 Glissade  
Grp. 5 Trio-Lidschatten  
104830 Ambition/ Envision/ Revelation  
104831 Invention/ Creation/ Imagination  
D+A Bitte beachten Sie, dass sämtliche Drucksachen, Videos und Tonträger nicht gegen Neuauflagen eingetauscht oder gutgeschrieben werden können. An uns eingesendete, veraltete Drucksachen, Videos oder Tonträger werden nicht an den Absender zurückgesandt.  
D-1) ● = volles GV (größer oder gleich EK-Preis exkl. MwSt.; Best.-Nr. im Katalog in Schwarz); ■ = Teil-GV (Teil des EK-Preises exkl. MwSt.; Best.-Nr. im Katalog in Blau); kein Eintrag = kein GV  
D-2) Grundpreis = lt. Preisangabenverordnung der Preis inkl. MwSt. auf der Basis einer Mengeneinheit (1 kg/1 bzw. 100 g/100 ml) bzw. bei Waschmitteln auf der Basis einer Sollarwendung (mittelhartes Wasser, normale bzw. bei Fein-/Spezialwaschmitteln leichte Verschmutzung)  
A-3) Grundpreis = lt. Preisangabenverordnung der Preis inkl. MwSt. auf der Basis einer Mengeneinheit (1 kg/1 bzw. 100 g/100 ml) bzw. bei Waschmitteln auf der Basis einer Sollarwendung (mittelhartes Wasser, normale bzw. bei Fein-/Spezialwaschmitteln leichte Verschmutzung)  
D-4) In diesen Preisen enthalten ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 19 % bzw. 7 % bei Nahrungsergänzungsmitteln, Nahrungsmitteln und Tiernahrung.  
A-5) In diesen Preisen enthalten ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 20 % bzw. 10 % bei Nahrungsergänzungsmitteln, Nahrungsmitteln und Tiernahrung.  
A-6) In den Preisen ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 20% bzw. 10% enthalten



|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | </ |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|----|
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|----|

D+A Bitte beachten Sie, dass sämtliche Drucksachen, Videos und Tonträger nicht gegen Neuauflagen eingetauscht oder gutgeschrieben werden können. An uns eingesendete, veraltete Drucksachen, Videos oder Tonträger werden nicht an den Abnehmer zurückgesandt.

D+A 1) ● = volles GV größer oder gleich EK-Preis exkl. MwSt.; Best.-Nr. im Katalog in Schwarz; ■ = Teil-GV (Teil des EK-Preises exkl. MwSt.; Best.-Nr. im Katalog in Blau); kein Eintrag = kein GV

D 2) Grundpreis = lt. Preisangebenverordnung der Preis inkl. MwSt. auf der Basis einer Mengeneinheit (1 kg/1 l bzw. 100 g/100 ml) bzw. bei Waschmitteln auf der Basis einer Solanwendung (mittelhartes Wasser, normale bzw. bei Fein-/Spezialwaschmitteln leichte Verschmutzung)

A 3) Grundpreis = lt. Preisangebenverordnung der Preis inkl. MwSt. auf der Basis einer Mengeneinheit (1 kg/1 l bzw. 100 g/100 ml) bzw. bei Waschmitteln auf der Basis einer Solanwendung (mittelhartes Wasser, normale bzw. bei Fein-/Spezialwaschmitteln leichte Verschmutzung)

D 4) In diesen Preisen enthalten ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 19 % bzw. 7 % bei Nahrungsergänzungsmitteln, Nahrungsmitteln und Tiernahrung.

A 5) In diesen Preisen enthalten ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 20 % bzw. 10 % bei Nahrungsergänzungsmitteln, Nahrungsmitteln und Tiernahrung.

A 6) In den Preisen ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 20% bzw. 10% enthalten

# ALLES, WAS SIE BRAUCHEN – IN EINEM BUCH!

Informationen sind ein wichtiger Bestandteil des Kundengesprächs. Die neuen, verbesserten Produkt-Handbücher „Wellness“, „Schönheit“ und „Rund ums Haus“ enthalten unzählige interessante Informationen, die ausschlaggebend für den Erfolg eines Verkaufsgesprächs sein können.

Diese Handbücher vermitteln Ihnen umfangreiche Kenntnisse über die fantastischen Eigenschaften und Vorteile des Amway Produktsortiments und enthalten darüber hinaus viele relevante Informationen darüber, wie sich Amway Produkte am besten verkaufen lassen.

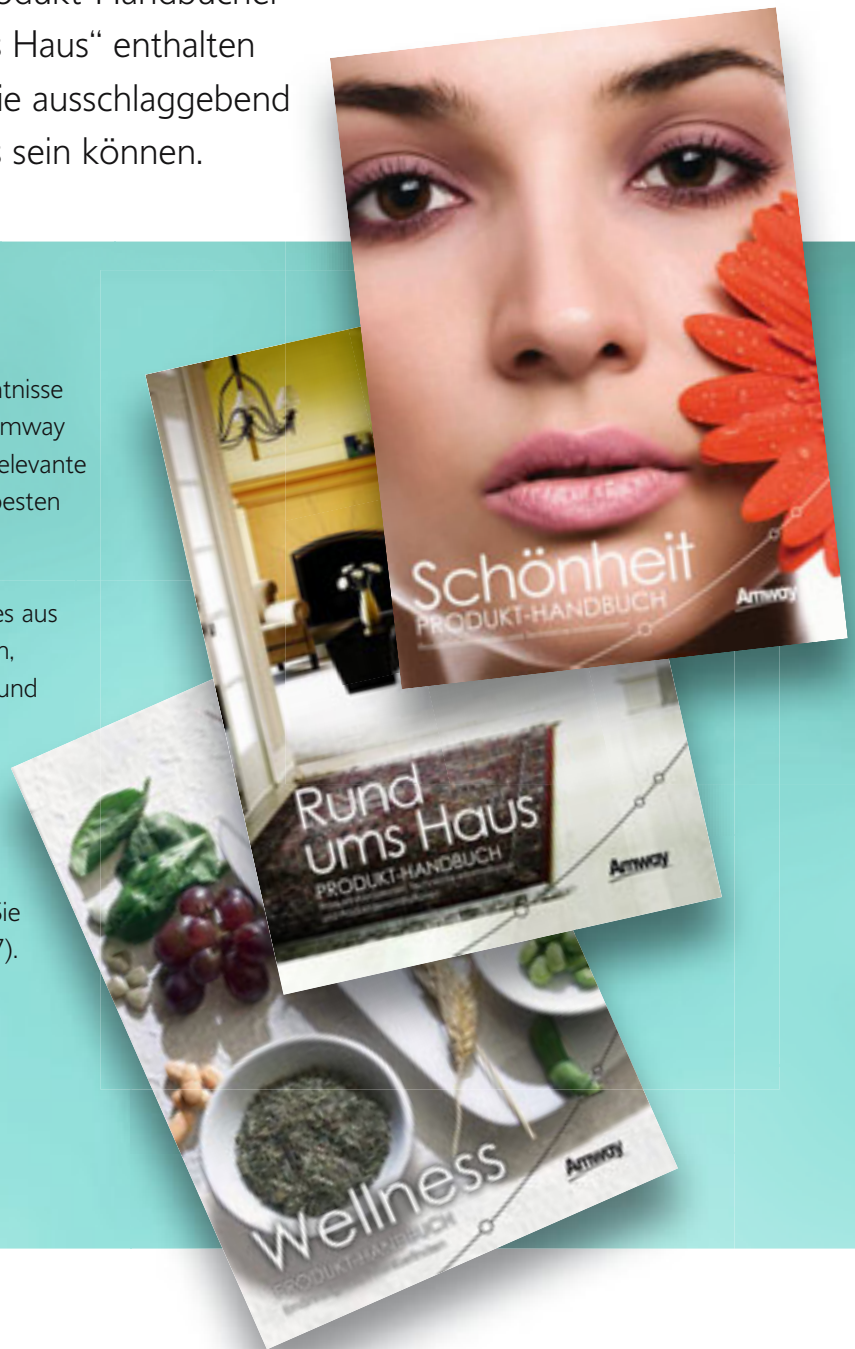
Die Handbücher enthalten außerdem viel Wissenswertes aus den Bereichen Markengeschichte, Produktinformationen, Technologie, wissenschaftliche Forschung, Inhaltsstoffe und vieles mehr, was Ihnen dabei helfen kann, Ihren Mitbewerbern immer einen Schritt voraus zu sein.

Jedes Handbuch ist ein Muss und ist auch separat erhältlich. Bestellen Sie das Handbuch, das am besten zur Ausrichtung Ihres Geschäftes passt, oder bestellen Sie gleich alle drei zum reduzierten Preis (Best.-Nr. 216997).

Handbuch „Schönheit“ – Best.-Nr. 216996

Handbuch „Rund ums Haus“ – Best.-Nr. 216994

Handbuch „Wellness“ – Best.-Nr. 216995



Impressum  
Amway GmbH  
Abteilung Communications · Postfach 13 63  
82169 Puchheim · E-Mail: Info\_GER@amway.com  
<http://www.amway.de>

Amway Gesellschaft m.b.H.  
A-1210 Wien · Lohnergasse 2  
E-Mail: [infocenter-at@amway.com](mailto:infocenter-at@amway.com)  
<http://www.amway.at>

Werbeagentur: REPRODUKT medien, München  
Lithografie: REPRODUKT medien, München  
Druck: GGP Media, Pössneck

Das AMAGRAM™ wird herausgegeben und verlegt für Deutschland von der Amway GmbH, Abteilung Communications, 82175 Puchheim, Telefon (0 89) 80 09 40, für Österreich von der Amway Gesellschaft m.b.H. Österreich.

Die Redaktion haftet nicht für eingesandte Manuskripte und Fotos. © Amway GmbH, © Amway Gesellschaft m.b.H.  
Alle Rechte vorbehalten.

Die Verbreitung von AMAGRAM Artikeln in der Bundesrepublik Deutschland ist grundsätzlich gestattet bei Veröffentlichung des vollständigen Textes und des Vermerks „Wiedergabe mit Genehmigung der Amway GmbH, Puchheim“. In Österreich ist die Wiedergabe von AMAGRAM Artikeln grundsätzlich bei Abdruck des vollständigen Textes mit dem Vermerk „Wiedergabe mit Genehmigung der Amway Gesellschaft m.b.H. Österreich“ gestattet.

**Amway**

Für Deutschland: Amway GmbH, Abteilung Communications, Postfach 1363, D-82169 Puchheim  
Für Österreich: Amway Gesellschaft m.b.H. Österreich, Lohnergasse 2, A-1210 Wien