

Amagram

Produkt- und Geschäftsinformation für den
selbständigen Amway Geschäftspartner

Juni 08



Die neuen Founders Exekutiv
Diamanten in Deutschland
Anna & Wilhelm Manz

Amway

Amway Boutique

Kollektion 2007/2008

Die letzte Gelegenheit, sich die wundervollen AMWAY™ Boutique Produkte zu sichern!

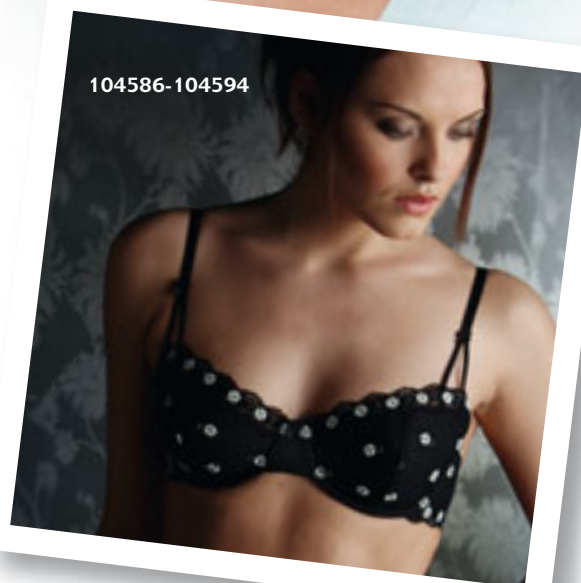
Die wunderschönen Dessous- und Schmuckartikel der AMWAY™ Boutique Kollektion 2007/2008 sind nur noch wenige Monate erhältlich. Die Kollektion bietet die Gelegenheit, ein ganz besonderes Geschenk für einen ganz besonderen Menschen zu finden, was man sich auf keinen Fall entgehen lassen sollte.

Die aktuelle Boutique Kollektion von AMWAY wird die letzte Kollektion dieser Art sein. Daher ist dies wirklich die letzte Gelegenheit, den Artikel zu bestellen, auf den der Eine oder Andere ein Auge geworfen hat.

Die exklusive Dessous- und Schmuckpalette der AMWAY Boutique Kollektion wird dann zwar nicht mehr erhältlich sein, die luxuriösen Strumpfwaren und klassischen Damen- und Herrendüfte können jedoch weiterhin unter den gleichen Bestellnummern bestellt werden. Details hierzu sind in der Produktbroschüre zu finden, im Produkt-Handbuch „Schönheit“ und auf der Amway Internetseite.



104498



104586-104594



104515

In den nächsten Monaten: spezielle Sonderangebote auf der Amway Internetseite.

Ausführliche Details, Größenangaben und Bestellnummern stehen in der AMWAY Boutique Broschüre 2007/2008, Best.-Nr. 218206 (5er-Pack).

AMWAY Boutique 2007/2008 ist ab September 2008 nicht mehr verfügbar.
Die Produkte sind bestellbar solange der Vorrat reicht.

Inhalt

Neuigkeiten

- 3 Editorial
- 8-13 Lokale Qualifikationen
Founders Exekutiv Diamant, Smaragd,
Rubin, Platin, Gold, Silber, 18 %, 15 %, 12 %, Top-Starter
- 14 Informationstage für Nachwuchsdiamanten
- 41-43 Bestellinfos

Unternehmensinfo

- 4 Amway feiert seinen 50. Geburtstag
- 5 SIP 2007/08: Sind Sie ein Verkaufs-Champion?
- 15 Die Service-Center der Access Business Group
- 16-17 TEAM NUTRILITE™
- 18 Ronaldinho Pressekonferenz in Barcelona
- 23 50 Jahre Amway: Gemeinsam mit der McDonald's Kinderhilfe eine Oase für kranke Kinder bauen
- 29 Amway EXPO: Amway live erleben!
- 30 E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Workshop im AEEC Wien (A)
- 31 PW Rallye Party (A); Business Run in Wien (A)
- 32-33 50 Jahre Amway: Gemeinsam mit der McDonald's Kinderhilfe eine Oase für kranke Kinder bauen
- 34 Geschäftspartner Zufriedenheitsumfrage (D)
- 35 Amway Experience Center – Munich
- 36-37 Zahlungsmöglichkeiten (D)
- 38 START! – Infoseite für neue Geschäftspartner und Sponsoren; Amway Zufriedenheitsgarantie
- 39 Amway Online (D)
- 40 Neuheiten und andere Informationen

Produktinfo

- 2 AMWAY™ Boutique
- 6 Die neue Amway Geschäftspartnerset-Tasche; Amway Poster-Set – Jetzt zum halben Preis!
- 7 ARTISTRY™ Creme LuXury
- 19 NUTRILITE DOUBLE X™
- 20 NUTRILITE – Produkte für Aktive
- 21 Amway und die Umwelt
- 22 NEU: Haushaltsprodukte im Mittelpunkt; NUTRILITE™ Brand Centre
- 24-25 eSpring™ – Erfrischt und gesund durch den Sommer
- 26-27 Sommerliche Aktionsangebote
- 28 ARTISTRY – Lidschatten und Puderrouge
- 34 Mein Amway Lieblingsprodukt: ARTISTRY flüssig Make-up mit LSF 15
- 40 Platin Kollektion DVDs
- 44 E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Kollektion 007

Sie haben sich den richtigen Partner ausgesucht!



Die endgültigen Umsatzzahlen für 2007 sind da – und wir gratulieren Ihnen allen zu einem weiteren, großartigen und erfolgreichen Jahr!


Der Umsatz weltweit stieg mit 7,1 Milliarden US-Dollar um 12 Prozent, und 70 Prozent unserer Märkte konnten eine Umsatzsteigerung vermelden. Darüber hinaus haben sich über 5 Millionen für die Geschäftsmöglichkeit interessiert. Das ist einfach unglaublich! Wir sind sehr stolz auf das, was Sie erreicht haben. Sie sind die am härtesten arbeitenden Geschäftspartner der Welt.


Wenn es um Partnerschaft geht, und um das, was sich gemeinsam erreichen lässt, können wir eine unglaubliche Geschichte erzählen. Von unserer Partnerschaft profitieren beide Seiten ... beide Seiten haben Erfolg, indem sie einander helfen. Dieses Jahr haben wir

ein ungeheures Wachstum erreicht, aber das Beste kommt erst noch.

Unser 50-jähriges Firmenjubiläum liegt vor uns, und noch nie gab es so gute Chancen für unser Geschäft. Wenn wir als Partner zusammenarbeiten, werden wir auch in den nächsten Jahren dauerhaft Erfolg haben.

In den kommenden Monaten werden Sie weitere aufregende Erfolgsgeschichten lesen sowie Neuigkeiten über all das, was noch vor uns liegt – bleiben Sie dran!


Steve Van Andel
Chairman


Doug DeVos
President





Wo werden Sie im Mai 2009 sein?

Amway feiert seinen 50. Geburtstag!

Anlässlich dieses einmaligen Jubiläums werden im Jahr 2009 die Geschäftspartner Konferenzen für Diamanten und Exekutiv Diamanten globale Veranstaltungen sein, damit wir unseren Erfolg gebührend feiern können.

Amway feiert sein goldenes Jubiläum im Mai 2009 und lädt dazu qualifizierte Geschäftspartner aus der ganzen Welt zu zwei unvergesslichen Veranstaltungen ein. Die Europäische Exekutiv Diamant Geschäftspartner Konferenz wird 2009 in Ada und Grand Rapids, Michigan, stattfinden.

Unmittelbar danach geht es weiter nach Las Vegas, wo die Diamanten und höher Qualifizierten im MGM Grand zum großen Finale der Jubiläumsfeierlichkeiten zusammenkommen werden.

Der genaue Programmablauf der verschiedenen Veranstaltungen wird gehütet wie ein Staatsgeheimnis – schließlich wollen wir Sie überraschen! – aber Sie dürfen mit Folgendem rechnen:

- ◆ Willkommensempfänge
- ◆ Abendessen mit Unterhaltung
- ◆ Freizeit
- ◆ Geschäftsveranstaltungen
- ◆ Galadinner
- ◆ Markenerfahrung
- ◆ Arbeitssitzungen mit Amway Führungskräften
- ◆ Gala mit einzigartigem Unterhaltungsprogramm!

Der Qualifikationszeitraum endet am 31. August 2008

Exekutiv Diamant Geschäftspartner Konferenz zum 50-jährigen Jubiläum

Qualifizierte Exekutiv Diamanten (und höher), die folgende Bedingungen erfüllen, können eine Einladung erhalten:

- ◆ Smaragdprovisionsempfänger/europäischer Smaragdprovisionsempfänger* und mindestens neun qualifizierte Beine
- ◆ Diamantprovisionsempfänger/europäischer Diamantprovisionsempfänger** und mindestens zehn FAA Punkte

Diamant Geschäftspartner Konferenz zum 50-jährigen Jubiläum

Qualifizierte Diamanten (und höher), die folgende Bedingungen erfüllen, können eine Einladung erhalten:

- ◆ Smaragdprovisionsempfänger/europäischer Smaragdprovisionsempfänger* und mindestens sechs qualifizierte Beine

* Platin mit mindestens drei qualifizierten Beinen innerhalb Europas (ohne Russland)

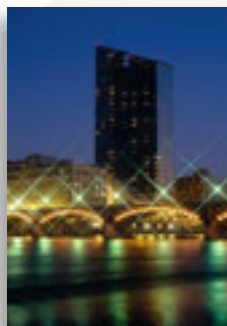
** Platin mit mindestens sechs qualifizierten Beinen innerhalb Europas ((ohne Russland)

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

Die Teilnahmeberechtigung für alle Seminare und Reisen ist ausschließlich mit Einladung gültig und obliegt der Entscheidung von Amway Europa.



JUNI 2008





Sind Sie ein Verkaufschampion?

Fit & Schön Verkaufsmeisterschaft

Machen Sie das Beste aus dem umfangreichen Amway Produktsortiment für Ernährung, Wellness & Schönheit*. Werden Sie Champion der Verkaufsmeisterschaft!

Wir starten das letzte Quartal des Amway Geschäftsjahres. Dies ist also Ihre letzte Chance, sich als Verkaufschampion zu qualifizieren. Haben Sie schon alle Weichen für Ihre eigene Auszeichnung gestellt?



BRONZE Champion

Erreichen Sie im letzten Quartal des Geschäftsjahres 2007/08 (Juni 2008 bis August 2008) 1.000 PW*, erhalten Sie eine Aktenmappe aus Leder (A4 Format).



SILBER Champion

Erreichen Sie innerhalb der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2007/08 (März 2008 bis August 2008) 2.500 PW*, erhalten Sie eine multifunktionale Mini Digitalkamera.



GOLD Champion

Erreichen Sie 8.000 PW* während des Amway Geschäftsjahres 2007/08, um einen LAPTOP und eine Anerkennung von Amway zu erhalten.

Alle Verkaufschampions erhalten ein Amway Erfolgszertifikat.

PLUS...

Denken Sie daran: erreichen Sie in einem Quartal die Bronze Auszeichnung und erwirtschaften in den anderen Monaten innerhalb des Geschäftsjahres einen monatlichen Punktwert von 200 PW (auf ALLE Produktlinien), erhalten Sie die **KOSTENLOSE VERLÄNGERUNG** für Ihr Amway Geschäft!



Anerkennungen für den
selbständigen Amway
Geschäftspartner 2007/08

* Für die Verkaufsmeisterschaft zählen folgende Marken aus der Fit & Schön Produktlinie: NUTRILITE™, ARTISTRY™, E. FUNKHOUSER™, NEW YORK, BODY SERIES™, SATINIQUE™, PROTIQUE™, HYMM™, TOLSOM™, GLISTER™, POSITRIM™, PETER ISLAND™ Sonnenschutz, AMWAY™ Boutique.

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

JUNI 2008

Die neue Amway Geschäftspartneret-Tasche

Die neue professionelle und hochwertige Amway Geschäftspartneret-Tasche ist seit Anfang Mai mit dem Geschäftspartneret erhältlich.



JETZT ZUM HALBEN PREIS!

Nur
€ 3,75
für ein Set mit
10 Postern

Haben Sie das richtige Poster im richtigen Moment zur Hand!

Amway hat für Sie ein Set mit zehn Werbepostern (84 x 59 cm) angefertigt, das Ihre Meetings, Präsentationen oder Produktausstellungen noch professioneller aussehen lässt.



Es ist so leicht – hängen Sie einfach Ihre Poster auf und Sie werden sofort die Aufmerksamkeit Ihres Publikums auf sich ziehen und die perfekte Kulisse für Ihre Arbeit schaffen. Best.-Nr. 104756

Jedes Set enthält je ein Poster der folgenden Marken von Amway:

AMWAY™, NUTRILITE™, DOUBLE X™, ARTISTRY™, ARTISTRY TIME DEFIANCE™, E. FUNKHOUSER™ NEW YORK, SATINIQUE™, iCook™, eSpring™ und Home Care (mit SA8™, L.O.C.™ und DISH DROPS™).

Für eine einzigartige Textur benötigt man mehr als nur Inhaltsstoffe ...

ARTISTRY™

ARTISTRY™ Creme LuXury ist völlig anders als alle Cremes, die wir bis jetzt entwickelt haben. Angefangen bei der Verpackung über die Inhaltsstoffe bis hin zu der Art und Weise, in der sie abgefüllt wird, haben wir kontinuierlich nach neuen Möglichkeiten gesucht, um eine noch bessere Creme herzustellen. Unsere Wissenschaftler, die vor der Herausforderung standen, eine reichhaltige, luxuriöse Creme zu schaffen, haben einen einzigartigen, aus 87 Schritten bestehenden Herstellungsprozess entwickelt, mit dem sich eine Creme produzieren lässt, deren Partikel zu den kleinsten gehören, die wir je hergestellt haben. Diese winzigen Partikel verleihen der ARTISTRY Creme LuXury eine angenehm feste, geschmeidige Konsistenz und ermöglichen der Haut, sie vollständig aufzunehmen. Dieser spezielle Prozess wird als Mikrotextur-Produktion bezeichnet.

Und so funktioniert der Prozess:

Der Schlüssel zu diesem Prozess besteht darin, während der Misch- und Abfüllzyklen für eine konstante Temperatur zu sorgen. Die Idealtemperatur ist erheblich höher als die Temperatur, die normalerweise für die Herstellung solcher Produkte verwendet wird, sodass es zunächst einige Herausforderungen gab, die unser Team jedoch alle lösen konnte. Einige der Inhaltsstoffe vertragen keine Wärme und können beschädigt werden, wenn sie zu stark erhitzt werden. Mehrere Wissenschaftler haben monatelang geforscht, um die optimale Temperatur zu finden, mit der sich die bestmögliche Textur der Creme erzielen lässt, ohne die Inhaltsstoffe zu schädigen. Eine weitere Herausforderung war, wie man kontinuierlich die richtige Temperatur halten konnte, angefangen von der Mischung der Inhaltsstoffe bis hin zur Abfüllung der Creme in die Tiegel. Die Lösung bestand darin, kleinere Chargen zu produzieren und darauf zu achten, dass diese sofort abgefüllt werden. Die kleinen Chargen werden manuell gewogen und weisen bei jedem Schritt des Abfüllprozesses die gleiche optimale Temperatur auf. Aufgrund der optimalen Temperatur und der kleinen Chargen können wir die ARTISTRY Creme LuXury mit einer reichhaltigen, luxuriösen Textur produzieren, die bei keinem anderen ARTISTRY Produkt zu finden ist.



Der ARTISTRY Creme LuXury Anhänger mit Kordelhalskette ist JETZT für begrenzte Zeit ERHÄLTlich*

Best.-Nr. 105564

Das Design dieses wunderschönen und äußerst vielseitigen Anhängers orientiert sich an dem von Olivier Van Doorne entworfenen Produktdesign der ARTISTRY Creme LuXury. Das Schmuckstück kann als Schlüsselring oder als Anhänger für die Handtasche verwendet werden. Ihre Kunden werden Sie mit Sicherheit danach fragen, und schon haben Sie die Gelegenheit zu einem Gespräch.

Bestellen Sie Ihren Anhänger am besten gleich heute, damit Sie nicht leer ausgehen.

Best.-Nr. 105564

* Erhältlich vom 1. Juni bis zum 31. August 2008 bzw. solange der Vorrat reicht.



Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich



Anna & Wilhelm Manz
Deutschland



FOUNDERS EXEKUTIV
DIAMANT
AUGUST 2007

„Das Schicksal hat uns auf das Amway Geschäft vorbereitet.“

Anna und Wilhelm Manz kamen im April 1989 mit ihren fünf Kindern, Olga, Ina, Roman, Natalie und Helena nach Deutschland. Wilhelm war Kraftfahrer und verdiente ganz gut, und so begannen sie im Herbst 1992 mit dem Bau ihres Hauses. Im Januar 1993 wurde Anna das Amway Geschäft vorgestellt, doch sie hatte damals noch keine Zeit und auch kein Interesse daran. Mitte März bekam sie dann mehrere Amway Produkte zum Testen geschenkt. Sie probierte alles aus und war begeistert. Nachdem

die Produkte ihr Interesse geweckt hatten, ließ sie sich nun doch das Amway Geschäft erklären. Wilhelm war zuerst noch skeptisch und zerlegte die Amway Geschäftsidee in alle Einzelteile.

„Jetzt geht's los!“

Am 28. März 1993 war es dann endlich so weit: Alle Pro- und Kontraseiten waren abgewägt und man konnte sich mit gutem Gewissen an den Aufbau des Geschäfts machen. Auf Schulungsveranstaltungen konnten Anna und

Wilhelm viele positive Erfahrungen sammeln und schon nach einem Jahr hatten sie eine gute Basis aufgebaut. Sie erhielten in einem Jahr drei Ehrungsnadeln auf einmal: Rubin, Platin und Perle. Nach drei Jahren hatten sie dann bereits die Diamant Qualifikation erreicht.



Wir freuen uns auf die Zukunft mit Amway

Neuen Geschäftspartnern raten Anna und Wilhelm, dass sie ihr Ziel immer vor Augen haben und viele Schulungen besuchen sollten. Man kann sich von anderen mitreißen lassen, doch man muss selbst von seinem Geschäft überzeugt sein, um dabei zu bleiben und



Reise mit allen Kinder, Ergebnis eines Internationalen Geschäftes



15 Jahre mit Amway waren die beste Jahren

Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich



Hand in Hand seit 32 Jahren

erfolgreich zu sein. Hierfür ist es auch wichtig, dass man die Produkte, die man verkaufen will, testet. So lernt man sie kennen und kann durch selber gesammelte Erfahrung seine Kunden besser beraten. Das waren unter anderem auch die Voraussetzungen für Annas und Wilhelms eigenen Erfolg. Nachdem sie ihre Entscheidung getroffen hatten, haben sie nicht mehr gezögert, sondern schnell losgelegt und haben nie an ihrem eigenen Geschäft gezweifelt.



Wir planen unseren Erfolg

Aber auch die Betreuung war sehr wichtig für sie, um ihre Ziele zu erreichen.

Zudem war es auch nicht immer so einfach, wie es klingt. Gerade im ersten Jahr gab es auch Schwierigkeiten: „Viele Menschen wollten nichts vom Amway Geschäft hören.“ Dazu kamen noch viele Termine und Schulungen, sowie der Hausbau. Aber durch ihre Upline, Familie Dobler, und ihre gegenseitige Unterstützung wurden Anna und Wilhelm immer wieder motiviert. Und auch die Kinder sind sehr stark mit einbezogen, so dass der familiäre Zusammenhalt eine große Unterstützung ist.

„Mit Amway kann man sich entwickeln, in vielen anderen Berufen nicht.“

Ein großer Vorteil des Amway Geschäftes ist für Anna und Wilhelm, dass sie es auch mit ihren fünf Kindern aufbauen konnten, da sie persönlich flexibel und finanziell

selbständig waren. Früher war Arnold Schwarzenegger das Idol der Kinder – heute sind es die Eltern selbst. Sie konnten durch Anerkennungen und Reisen ihre Kinder begeistern und ihnen so einen ganz neuen Weg zeigen: Jetzt sind auch die Kinder davon überzeugt, dass sie sich in ihren ursprünglichen Wunschberufen nicht so gut entwickeln können wie es für sie mit Amway möglich ist.

Die eigene Weltkarte Zuhause, auf der Anna und Wilhelm mit roten Punkten markieren, wo sie schon überall waren, ist immer wieder ein Ansporn für die ganze Familie. Früher machten sie nur zwei Wochen pro Jahr innerhalb Russlands Urlaub. Durch Amway haben sie jetzt die Möglichkeit viel zu reisen und waren so bereits fast überall auf der Welt – unter anderem in Las Vegas, Bangkok und auf Mauritius.

„Uns geht es sehr gut, das ist ein Problem – denn oft ruht man sich zu sehr auf seinen ‘Lorbeeren’ aus“. Aber Anna und Wilhelm haben noch weitere Ziele vor Augen. Sie haben



Anna und Wilhelm mit ihren Kindern Inna, Helena, Natalia, Olga und Roman

sich entschieden, Kronenbotschafter zu werden – nicht wegen des Geldes, sondern um Rich deVos einmal persönlich zu treffen. Außerdem wollen sie einmal mit allen fünf Kindern zusammen ‘auf Diamantreise gehen’.

Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich



Oksana & Igor Cernysov
Deutschland



SMARAGD
FEBRUAR 2008

Nachdem Oksana und Igor Cernysov bereits ein Jahr in Deutschland lebten, lernten sie im Februar 1996 durch Oksanas Mutter das Amway Geschäft kennen. Es bot ihnen alle Möglichkeiten, die sie suchten. Früher war Oksana Hotelfachfrau, jetzt kümmert sie sich hauptberuflich um das Amway Geschäft. Ihr Mann, der noch als Fernkraftfahrer tätig ist, unterstützt sie dabei, wo immer er kann. Der springende Punkt für diese Arbeit war der Wunsch, sich zu verwirklichen, dabei aber auch Spaß und eine neue Perspektive zu haben.

Oksana und Igor arbeiten auch international in Russland und der Ukraine. Sie finden es wunderbar, dass es so viele Möglichkeiten für dieses Geschäft gibt. Für ihren Erfolg war sehr wichtig, dass sie von ihren Geschäftspartnern immer Unterstützung bekommen haben.

Bedanken wollen sie sich dafür bei Familie Svetaschov und allen, die mit ihnen zusammen arbeiten.

Noch soll aber nicht Schluss sein mit den Erfolgen – ihr nächstes Ziel steht schon fest: Die Diamant Qualifikation und damit die Möglichkeit, mit Amway zu noch mehr interessanten Geschäftspartnerkonferenzen und Seminaren reisen zu können.

Tatjana U. & Dieter M. Beyer Deutschland



**RUBIN
MÄRZ**

selbst. Finanzdienst-
leisterin & selbst.
Finanzdienstleister

Peter Ablas Deutschland



**PLATIN
MÄRZ**

Selbständig

Doris Orwat Deutschland



**RUBIN
MÄRZ**

Agraringenieurin

Susanne & Oliver Arp Deutschland



**PLATIN
MÄRZ**

Selbständig &
Bankangestellter

Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich

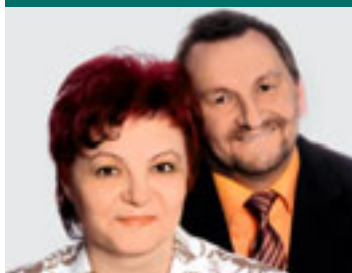
Petra Fremerey-Meller Deutschland



**PLATIN
MÄRZ**

Bürokauffrau

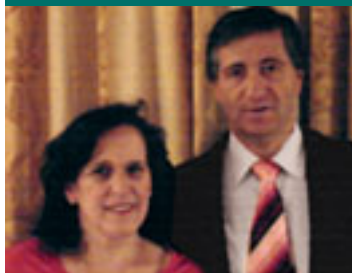
Irina & Nick Reich Deutschland



**PLATIN
MÄRZ**

Juristin & Dreher

Irmgard & Leonhard Stöckl Österreich



**PLATIN
MÄRZ**

Köchin & Gastwirt



GOLD MÄRZ

DEUTSCHLAND

Knoch Andreas / KNOCH
Parschin Irina / RENZ



SILBER MÄRZ

DEUTSCHLAND

Hawlitzy Cordula / BAER K. & P.
Haller Klara & Eckhard / GRUN
Strahmann-Schmidt Insa & Schmidt Peter / WACHTENDORF
Eberhardt Helene & Andreas / SCHITZ
Weiss Anett & Heiko / BAER K. & P.
Wehdemeier-Pusch Bettina & Pusch Andreas / SCHREIBER
Rudolphi-Gottelt Dr. Ingrid Erika & Gottelt Rainer / SAMLAND
Hansen Gretel & Ralf / PAWLAK-INGWERSEN & INGWERSEN
Volter Maxim / FEIWUSCHKIN



SILBER MÄRZ

ÖSTERREICH

Mariner Hildegard & Siegfried / STOTTER



18 % MÄRZ

DEUTSCHLAND

Bauer Tatjana & Waldemar
Blache Viola & Gunnar
Braeuer Anja
Langfeldt Ursula
Lebsir Anette & Kamal
Leube Ann
Michel Judith & Ralf
Ott Gabriele & Bertold
Schmidtke-Kiefert Gesa
Spiller Andrea
Waeldrich Sabine & Heinz-Dieter



15 % MÄRZ

DEUTSCHLAND

Iorfida Giuseppe
Ivanova Olga
Jaehrling Karola
Jakob Margit
Kresinsky Heike
Kunz Jeanine
Leissler Regina
Mahnecke Gudrun
Majkova Jana
Marten Natalya & Artyom
Mc Connaughey Ramona & Bartsch Henry
Moj Baerbel
Mueller Olga & Dimitri
Mueller Katharina & Valeri
Mueller Ralf
Paulski Constanze
Pordzik Margarete & Ralf-Guenter
Propp Ilja & Anna
Ptach Steffi & Kueter Fred
Rau Ingrid & Hans-Heinrich
Reifert Cornelia
Remmler Monika & Peter
Reuss Ralph
Roth Sabine
Schmitt Klaus
Schneider Galina & Jakov
Schwetz-Schloss Wilma
Spitzer-Schach Karin
Thaler Karin & Madl Edith
Ulmer Pia & Steffen
Wagner Angelika & Rupert

ÖSTERREICH

Böhm Marion & Ing. Paul
Brunnhöfer Harald & Daniela Koch
Freiherr Von Rotenhan Sophie
Lanser Hermann
Loudon Gabrielle & Johannes
Schönfeldt Marie Therese
Wetl Johannes

Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich


12 % MÄRZ

DEUTSCHLAND

Akwa Ludmilla & Gennadij
Barth Elwine
Beimdieke Karl-Wilhelm
Bergen Helene & Valerij
Bloching Annette
Borrmann Ike
Brauer Isabelle
Burmester Torsten
Chen Wan-Fen &
Chi Lunh-Sheng
Dolinger Helene
Dressler Torsten
Eggers Iris
Erzberger Inge & Andreas
Fajfert Vera & Vitalij
Feiri Ines & Horst
Fink Angelika & Andreas
Froemmig Petra
Gas Anna
Geelhaar Beatrice
Geyer Dorit
Giebel Martina & Helmut
Glatzer Barbara
Glueck Anna
Goelz Edith
Gontscharow Simone
Gruenwald Marina
Haan Paul
Hause Frank
Herdzik Monika & Jardek
Hunecke Diana & Peter
Hurst Iris
Jacobsen Udo
Jaeckel Peter
Johnson Josias Emeric Anani
Jung Eduard & Bol Irina
Jungbluth Ilona & Wilfried
Karst Angelika & Holger
Koehler Franziska & Olaf
Konnov Evgeniy & Konnova
Natalya
Kopmann Gertrude
Krause Ewa
Kravtsenko Pavel
Kreienbrock Vera & Uwe
Kromholz Steve
Krueger Irina & Willi
Krutz Hanelore & Theo
Kuczewski Birgit
Kuczewski Volker
Kuebler Sven


12 % MÄRZ

DEUTSCHLAND

Kuhn Genoveva & Oskar
Kulke Ute & Detlef
Landwehr Ulrike & Christian
Langer Carola
Leinweber Sergei
Lenz Anita & Friedhelm
Levcenko Olga & Andrej
Lohmann Axel &
Unverzagtova Jaroslava
Lorch Anita & Gotthilf
Luedtke Sandra
Maier Ingrid & Peter
Marx Achim
Marx Sascha
Maurer Dorit
Mayer Wolfgang
Mikkelsen Hartmut
Mueller Vladimir
Neiczer Theodor Michael
Nessel Susanne & Martin
Ngyen Hien Ho
Oelschlager Martina
Paepcke Margit
Peschel Ramona
Polony Johanna
Pracht Tamara
Rau Beate
Rauchhaus Ralf
Roechert Evelyn
Roehlen-Bauermann Martina &
Bauermann Axel
Rottmann Birgit
Rudolph Petra
Runge Ute & Wolfgang
Sawall Babett & Olaf
Schenk Joerg
Schieck Bjoern
Schieck Kerstin & Rainer
Schieck Kristian
Schischkin Olga & Alexander
Schmidt Stephanie
Scholz Marina
Schroeder Jana
Schumann Romy & Oliver
Som Annick & Dr. Simon
Stark Natalija & Waldemar
Steinke Lilia & Viktor
Stolp Denis
Theisen Martina & Peter
Tober Rainer
Trippenfeld Petra & Artur


12 % MÄRZ

DEUTSCHLAND

Vafina Almira
Vrzak Helga & Arnold
Weihmann Christiane
Weiss Petra & Joachim
Welz Svetlana & Artur
Wetzel Susanne &
Schneider Maik
Wieland Daniel
Wohlleben Daniela
Wulf Lidia & Sergej

ÖSTERREICH

Aufner Ulrike & Markus
Damjanovic Mladen
Freiherr Von Rotenhan Sophie


12 % MÄRZ

ÖSTERREICH

Heigl Susanne
Hopfgartner Nothburger
Hutter Andrea
Maas Norbert
Maier Ferdinand
Mayerhofer Lukas
Pohla Gerlinde
Schönfeldt Marie Therese
Steiger Andrea
Strasser Patrick &
Thomas Kerner
Szedenic Jennie
Trausinger Piyanark
Weinand Mag. Georg

TOP-DEUTSCHLAND STARTER

Neugesponserte des Monats DEZEMBER

ANZAHL TOP-STARTER-PUNKTE DEZEMBER 2007 - MÄRZ 2008

Hantsch Anita / 24 / RETZLAFF
Stuebner Dr. Margrit & Hans / 24 / GOEDECKE
Burghardt Ludmila & Oleg / 22 / REICH
Nossar Jelena & Andrey / 22 / MANZ & LAITENBERGER
Pruetz Monika & Fritz Helmut / 20 / GOEDECKE
Wirth Gerlinde & Christmann Michael / 20 / SEELOS
Du Lan / 18 / YAN
Lampel Tatjana / 18 / MICHAJLOWA & MICHAJLOW
Nguyen Thi Hung / 18 / ECKHARDT
Ryskin Irina & Waldemar / 18 / SCHATZ
Schneider Ida / 18 / SEIFERT
Urbach Simone & Norbert / 18 / SCHAEGLER
Kienas Ralf & Katrin / 17 / NUSSHOLD
Kuhn Waldemar & Tatjana / 17 / BOCKSBERGER
Steffen Udo / 17 / KUMBIER
Berzins Heidi / 16 / GAERTNER
Fuchs Bettina & Hans-Ulrich / 16 / WELZ
Hamm Sarah / 16 / HAMM
Hein Valentina / 16 / SAKS
Schniedertoens Markus & Kraska-Vergin Kristel / 16 /
KELLER & HUBER-KELLER
Tetzner Irmgard & Heinrich / 16 / KOCK
Davljatschin Julia / 15 / BOCKSBERGER
Dokwadse Julia / 15 / GETMANN
Bisinov Ludmila / 15 / TARANJUK
Witmann Katharina / 15 / MICHAJLOWA & MICHAJLOW
Chasovnikov Irina & Evgenij / 14 / RENZ
Frizler Elena / 14 / SVETASCHOV

Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich

TOP-STARTER DEUTSCHLAND

Neugesponserte des Monats DEZEMBER

ANZAHL TOP-STARTER-PUNKTE DEZEMBER 2007 – MÄRZ 2008

Frohn Anne / 14 / ENGEL
 Kopp Alexander / 14 / GIEBELHAUS N. & A.
 Mauer Irene / 14 / RUBE
 Miska Alla / 14 / FEHL
 Rau Viktoria & Maxym / 14 / GERZEN
 Rau Elisabeth & Vitaly / 14 / GERZEN
 Tran Trong Kim / 14 / ECKHARDT
 Tran Thi Kim Sinh / 14 / VU THI BICH & LUONG
 Upgang Larissa / 14 / PETKER
 Zado Waldemar / 14 / BOLLINGER

TOP-STARTER ÖSTERREICH

Neugesponserte des Monats DEZEMBER

ANZAHL TOP-STARTER-PUNKTE DEZEMBER 2007 – MÄRZ 2008

Hausner Antonin / 24 / POLLAK
 Schwaiger Heidemarie / 20 / POELLABAUER
 Schoeneberg Monika / 19 / SCHWENNER
 Skergeth Gabriele / 18 / RESNICEK
 Hopfgartner Nothburger / 17 / STOTTER
 Lublasser Monika / 16 / STOTTER

TOP-STARTER ÖSTERREICH

Neugesponserte des Monats DEZEMBER

ANZAHL TOP-STARTER-PUNKTE DEZEMBER 2007 – MÄRZ 2008

Linsboth Andrea & Karl / 15 / SCHACHERREITER
 Werner-Klausriegler Sigrid / 15 / REITBAUER
 Lackner Alexandra / 15 / BERNHARD
 Seehofer Gabriele / 14 / SCHEUCHER
 Foller Barbara / 14 / FIXL
 Sun Meihua / 12 / SZUCHAR
 Brabec Doris / 12 / BAUER M.
 Retar Izabela / 12 / KAZIANKA
 Rauch Michaela / 11 / FRUEHWIRTH
 Steger Manfred / 10 / SZUCHAR
 Windbichler Verena / 10 / STOTTER
 Dersch Andreas / 10 / KOENIG
 Hampl Rene / 10 / KASTL
 Blitzner Harald / 10 / SADJADI
 Schachinger Elisabeth / 10 / BAUER H.
 Neubauer Gudrun / 10 / FRUEHWIRTH
 Schober Irmgard / 10 / NEUHAUSER
 Kaufmann Werner / 10 / WIESER
 Paumann Bernhard / 10 / ANDERL G.
 Dekker Brigitte / 10 / ZLOKLIKOVITS
 Weinzettl Monika / 9 / SCHWENNER
 Himmelbauer Fritz / 9 / SCHOELLNBERGER
 Teuschl Anni / 9 / FROEHLICH
 Mohr Helmut / 8 / EXENBERGER
 Koepf Gabriela / 8 / ZLOKLIKOVITS



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 erreicht 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 =      

Informationstage für Nachwuchsdiamanten

Diese beliebte Veranstaltung fand nun schon zum sechsten Mal statt. Im März begrüßten die Projektmitarbeiter von Amway die vier Kinder aus dem Hause Eitel: Berit Noémie, Linnéa, Jannis und Arne kamen für drei Tage nach Puchheim.

Zwei der vier arbeiten bereits in ihrem eigenen Geschäft, wobei momentan für Linnéa die Ausbildung und für Berit Noémie der Beruf noch Vorrang hat. Die beiden jungen Männer planen nach ihrem Schulabschluss zunächst eine Ausbildung bzw. ein Studium. Das Interesse, parallel dazu ihr eigenes Amway Geschäft aufzubauen, ist sehr hoch – die Begeisterung dafür erleben sie seit Jahren bei ihren Eltern. Umso interessanter war es für sie deswegen, Amway einmal „live“ zu erleben.

Bei der Hausführung erhielten sie einen kurzen Überblick über alle Abteilungen, und danach durften sie sich im goldenen Buch verewigen. Natürlich waren sie auch begeistert, als sie das Foto ihrer Eltern, Rosemarie und Herbert Eitel, an der Ehrenwand für Diamanten entdeckten.

In persönlichen Gesprächen mit Mitarbeitern aus den Abteilungen Marketing, Spezialisten, Special Events, Bonus & Qualifikationen und External Affairs konnten sie alle ihre Fragen los werden. Außerdem können sie jetzt den Namen, die sie bereits von ihren Eltern gehört hatten, die Gesichter und Menschen zuordnen.

Im Amway Experience Center – Munich erhielten unsere Nachwuchsdiamanten eine „Spezial-Führung“ mit individuellen Tests: Hautanalyse, Körperfettmessung und Beweglichkeitsprüfung – manchmal mit überraschendem Ergebnis!

An den beiden Abenden wurden die vier von einigen Mitarbeitern zum Essen begleitet. Im gemütlichen Puchheimer Restaurant „Colonial“ fühlt man sich wie am anderen Ende der Welt. Man wählt aus dem vielseitigen Angebot seine Speisen aus und kann dann den Köchen bei der gesunden Speisenzubereitung auf dem Flächengrill zuschauen. Am zweiten Abend lautete das Motto „Tacos y Tequila“, denn so hieß die mexikanische Bar. Bei einer „Margarita“ und vielen leckeren Speisen wurde es ein rundum lustiger Abend.

Beim Abschlussgespräch nach den drei Tagen nannten die vier Gäste ihre persönlichen Highlights: für den Jüngsten, Arne, war es ein besonderes Anliegen gewesen, den IT-Bereich kennen zu lernen, weil er im Sommer eine Ausbildung in diesem Fachbereich beginnen wird. Berit Noémie und Linnéa fanden die Vielseitigkeit der Abteilungen Spezialisten und External Affairs besonders beeindruckend und informativ. Jannis war generell von allem sehr angetan, vor allem aber auch von der Abteilung Spezialisten. Einstimmig lobten sie das Engagement der Amway Mitarbeiter und die tolle Atmosphäre. Alle hatten zudem eine große Begeisterung für das Amway Experience Center – Munich gezeigt, über das sie schon viel von ihren Eltern gehört hatten. Insgesamt bekamen sie einen umfassenden Einblick über das, was bei Amway „hinter den Kulissen“ passiert, und ihre Erwartungen wurden sogar weit übertroffen.

Auch die Mitarbeiter hatten eine schöne und unterhaltsame Zeit und bedanken sich für das enorme Interesse der vier „Eitel-Kinder“.



Von links nach rechts: Sonia Isabella, Andreas Prehofer, Berit Noémie Eitel, Arne Eitel, Linnéa Eitel, Jannis Eitel, Nadine Mende, Michael Meindl

Vertriebs-Center

Die Service-Center der Access Business Group erbringen im Namen von Amway sämtliche logistische Leistungen.

Amway und die Access Business Group sind Teil der Alticor Inc. Firmengruppe, die sich im Besitz der Familien DeVos und van Andel befindet.

Für fünfzehn europäische Länder (in Rot) werden die Amway Bestellungen vom European Regional Service Center (ERSC) im niederländischen Venlo zusammengestellt und verschickt.

Länder mit eigenen Vertriebs-Centern oder ABG Service-Centern (in Blau) werden vom ERSC aus bedient. Das ABG Central European Service Center (CESC) in Pruszkow (Polen) ist für die polnischen, tschechischen und slowakischen Märkte zuständig. Das ABG Eastern European Service Center (EESC) in Budapest (Ungarn) bedient Ungarn und Slowenien und wird in Zukunft auch Bestellungen aus anderen Balkanländern bearbeiten können.



Statistik 2007 für die 15 von ERSC bedienten Länder

Produktverfügbarkeit

ABG beschäftigt ein Expertenteam, das in den Bereichen Prognostizierung, Planung und Bestandskontrolle tätig ist.

2007 lag die Produktverfügbarkeit bei 98,94 %. Bei den 30 am häufigsten verkauften Amway Produkten lag die Verfügbarkeit bei 99,77 %, was gegenüber dem Verfügbarkeitsniveau von 2006 eine Verbesserung darstellt.

Produktivitätsniveau

Es wurden über 2 Millionen Päckchen, 1,5 Millionen Bestellungen und fast 20 Millionen Produkte kommissioniert!

Qualität der Bestellungen

Alle Service-Center arbeiten mit modernsten „Pick-to-Light-Systemen“ und Prüfprozessen, sodass eine Kommissioniergenauigkeit und eine fehlerfreie Ausführung der Bestellungen gewährleistet ist.

2007 wurden durchschnittlich 99,75 % aller versandten Artikel ohne Fehler oder Schäden verschickt. Diese Zahl basiert auf Rückmeldungen unserer Geschäftspartner.

Bestellverteilung

Als Geschäftspartner von Amway können Sie von einem erstklassigen Lieferservice profitieren.

Diese gewaltige Aufgabe können wir erfüllen, weil die ABG auf dem anspruchsvollen Business-to-Consumer-Sektor strategische Partnerschaften mit einigen der führenden europäischen Unternehmen eingegangen ist, die die Anlieferung frei Haus übernehmen.



2007 wurden 99,1 % aller Bestellungen termingerecht ausgeliefert.

Da sich über 270 Mitarbeiter des ERSC/CESC/EESC engagiert und tatkräftig darum bemühen, eine erstklassige logistische Unterstützung für Amway zu erbringen, können Sie sicher sein, dass Sie überall in Europa den gleichen hervorragenden Service bekommen, unabhängig davon, wo Sie Ihr Geschäft aufbauen möchten, heute und in der Zukunft.

Unter www.accessbusinessgroup.nl finden Sie weitere Informationen zur Access Business Group in Europa.

Am 28. Februar 2008 hat Amway im spanischen Barcelona das neueste Mitglied des TEAM NUTRILITE™ vorgestellt – den Weltklassefußballer Ronaldinho.

TEAM
NUTRILITE™ 

RONALDINHO

IST DA!



Barcelona, 28. Februar 2008 – Fußball-Superstar Ronaldinho bekommt sein neuestes „Teamtrikot“ von Candace Matthews, Chief Marketing Officer, Amway Global Marketing (auf dem Bild rechts). Ronaldinho gab heute bekannt, dass er einen Vertrag mit NUTRILITE™ unterzeichnet hat. NUTRILITE ist weltweit eine der führenden Marken im Bereich Vitamine, Mineralstoffe und Nahrungsergänzungsmittel (basierend auf den Verkäufen des Jahres 2006 gemäß Untersuchungen von Euromonitor International).

Die Pressekonferenz von Ronaldinho war ein Riesenerfolg! Es war das erste Mal seit über sechs Monaten, dass Ronaldinho vor die Presse getreten ist, und dementsprechend lebhaft war auch das Interesse der Medien, sodass auch große Nachrichtensender wie CNN an der Pressekonferenz teilnahmen. Ronaldinho ist sehr glücklich darüber, Teil des TEAM NUTRILITE zu sein und NUTRILITE Produkte zu verwenden. Er steht voll und ganz hinter der Philosophie des TEAM NUTRILITE, nach der man das Beste aus dem machen sollte, was die Natur einem

gegeben hat. Auf der Konferenz wurde außerdem bekanntgegeben, dass Ronaldinho zum weltweiten NUTRILITE-Sprecher für die Amway Kampagne One by One für Kinder ernannt worden ist. Anlässlich der Pressekonferenz wurde von Amway Europa eine Spende in Höhe von € 700.000 an UNICEF überwiesen. Nachdem Ronaldinho die Fragen der Pressevertreter beantwortet hatte, ging es weiter zum nächsten Termin, bei dem er einige ausgewählte Geschäftspartner kennenlernte, die zu dieser Veranstaltung nach Barcelona eingeladen worden waren.

Die Pressekonferenz war der Auftakt zu weiteren Veranstaltungen in ganz Europa sowie zahlreichen Veranstaltungen für Mitarbeiter und/oder Geschäftspartner in verschiedenen Ländern, bei denen Ronaldinho und das TEAM NUTRILITE™ vorgestellt wurden.

Am 29. Februar und 1. März 2008 war Amway mit einem eigenen Stand auf der Ausstellung zum Barcelona Marathon „Barcelona Expo“ vertreten, was eine weitere hervorragende

Möglichkeit war, möglichst vielen Menschen Amway, die Marke NUTRILITE und das TEAM NUTRILITE vorzustellen. Als Werbegeschenke wurden NUTRILITE 1™ Nahrungsergänzungsmittel, NUTRILITE Broschüren und Postkarten mit einem Porträt Ronaldinhos verteilt. Darüber hinaus veranstalteten wir eine Lotterie, bei der es einen Fußball und ein Fußballtrikot – beide von Ronaldinho signiert – zu gewinnen gab, und verkauften UNICEF Bären und Anstecknadeln.

Am 2. März 2008 hatte Amway beim Barcelona Marathon ein VIP-Zelt im Start-Ziel-Bereich aufgestellt. Das Zelt wurde von zahlreichen spanischen Geschäftspartnern besucht, die sich ausführlich informieren wollten. Jordi Marin, der Leiter der spanischen Niederlassung, und Robert Tully, Leiter der Gästebetreuung, Center for Optimal Health, nahmen am Marathon teil und trugen dabei Trikots mit dem Aufdruck Amway bzw. NUTRILITE.

Als Motivation und Inspiration für eine globale Gemeinschaft, nach optimalem Wohlbefinden zu streben, sponsert die Marke NUTRILITE™ einige der bekanntesten Sportler dieser Welt. Wenn Sie diese Sportler anfeuern, können Sie sicher sein, dass diese Männer und Frauen auch Sie anfeuern.

VERANSTALTUNGEN DES JAHRES 2008, AN DENEN MITGLIEDER DES TEAM NUTRILITE VORAUSSICHTLICH TEILNEHMEN BZW. TEILGENOMMEN HABEN

ASAFA POWELL

16. Feb	Sydney Track Classic	Sydney, AU
21. Feb	Mel Track Classic	Melbourne, AU
24.–26. April	Penn Relays	Philadelphia, Pennsylvania, US
9. Mai	Outdoor Meeting	Doha, QA
1. Juni	ISTAF 2008	Berlin, DE
6. Juni	Bislett Games	Oslo, NO
8. Juni	Prefontaine Classic	Eugene, US
27.–29. Juni	Jamaican Olympic Trials	Jamaika
11. Juli	Golden Gala	Rom, IT
22. Juli	DN Galan	Stockholm, SE
25.–26. Juli	Norwich Union	London, GB
29. Juli	Herculis	Monaco, MC
15.–24. Aug	Olympische Spiele	100 m – 15. + 16. Aug 4 x 100 m – 21. + 22. Aug
29. Aug	Weltklasse Zürich	Zürich, CH
31. Aug	Norwich Union	Gateshead, GB
2. Sep	Athletissima	Lausanne, CH
5. Sep	Mem Van Damme	Brüssel, BE
7. Sep	Meeting di Rieti	Rieti, IT
13.–14. Sep	World Athletic Finals	Stuttgart, DE
17. Sep	Pedro's Cup	Szczecin, PL
25. Sep	Korea Grand Prix	Daegu, KR
30. Sep	Shanghai Grand Prix	Shanghai, CN

LIU XIANG

7.–9. Feb	IAAF Indoor Meet	Valencia, ES
Mai	IAAF World GP	Osaka, JP
22. Mai	Beijing Meet	Peking, CN
Juni	New York GP	New York, US
8. Juni	Prefontaine Classic	Oregon, US
21. Aug	Olympische Spiele	Peking, CN

SANYA RICHARDS

9. Feb	9. Tyson Invitational	Fayetteville, Arkansas, US
19. Feb	Norwich Union	Birmingham, GB
5. April	Texas Relays	Austin, Texas, US
28. April	Penn Relays	Philadelphia, Pennsylvania, US
10. Mai	Jamaica Invitational	Kingston, JM
1. Juni	ISTAF	Berlin, DE
6. Juni	Bislett Games	Oslo, NO
8. Juni	Pre Fontaine	Eugene, Oregon, US
27. Juni–6. Juli	Olympic Trials	Eugene, Oregon, US



Neben Ronaldinho sind folgende Athleten Mitglieder des TEAM NUTRILITE:

1. ASAFA POWELL

Weltrekordhalter im 100-Meter-Lauf. Der schnellste Mann der Welt.

2. LIU XIANG

Weltrekordhalter in 110-Meter-Hürden.

3. SANYA RICHARDS

hat sich mit einer Zeit von 48,70 sec im 400-Meter-Lauf den Titel der schnellsten Frau der Welt für 2006 erkämpft.

Wie wäre es, wenn Sie die Erfolge dieser Sportler in Nachrichten und Fernsehen verfolgen oder sogar gemeinsam mit anderen eine der lokalen Veranstaltungen besuchen?

TEAM
NUTRILITE™ 

Einmal einem Star die Hand schütteln

„Am heutigen Tag begrüßen wir Candance Matthews, CMO der Amway Corporation, John Winston von UNICEF, und in wenigen Augenblicken auch noch einen ganz besonderen Gast...“

So begann der Moderator die TEAM NUTRILITE™ Pressekonferenz. Diese fand am 28. Februar 2008 in Barcelona im Grand Marina Hotel statt. Gäste an diesem Abend, zu diesem besonderen Anlass, waren auch die Amway Kronenbotschafter, die gespannt den angekündigten „besonderen Gast“ erwarteten.

Doch um wen handelte es sich dabei? Bei einem Countdown, untermalt von dramatischer Musik und dem von einem Scheinwerfer angestrahlten NUTRILITE™ Logo, steigerte sich die Spannung... Unter tosendem Applaus betrat der Fußballstar Ronaldinho, mit einem Ball in der Hand und seinem umwerfenden Lächeln, die Bühne. Bevor er jedoch selbst das Wort an die Zuhörer richtete,

nahm er erst einmal Platz und überließ die Bühne Candance Matthews. Nach ihrer Ansprache überreichte sie dem Star das offizielle NUTRILITE T-Shirt, welches er sich sofort überzog. Das Ende der Pressekonferenz bildete die Übergabe eines Schecks über 700.000 Euro an John Winston von UNICEF für die „One by One“ Kampagne für Kinder.

Bei dem anschließenden, exklusiven VIP-Empfang hatten die Kronenbotschafter die Gelegenheit, Ronaldinho persönlich kennen zu lernen.

So war die Pressekonferenz in Barcelona nicht nur ein großes Medienevent, sondern auch ein besonderer Tag für die Amway Kronenbotschafter.



Von links nach rechts: Peter Strydom (Vice President European Sales), Ronaldinho, Candance Matthews (CMO of Amway Corporation), John Winston (Unicef)



NUTRILITE™

DOUBLE X™



Das **ULTIMATIVE** Multivitamin-, Multimineralstoff-, Pflanzeninhaltsstoff-Nahrungsergänzungsmittel der Marke **NUTRILITE™**

für alle, die sich für Gewichtskontrolle, gesundes Älterwerden oder optimales Wohlbefinden interessieren.

Die AKTION läuft seit 1. Januar 2008!

Nutzen Sie die Gelegenheit – steigern Sie Ihren Umsatz mit den **DOUBLE X™** Nachfüllpackungen (**Best.-Nr. 103378 – D**, **Best.-Nr. 103377 – A**) und bauen Sie Ihr Amway Geschäft weiter aus!

Für jeweils 5 gekaufte und behaltene Nachfüllpackungen erhalten Sie 1 Packung GRATIS.

Zurückgegebene Produkte werden nicht auf die Menge der GRATIS-Nachfüllpackungen angerechnet.

Für GRATIS-Nachfüllpacks gibt es keinen PW/GV.

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



Details:

Wenn Sie 5 Nachfüllpackungen kaufen, bekommen Sie 1 Packung **GRATIS**.





NUTRILITE™

In diesem Sommer bekommt Ihr Geschäft neuen Schwung mit NUTRILITE™ Produkten für Aktive

Die neue Produktpalette der Marke NUTRILITE richtet sich an alle, die ihre optimale Leistungsform erreichen möchten. Egal, ob jemand regelmäßig Sport treibt oder einen anstrengenden Alltag hat, jetzt gibt es ein Lifestyle-Produkt, das für jeden geeignet ist.

NUTRILITE™ STRIVE+™ Isotonisches Getränkepulver



GEHÖRT ZU EINEM AUSGEWOGENEN TRAINING EINFACH DAZU

Dieser Drink Mix hilft dem Körper dabei, sich bei körperlicher Aktivität vor hohem Flüssigkeitsverlust zu schützen, und ergänzt die Nährstoffe, die bei einem intensiven Training verloren gehen. Ein Rehydrations-Drink mit dem Red Orange Complex™*.

NUTRILITE FITH₂O™ Getränkepulver mit Antioxidantien



EIN FITNESSGETRÄNK FÜR DIE HERAUSFORDERUNGEN DES ALLTAGS

Unterstützt den Wasser- und Nährstoffhaushalt bei leichten körperlichen Aktivitäten. Das Getränk hat einen tollen Geschmack, wenig Kalorien, wenig Kohlenhydrate und ist eine hervorragende Alternative zu Säften, Softdrinks und anderen Getränken.

ANWENDUNG

- Täglich einen Beutel in Wasser gelöst trinken.
- Wenn man den Inhalt eines Beutels in 400 ml Wasser auflöst, ergibt das ein isotonisches Getränk. Dieses Mischungsverhältnis sollte bei langem oder intensiverem Training angewendet werden.
- Wenn man den Inhalt eines Beutels in 500 ml Wasser auflöst, ergibt das ein hypotonisches Getränk. Dieses

Mischungsverhältnis sollte bei kurzem, weniger intensivem Training angewendet werden.

ZIELGRUPPEN

Primär:

Männer mit sehr hoher körperlicher Aktivität

Sekundär:

Frauen mit sehr hoher körperlicher Aktivität

ANWENDUNG

- Täglich 1 bis 2 Beutel in Wasser gelöst trinken.
- Inhalt eines Beutels in 500 ml Wasser auflösen.

ZIELGRUPPEN

Primär:

Frauen mit hektischem Lebensstil

Sekundär:

Männer mit hektischem Lebensstil

NUTRILITE STRIVE+

Best.-Nr. 103788 – Grapefruit (Packung mit 20 Beutel à 30 g)

NEUE GESCHMACKSRICHTUNG AB JULI 2008

Best.-Nr. 103789 – Frucht-Mix (Packung mit 20 Beutel à 30 g)



DEMNÄCHST

NUTRILITE™ Sportflasche

Die Flasche hat ein exklusives Design für NUTRILITE FITH₂O und NUTRILITE STRIVE+. Eine moderne, praktische Trinkflasche mit einem speziellen Innenfach zur Aufbewahrung der NUTRILITE FITH₂O und NUTRILITE STRIVE+ Getränkepulver Beutel.

Best.-Nr. 400855

*Red Orange Complex™
ist eine Marke der
Bionap S.r.l.

Amway und die Umwelt

Wir von Amway machen uns nicht nur Gedanken über den Anbau der Inhaltsstoffe, die wir für unsere NUTRILITE™ Produkte verwenden, sondern auch darüber, wie wir das Beste daraus machen können.

Das Nutrilite Health Institute, das Centre for Optimal Health und der wissenschaftliche Beirat haben zusammen über 1.000 Mitarbeiter, die sich dem Thema des optimalen Wohlbefindens widmen. Durch modernste Forschung und Schulungsprogramme sowie die globale Zusammenarbeit mit Wissenschaftlern, Pädagogen und Organisationen inspiriert das Nutrilite Health Institute in Kalifornien (USA) zahllose Menschen dazu, sich selbst und anderen dabei zu helfen, ein gesünderes Leben zu führen.

Es war schon immer der Grundsatz des Nutrilite Health Institute, dass die besten Nahrungsergänzungsmittel auch die besten Pflanzen enthalten müssen. Unser Bestreben, nur die besten Pflanzen zu produzieren, hat zur Entwicklung von natürlich arbeitenden Anbaubetrieben geführt, die ihresgleichen in der Branche suchen.

Pflanzen, die für NUTRILITE Nahrungsergänzungsmittel verwendet werden, werden mit umweltverträglichen Anbaumethoden produziert. Anstatt schädliche Pflanzenschutzmittel, Unkrautbekämpfungsmittel oder Kunstdünger zu

verwenden, überlassen wir der Natur die Arbeit.

Die natürlichen Anbaumethoden, die wir zur Produktion der Inhaltsstoffe für NUTRILITE Produkte verwenden, sind teurer und arbeitsintensiver als konventionelle Methoden der kommerziellen Landwirtschaft, haben aber enorme Vorteile.

Da wir uns für eine langfristige Umweltverträglichkeit engagieren, anstatt nur auf kurzfristige Gewinne zu setzen, sind wir in der Lage, Jahr für Jahr gesunde Ernten einzufahren, ohne der Erde und der Umwelt zu schaden.



PROGRAMM NUTRICERT

NutriCert ist ein Programm zur Zertifizierung landwirtschaftlicher Anbaubetriebe. Es ist ein Garant dafür, dass sich die Betriebe, die pflanzliches Material an uns liefern, an die Philosophie von NUTRILITE halten.

Im Rahmen des Programms NutriCert arbeitet NUTRILITE mit allen Betrieben zusammen, um diese beim Einsatz natürlicher, umweltverträglicher Anbaumethoden zu unterstützen.

Das Programm NutriCert basiert auf fünf Grundsätzen:

- Vielfalt an Anbaupflanzen und sonstiger Vegetation
- Verfahren zum Aufbau eines gesunden Bodens
- keine Verunreinigung des Bodens oder der Umwelt
- strenge Standards für die Qualitätskontrolle
- Aufbau eines intakten gesellschaftlichen Umfelds um den Betrieb herum

NUTRILITE™ 
HEALTH INSTITUTE
CENTER FOR OPTIMAL HEALTH

Amway

NEU! Haushaltsprodukte im Mittelpunkt

Im Bereich 'Produktinfo' des AMAGRAM™ Magazins finden Sie in Zukunft eine neue Artikelserie. Jeden Monat wird eine andere Marke oder ein anderes Produkt aus dem Bereich Rund ums Haus im Mittelpunkt stehen. Auf diese Weise wollen wir Ihnen dabei helfen, Ihren Umsatz mit Haushaltsprodukten noch weiter zu steigern.



Aktualisierung der Online-Seiten

Die Online-Seite mit den Inhaltsstoffen unserer Haushaltsprodukte wurde überarbeitet. Sie ist jetzt erheblich benutzerfreundlicher, sodass Sie und Ihre Kunden Informationen zu den Inhaltsstoffen der Produkte noch schneller und einfacher finden können. Gehen Sie einfach auf www.amway-europe.com und folgen Sie dem Link „Home Care ingredients“. Danach auf die deutsche Fahne klicken und schon stehen Ihnen die Inhaltsstoffe zur Verfügung.



NUTZEN SIE DAS NUTRILITE™ BRAND CENTRE, UM IHREN KUNDEN DIE VORTEILE NATÜRLICHER ANBAUMETHODEN ZU ERKLÄREN

Loggen Sie sich auf www.amway.de bzw. www.amway.at (www.amivo.at) ein und besuchen Sie das NUTRILITE Brand Centre, wo Sie zu unserem neuen Bereich „Anbaumethoden“ gelangen.

NUTRILITE baut Pflanzen für die eigenen Produkte auf eigenen Farmen an, alles unter der Voraussetzung verantwortlich mit der Umwelt umzugehen und nachhaltige Methoden anzuwenden.

Erzählen Sie Ihren Kunden von den vier NUTRILITE Anbaubetrieben, die in den beiden US-Bundesstaaten Kalifornien und Washington, in Ubajara in Brasilien und in Jalisco in Mexico liegen. Lernen Sie das Programm NutriCert kennen und informieren Sie sich und Ihre Kunden über die Vorteile natürlicher Anbaumethoden, die NUTRILITE Produkten einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil verschaffen.



**Gemeinsam bauen wir
eine Oase für kranke Kinder.**

**Spenden
auch Sie
etwas Zeit!**

Einen Ort der Geborgenheit inmitten der Kinderklinik, den möchte Amway in Kooperation mit der McDonald's Kinderhilfe Stiftung schaffen. Lassen Sie uns gemeinsam eine Ronald McDonald Oase bauen. Nehmen Sie sich ein bisschen Zeit – Sie werden viel bewegen. Kostenlose Info-Flyer im 10er-Pack können Sie über die Best.-Nr. 232148 anfordern. **Wie Sie mitmachen können, erfahren Sie unter www.amway.de.**

Unter www.mcdonalds-kinderhilfe.org finden Sie weitere Infos zur McDonald's Kinderhilfe Stiftung.

**Jetzt
mitmachen**
und eine Anzeige im Wert
von 3.000 EUR gewinnen*

*Die drei Platin-Organisationen mit den meisten gespendeten Stunden erhalten eine von Amway gestaltete Anzeige in ihrem lokalen Anzeigenblatt.

Eine Amway Initiative für:



**5 Amway™
YEARS**

JUNI 2008



Erfrischt und gesund durch den Sommer

Ein ausgeglichener Wasserhaushalt im Körper ist unerlässlich, um bei guter Gesundheit zu bleiben. Für die warmen Sommermonate gilt dies umso mehr. Wenn man gutes, hochwertiges Wasser ohne Verunreinigungen oder Bakterien in ausreichender Menge trinkt, kann das:

- das Energieniveau verbessern
- Konzentration und Reaktionszeit verbessern
- Austrocknung verhindern
- dafür sorgen, dass die Haut glatter, weicher, geschmeidiger und faltenfreier aussieht
- bei der Gewichtsabnahme helfen
- Giftstoffe und Abfallprodukte aus dem Körper schwemmen

Schon gewusst?

Wenn sich Durstgefühl einstellt, ist der Körper bereits ausgetrocknet. Ein Durchschnittsmensch sollte jeden Tag acht Gläser Wasser trinken.*



eSpring™ Wasserfiltersystem

Das eSpring Wasserfiltersystem sorgt für Wasser, das sauberer und klarer ist und besser schmeckt. Und das Tag für Tag. Es entfernt nicht nur über 140 verschiedene potenziell gesundheitsschädliche Stoffe im Wasser, sondern vernichtet auch über 99,99 % aller potenziell krankheitserregenden Bakterien und Viren im Trinkwasser.

Wichtige Produktvorteile

- **Es ist ganz einfach** – das eSpring Wasserfiltersystem lässt sich an die meisten handelsüblichen Wasserhähne anschließen und kann oberhalb der Arbeitsfläche oder unsichtbar unterhalb der Spüle installiert werden.
- **Es ist wirtschaftlich und umweltverträglich** – ein eSpring Filter kann 5.000 Liter Wasser direkt aus dem Wasserhahn filtern, sodass jedes Jahr weniger Flaschen und Behälter als Abfall anfallen.
- **Es ist praktisch** – reines, frisches Wasser, jederzeit, direkt aus dem Wasserhahn.
- **Es ist gut für Sie** – das eSpring Wasserfiltersystem verwendet patentierte Technologien und reduziert fast alle potenziell gesundheitsschädlichen Verunreinigungen im Wasser, während annähernd 100 % der nützlichen Mineralstoffe, wie z. B. Kalzium, im Wasser erhalten bleiben.

eSpring Wasserfiltersystem für vorhandenen Wasserhahn (Installation oberhalb der Arbeitsfläche)

Best.-Nr. 100188

eSpring Wasserfiltersystem mit Zusatzwasserhahn (Installation unterhalb der Arbeitsfläche)

Best.-Nr. 100189

SONDERANGEBOT

Bei Bestellung des **eSpring™ Ersatzfilters** im Juni 2008, gibt es **10 % Preisreduzierung** auf dieses Produkt. Diese Aktion läuft vom 1. bis 30. Juni 2008, bzw. solange der Vorrat reicht. Best.-Nr. 100186

Schon gewusst?

Ein eSpring Filter kann so viel Wasser filtern, dass eine sechsköpfige Familie ein ganzes Jahr damit auskommt.



Erinnern Sie Ihre Kunden daran, das elektronische Überwachungssystem ihres eSpring Wasserfiltersystems zu überprüfen. Das System registriert, wie lange der Filter schon in Betrieb ist und wie viel Wasser gefiltert wurde, um genau zu bestimmen, wie lange der Filter noch verwendet werden kann. Wenn der Filter sofort gewechselt werden muss, gibt das Wasserfiltersystem außer einem Blinksignal ein deutlich hörbares Piepsen von sich.

Um sicherzustellen, dass Ihre Kunden von ihrem eSpring Wasserfiltersystem stets die Leistung bekommen, die sie erwarten, muss der Filter einmal im Jahr oder nach dem Filtern von 5.000 Litern Wasser ausgetauscht werden (je nachdem, welcher Wert zuerst erreicht wird).

Weitere Informationen in Kürze in Ihrem AMAGRAM™ Magazin.

eSpring Wasserfiltersystem und NSF International

Das eSpring Wasserfiltersystem ist das erste Haushalts-Wasserfiltersystem, das von NSF International die Zertifizierung für die Erfüllung von drei strengen Qualitätsstandards erhalten hat. NSF International gehört zu den führenden Experten für Wasserfiltrierung. Die in diesem Artikel enthaltenen Informationen enthalten zahlreiche interessante Informationen über NSF International und die Zertifizierung, die Ihnen dabei helfen können, Ihren Umsatz mit dem eSpring Wasserfiltersystem weiter auszubauen.

***Machen Sie Ihre Kunden auf www.eSpring.com aufmerksam. Hier finden Sie zahlreiche Informationen und Details sowie interessante Fakten, bei denen es nicht nur um das eSpring Wasserfiltersystem, sondern generell um Trinkwasser geht. Damit Ihre Kunden überprüfen können, ob sie in diesem Sommer genügend Wasser trinken, sollten Sie sie auf den Wasserbedarfsrechner hinweisen.**

FARBBRILLANZ FÜR'S HAAR

SATINIQUE™ Farbpflege

Verlängert und intensiviert den Farbglanz von coloriertem Haar. Das Farbpflegesystem schützt coloriertes Haar vor scheinbar harmlosen Faktoren, wie z. B. Shampoos, Neonbeleuchtung und Sonnenlicht.

Mit dem SATINIQUE Farbpflegesystem bleibt der Farbglanz von coloriertem Haar im Vergleich zum verwendeten Kontrollsystem um bis zu 115 % länger erhalten.

SATINIQUE Farbpflegeshampoo

Best.-Nr. 102674 – 300 ml

SATINIQUE Farbpflegebalsam

Best.-Nr. 102675 – 250 ml

SATINIQUE Farbpflegespray mit Hitzeschutz

Best.-Nr. 102676 – 220 ml

DIE FÜSSE FÜR DEN SOMMER FIT MACHEN

ARTISTRY Pamper Your Feet Kollektion

Schöne Füße für einen schönen Sommer. Die ARTISTRY Pamper Your Feet Produkte enthalten eine belebende Mischung frischer Düfte wie Mandarine, Limette und grüner Apfel, die mit beruhigenden Pflanzen wie Lavendel, Minze, Galbanum und Rose kombiniert wurden. Ergänzt wird dies durch einen Duft, der an eine frische Meeresbrise erinnert und Iris, Melone und Pfirsich enthält.

ARTISTRY Fußpeeling und ARTISTRY Fußbalsam

Best.-Nr. 101814 – 1 Set (2 x 125 ml)

ERSTE HILFE FÜR HAUT UND KÖRPER

Beklagen sich Ihre Kunden über Hautunreinheiten? Kleine Fältchen? Strapazierte Haare? Bei solchen Problemen kann man mit normalen Produkten nichts ausrichten. Holen Sie die Problemlöser aus der Tasche – es wird Zeit, die tägliche Hautpflege Ihrer Kunden durch AMWAY™ Spezialprodukte zu ergänzen.

SOMMERZEIT – ZEIT FÜR PFLEGE

BEIM KAUF DER PETER ISLAND™ SONNENSCHUTZLOTION LSF 30 ERHÄLT MAN DIE PETER ISLAND APRÈS LOTION GRATIS DAZU

Ein goldbrauner Teint lässt uns zwar besser aussehen, aber wir dürfen nicht vergessen, dass Sonnenstrahlen schädlich sein können. Die PETER ISLAND™ Sonnenschutzlotion mit LSF 30 und die PETER ISLAND Après Lotion helfen nicht nur dabei, eine gesunde Bräune zu erzielen, sondern schützen die Haut auch noch vor Sonnenbrand und langfristigen Schäden durch Sonneneinstrahlung.

Sonderaktion Best.-Nr. 106952**

- Aufgrund von EU-Bestimmungen ist auf dem Etikett der PETER ISLAND Sonnenschutzlotion lediglich der UVA-Schutz vermerkt. Die Formel bietet jedoch Schutz vor UVA und UVB.
- PETER ISLAND Après Lotion wird mit weißem oder blauem Verschlussdeckel geliefert

SCHLUSS MIT HAUT-UNREINHEITEN

WENN MAN DIE ARTISTRY™ PORENREINIGENDE MASKE UND DEN ARTISTRY™ STIFT GEGEN HAUTUNREINHEITEN GLEICHZEITIG BESTELLT, ERHÄLT MAN 20 % RABATT AUF BEIDE PRODUKTE. SONDERAKTION BEST.-NR. 106951**

ARTISTRY™

Stift gegen Hautunreinheiten

Viele Frauen und Männer leiden unter Hautunreinheiten, die durch Stress und schlechte Ernährung entstehen können. Mit dem ARTISTRY Stift gegen Hautunreinheiten lassen sich die lästigen Pickel durch die bewährte Wirkung von Salicylsäure erfolgreich behandeln und sogar verhindern. Das Gel 2x täglich auf die Hautunreinheiten auftragen (bei Bedarf auch häufiger).

Best.-Nr. 0176 – 15ml

Bitte beachten Sie, dass die Strandtasche nicht bei Amway erhältlich ist.

SO BLEIBT DIE HAUT AUCH IM SOMMER FRISCH

ARTISTRY Spa Kollektion

Die Entspannung beginnt in dem Moment, in dem man vom Duft der Pink Grapefruit eingehüllt wird. Empfehlen Sie Ihren Kunden die ARTISTRY Spa Kollektion. Diese „spa-inspirierten“ Produkte bieten das Gefühl in einer Wellness-Oase zu sein, jedoch in der vertrauten Umgebung des eigenen Zuhauses.

Das ARTISTRY Spa Kollektion Zart schäumendes Dusch- und Badegel spült den Stress weg – **Best.-Nr. 100776 – 200 ml**

Das ARTISTRY Spa Kollektion Zucker-kristall-Körperpeeling sorgt für samtweiche, glatte Haut – **Best.-Nr. 100777 – 375 ml**

Die ARTISTRY Spa Kollektion Feuchtigkeitsspendendes Körpercreme-Soufflé verwöhnt die Haut mit Feuchtigkeit – **Best.-Nr. 100778 – 200 ml**

** Die Sonderaktionen sind gültig bis zum 30. Juni 2008 bzw. solange der Vorrat reicht.

Beim Kauf der PETER ISLAND™ Sonnenschutzlotion LSF 30 bekommt man die **PETER ISLAND™ Après Lotion GRATIS dazu.***

PRODUKTVORTEILE

PETER ISLAND

Sonnenschutzlotion LSF 30

- Wasserfest, wirkt auch beim Schwimmen.
- Aufgrund von EU-Bestimmungen ist auf dem Etikett der PETER ISLAND Sonnenschutzlotion lediglich der UVA-Schutz vermerkt. Die Formel bietet jedoch Schutz vor UVA und UVB.

PETER ISLAND Après Lotion

- Verhindert das Schälen der Haut und versorgt sie mit Feuchtigkeit.
- PETER ISLAND Après Lotion wird mit weißem oder blauem Verschlussdeckel geliefert.



WERBEANGEBOT BEST.-NR. **106952**

Der Schlüssel zu erfolgreicher Werbung

Informieren Sie Ihre Kunden über diese großartigen Sonderaktionen und steigern Sie Ihren Umsatz, indem Sie die Produktvorteile betonen.



Beim gemeinsamen Kauf von BODY SERIES™ Deo- und Anti-transpirant Spray und BODY SERIES Erfrischendes Duschgel bekommt man **15 % Rabatt auf beide Produkte.***

PRODUKTVORTEILE

BODY SERIES Deo- und Antitranspirant Spray

- Schützt bis zu 24 Stunden vor Körpergeruch und bis zu 48 Stunden vor Transpiration.

BODY SERIES Erfrischendes Duschgel

- Lässt sich restlos abspülen und hinterlässt keine Seifenschicht auf der Haut oder in der Badewanne.



SONDERAKTION BEST.-NR.

106953

Im Folgenden einige Hinweise und Tipps, die Ihnen beim Gespräch mit dem Kunden helfen und einen Verkauf fördern sollen.

- **Sie müssen das Produkt und seine Eigenschaften genau kennen.** Bemühen Sie sich, vom Standpunkt des Kunden aus über alle Eigenschaften des Produkts und deren Bedeutung Bescheid zu wissen.
- **Verkaufen Sie nicht das Produkt, sondern den Nutzen.** Zeigen Sie, dass Sie mit Engagement und Leidenschaft verkaufen, wenn Sie eine Eigenschaft des Produkts erläutern.
- **Gehen Sie stets mit einer positiven Einstellung in das Gespräch mit dem Kunden.** Der Kunde wird Ihr Engagement und Ihre Anstrengungen zu schätzen wissen.

Die Kunden-Faltprospekte für Mai und Juni, in denen Sie alle oben genannten Informationen finden, sind seit dem 2. Mai 2008 erhältlich.

Best.-Nr. 231497 (10er-Pack)

Weitere Informationen finden Sie unter www.amway.de bzw. www.amway.at (www.amivo.at).

*Die Sonderaktionen sind seit 1. Mai 2008 bis einschließlich 30. Juni 2008 gültig bzw. solange der Vorrat reicht.

Wenn man die ARTISTRY™ Porenreinigende Maske und den ARTISTRY Stift gegen Hautunreinheiten gleichzeitig bestellt, **erhält man 20 % Rabatt auf beide Produkte.***

PRODUKTVORTEILE

ARTISTRY Porenreinigende Maske

- Trägt zur Hautölregulierung bei und reduziert fettigen Glanz auf der Haut.

ARTISTRY Stift gegen Hautunreinheiten

- Einzigartiges, nicht fettendes Gel, kühlt und beruhigt die Haut, ohne sie auszutrocknen.



SONDERAKTION BEST.-NR.

106951

25 % Rabatt auf italienische Spaghetti von Amway, italienische Nudelsauce Tomate & Basilikum von Amway und Amway da Carapelli „Extra Natives Olivenöl“.*



PRODUKTVORTEILE

Italienische Spaghetti

- Langsam getrocknet bei konstanter Temperatur.

Italienische Nudelsauce Tomate & Basilikum

- In wenigen Minuten servierbereit.

Amway da Carapelli Extra Natives Olivenöl

- Exklusiv für Amway hergestellt, in Zusammenarbeit mit Carapelli Ferenze, einem führenden italienischen Produzenten, der für seine hochwertigen, exklusiven Produkte bekannt ist.

WERBEANGEBOT BEST.-NR.

106950

So **perfektionieren** Ihre Kunden ihren Look mit ARTISTRY™ Lidschatten und Puderrouge und Sie **steigern zudem noch Ihren Umsatz**.

Die folgenden Tipps sollen Ihnen dabei helfen, Fragen Ihrer Kunden hinsichtlich Auswahl und Anwendung der ARTISTRY Lidschatten- und Rouge-Farbtöne zu beantworten.

Augenform

- Wenn die Augen eng beieinander stehen, sollte man den Lidschatten verstärkt in den äußeren Augenwinkeln auftragen.
- Wenn die Augen weit auseinander stehen, ist es am besten, den Lidschatten verstärkt in den inneren Augenwinkeln aufzutragen.
- Damit kleine Augen größer wirken, trägt man einen hellen Lidschattentönen auf das gesamte Lid auf. Anschließend zeichnet man die Kontur der äußeren Augenwinkel mit einem Augenkonturenstift nach und verwischt die Übergänge. Das verlängert das Auge optisch.

Präzises Auftragen des Rouge

Zum Auftragen des ARTISTRY Puderrouge verwendet man besser die flache Seite des Pinsels und nicht die Pinselspitze. Mit dieser Technik kann man den Farbauftrag besser kontrollieren und die Farbe präzise und Schicht für Schicht aufbauen. Damit das Rouge nicht fleckig oder ungleichmäßig wirkt, sollte man seine Haut zuerst mit ARTISTRY Losen Gesichtspuder mattieren.

HÄUFIG GESTELLTE FRAGEN

Was kann ich tun, damit mein ARTISTRY Lidschatten möglichst lange hält?

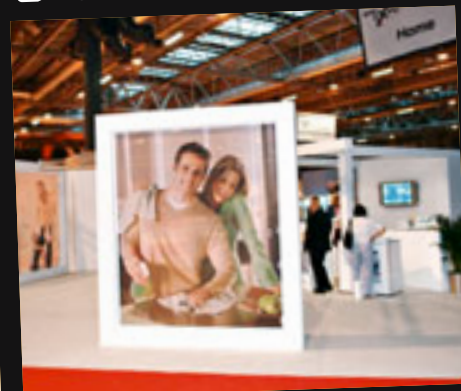
Bevor man den ARTISTRY Lidschatten aufträgt, sollte man seine Lider mit einem Tupfer ARTISTRY Korrektur-Abdeckstift oder ARTISTRY Losen Gesichtspuder grundieren. Auf diese Weise hält der Lidschatten länger, und der Farbtön kommt besser zur Geltung.

Was kann ich tun, um einen moderneren Look mit meinem ARTISTRY Puderrouge zu erzielen?

Ein zeitgemäßer Look wird erreicht, indem man Rouge unter dem Wangenknochen aufträgt. Durch das Nachzeichnen der Vertiefungen an den Backen wirken die Wangenknochen ausgeprägter.



Amway live erleben!



Größte Amway Produktshow Europas!

Erstmalig in der deutschsprachigen Region!



Das ultimative Amway Produkterlebnis!

Die großartigsten Experten speziell für Sie!

Amway EXPO Deutschland-Österreich-Schweiz!



Das Großereignis für alle Amway Geschäftspartner und Kunden!

Termin gleich notieren:
Samstag, 04. und Sonntag, 05.10.2008

Weitere Details im nächsten AMAGRAM™!

Amway
European Experience Center

E. FUNKHOUSER™ NEW YORK

Ab März 2008 bietet das AEEC einen neu konzipierten
E. FUNKHOUSER™ NEW YORK WORKSHOP an.

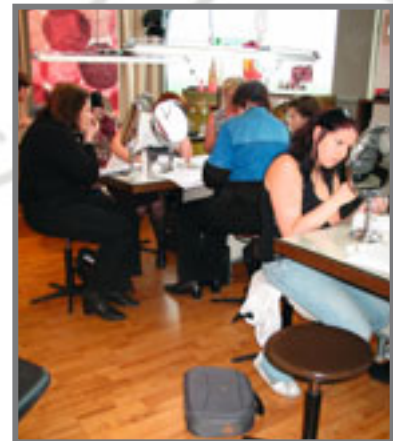
Viele grundlegende Kosmetiktipp sowie die neue Kollektion
werden an den Teilnehmer/innen live demonstriert.

Von dem vermittelten Produktwissen und dem Ablauf des
Workshops sind die Geschäftspartner sehr begeistert.

Die locker vorgebrachten und sehr gut verständlichen Erklä-
rungen stellen eine wertvolle Unterstützung für den weiteren
Ausbau unserer Beauty Produktlinie dar.

Wollen Sie Ihr kreatives Potenzial ausschöpfen?
Dann schreiben Sie uns: monika_pavlas@amway.com

PS: Für alle im AEEC stattfindenden Workshops
übernimmt Amway die Kosten.



“Da wir Kreativität und neue Modetrends lieben, ist E. FUNKHOUSER™ NEW YORK genial, um bei Kunden und Geschäftspartnern aktiv Neues anzuwenden. Die tollen Produktschulungen seitens Amway bringen uns immer auf den neuesten Stand.”

Mit erlaubter Höchstgeschwindigkeit zum Ziel!



Große PW Rallye Party 2008 am Samstag, 29.11.2008 im Design Center Linz

Phantastisches Dinner und großartiges Abendprogramm!

Ihre Eintrittskarte für die PW Rallye Party erhalten alle Geschäftspartner, die sich mit SUPER TURBO qualifiziert haben.

SUPER TURBO: mind. 300 PW persönlich im Monat oder mind. 5.000 PW persönlich im Geschäftsjahr 2007/2008

Detaillierte Qualifikationskriterien finden Sie auf www.amway.at (www.amivo.at).



BUSINESS RUN am 28. August 2008 in Wien

Neuer Standort Ernst Happel Stadion

Aufgrund der rasanten Entwicklung (über 14.000 Anmeldungen) findet der größte Firmenlauf Österreichs diesmal beim Ernst Happel Stadion statt – an dem Ort, wo 2001 die Erfolgsgeschichte Business Run begann.

Seien Sie dabei!

Der riesige Bereich vor dem Ernst Happel Stadion bietet nach dem Umbau einen idealen Start und Zielbereich. Besonders spektakulär wird der Durchlauf im Ernst Happel Stadion, wo die Stimmung eines Fußballspieles eingespielt wird.

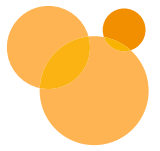
Freuen Sie sich mit uns auf ein tolles Rahmenprogramm!

Anmeldung: online auf www.businessrun.at
Tragen Sie bitte als Firmenname **AMWAY** ein.

Amway für **unicef** 



Amway spendet pro 3 teilnehmenden Amway Läufern 10 € an UNICEF. Jeder Amway Teilnehmer erhält ein hochwertiges Lauf-Shirt mit Amway Aufdruck.



Lass die **Hoffnung** wachsen!

**Gemeinsam bauen wir
eine Oase für kranke Kinder.**

Jetzt
mitmachen und
Stunden
spenden!



50 Amway™
YEARS

Nähe spüren. Verantwortung übernehmen. Gemeinsam das Leben erleben. Amway ist ein Unternehmen von Menschen für Menschen. Kein Wunder also, dass wir uns zum 50-jährigen Jubiläum etwas ganz Besonderes wünschen: Geborgenheit für kranke Kinder. Gemeinsam mit der McDonald's Kinderhilfe Stiftung wollen wir in einem Klinikum eine Ronald McDonald Oase schaffen, in der Familien Ruhe, Mut und Kraft finden. Und dafür benötigen wir Ihre Hilfe!

Lilly* ist eigentlich ein kleiner Wirbelwind mit einer frischen Zahnücke vorne links. Ihrem bezaubernden Lächeln kann niemand widerstehen. Nur bei ihrem etwas älteren Bruder kommt die 5-Jährige damit nicht weit. Eigentlich war alles in Ordnung. Bis Lilly plötzlich Kopfschmerzen bekam, die nicht mehr weggingen. Die Diagnose lautete Gehirntumor. Zur nächsten Spezialklinik waren es mehr als 200 Kilometer. Also wurde gemeinsam ein Koffer gepackt. Mit der Cinderella-Barbie, den roten Zopfspannen, allen Bibi-Blocksberg-CDs ... und mit den Sachen der Mutter. Denn sie konnte im Ronald McDonald Haus direkt neben der Klinik wohnen. Und so die ganze Zeit bei Lilly bleiben. Die Therapie hat unglaublich schnell angeschlagen. Lilly ist ihrem Schutzengel dankbar, den sie sich vorstellt wie die Fee aus „Peter Pan“. Und ihre Mutter ist besonders den Ärzten und der McDonald's Kinderhilfe Stiftung dankbar, denn Liebe und Nähe können eben doch Berge versetzen.

42.578 Mütter, Väter oder ganze Familien haben im Laufe der letzten 20 Jahre in den Ronald McDonald Häusern ein Zuhause auf Zeit gefunden – und das in 15 Einrichtungen, die über ganz Deutschland verteilt sind: von Kiel bis München und von Cottbus bis Aachen. Das Konzept der 15 Häuser ist identisch: Alle Einrichtungen liegen direkt neben wichtigen und großen Kinderkliniken. Die Betreuung der Eltern oder Familien wird von ehrenamtlichen Mitarbeitern unterstützt. Sie kümmern sich u. a. ums Kochen, übernehmen kleine Malerarbeiten oder organisieren auch mal ein Sommerfest. So bleibt viel Zeit für das kranke Kind. Und genügend Raum für die Eltern, um mit der Situation umzugehen.

Aber das ist noch lange nicht alles! Weil der Trend in Kliniken immer mehr in Richtung ambulante Behandlung geht, hat die McDonald's Kinderhilfe Stiftung „Ronald McDonald Oasen“ ins Leben gerufen. Küche, Ruhebereich, Wohnzimmer und eine Bibliothek: In einer Atmosphäre fast wie zu Hause können kleine Tagespatienten mit ihren Eltern und Geschwistern zur Ruhe kommen – und das zwischen den Behandlungen mitten in der Klinik.

*Name von der Redaktion geändert.

Als wir von diesem Projekt hörten, waren wir sofort begeistert. Und haben uns entschlossen, zu unserem 50-jährigen Jubiläum eine Ronald McDonald Oase in einem deutschen Klinikum mitaufzubauen. Hilfe für Kinder direkt vor Ort. Das hat bei Amway eine lange Tradition. Bereits die Firmengründer Jay Van Andel und Rich DeVos haben sich für Menschen in Not eingesetzt. Ihr Engagement wurde 2003 mit der „**One by One**“-Kampagne weitergeführt, die bis heute mehr als 52 Millionen US-Dollar für Kinder eingebracht hat. Gemeinsam haben hier die Amway Geschäftspartner, Mitarbeiter und Niederlassungen mehr als 5 Millionen Kindern weltweit geholfen. Mit unserer neuen Partnerschaft haben Sie und Ihre Geschäftspartner nun die Möglichkeit, sich tatkräftig für schwerkranke Kinder in Deutschland zu engagieren. Dazu benötigen Sie nur etwas Zeit! Genau das wünschen wir uns jetzt auch von Ihnen!

Spenden auch Sie ein bisschen Zeit!

Für jede Stunde, in der Sie sich in einem der 15 Ronald McDonald Häusern engagieren, gibt Amway **50 US-Dollar** an die McDonald's Kinderhilfe Stiftung. Die Gesamtsumme wird am Ende in den Bau einer Ronald McDonald Oase investiert.

Welche Hilfestellung wird wann in einem Ronald McDonald Haus in Ihrer Nähe gebraucht? Das und mehr erfahren Sie unter **www.amway.de**.

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung. Denn jede Stunde zählt!

Weitere Infos zur McDonald's Kinderhilfe Stiftung finden Sie unter **www.mcdonalds-kinderhilfe.org**.



ARTISTRY™



Das flüssige Make-up mit LSF 15 ist eines meiner Lieblingsprodukte. Es fühlt sich auf der Haut so seidig an, da es die Poren nicht verstopft und zusätzlich Feuchtigkeit und Schutz bietet. Mein Gesicht wirkt jünger, glatter und frischer. Tipp: Meine Kunden weise ich darauf hin, wie wichtig ein gutes Haut-Pflegesystem mit feuchtigkeitsspendender Wirkung als Grundlage für ein perfektes Make-up ist.

Um die natürliche Schönheit zu unterstreichen, sollte der gewählte Farbton des Make-ups von der Hautfarbe nicht abweichen. Bei der richtigen Auswahl verwende ich die Make-up Proben.



Regina Maier-Gerzer
Amway Geschäftspartnerin, Österreich



DEUTSCHLAND

Informationen zur Geschäftspartner Zufriedenheitsumfrage

→ WAS/WARUM?

Wir führen bei unseren Geschäftspartnern kontinuierlich eine Zufriedenheitsumfrage durch, um Rückmeldungen zu wichtigen Themen rund um das Amway Geschäft (z. B. Produktzufriedenheit, Verpackung, Call Center, Amway Publikationen, Bestellprozess, usw.) zu erhalten. Diese Erkenntnisse werden im Rahmen unserer Möglichkeiten in konkrete Maßnahmen umgesetzt, mit dem Ziel, die Amway Servicequalität für die Geschäftspartner konstant zu verbessern. Diese Umfrage wird weltweit durchgeführt.

→ METHODE/WIE?

Per Telefon.

→ ZEITPUNKT/FREQUENZ/DAUER?

Die Umfrage wird täglich durchgeführt und dauert ca. 20 Minuten.

→ WER WIRD BEFRAGT?

Jede Woche werden ca. 20 Geschäftspartner per Zufallsverfahren in ganz Deutschland ausgewählt.

→ WER FRAGT?

Das unabhängige Marktforschungsinstitut „Synovate“ führt im Namen von Amway die Umfrage durch. Damit ist absolute Neutralität gewährleistet und alle Antworten werden selbstverständlich streng vertraulich behandelt.



Amway Experience Center – Munich

Mit den Artikeln im AMAGRAM™ halten wir Sie über Neuerungen auf dem Laufenden.
Der heutige Beitrag soll Ihnen unser bisheriges Angebot in Erinnerung bringen.

Tag der Offenen Tür

Beim Tag der Offenen Tür steht Ihnen das gesamte Amway Experience Center – Munich zur eigenen Erkundung offen. Erleben Sie mit Ihren Geschäftspartnern, Interessenten und Kunden die einzigartige Produktvielfalt und nutzen Sie die Chance, die Amway Geschäftsmöglichkeit darzustellen. Tour Guides sind vor Ort und beantworten gerne Ihre Fragen.

Setzen Sie sich mit Ihren Gästen in der Cafeteria „Rich & Jay's Garage“ zu einem Kaffee zusammen oder schauen Sie im Shop vorbei, wo es mittlerweile auch Amway Produkt-Pakete in einer eigens dafür erstellten Umverpackung zu kaufen gibt.

Der Tag der Offenen Tür findet jeden Mittwoch zwischen 12:00 und 21:00 Uhr statt.

Übersichtstour

Nutzen Sie die Übersichtstour für neue Geschäftspartner oder Interessenten und lassen Sie sich von der Amway Geschäftsmöglichkeit und der Produktvielfalt begeistern. Im Rahmen dieser Tour erhalten Sie wissenswerte Informationen, haben aber auch Ihren Spaß an den Demonstrationen, Vorführungen und Tests.

Übrigens: Bei bereits im Jahr 2007 durchgeführten Touren konnten die Teilnehmer ihren persönlichen Punktwert nachhaltig zwischen 17 und 26 % steigern!

Das Amway Experience Center – Munich soll Ihnen beim Geschäftsauf- und ausbau helfen. Es wurde als ein weiteres Werkzeug zur Unterstützung des Amway Geschäfts gebaut. Nutzen Sie die vielfältigen Möglichkeiten – wir unterstützen Sie gerne bei der Organisation jeglicher Veranstaltungen. Dazu stehen Ihnen die gesamten Räumlichkeiten und Bereiche des Amway Experience Center – Munich zur Verfügung!

Das Team des
Amway Experience Center – Munich
freut sich auf Ihren Besuch!



Die Zahlungsmöglichkeiten bei Amway

Nachfolgend sehen Sie alle Zahlungsmöglichkeiten auf einen Blick:

- **Einzugsverfahren** – bei allen Bestellarten möglich

Alle Amway Geschäftspartner können mit der Antragstellung der Amway GmbH eine Einzugs-ermächtigung erteilen. Die Annahme dieser Einzugsermächtigung steht der Amway GmbH frei. Einzugsermächtigungen von Amway Geschäftspartnern mit c/o-Adressen werden von der Amway GmbH grundsätzlich nicht akzeptiert.

Bitte achten Sie bereits beim Tätigen Ihrer Bestellung darauf, dass Ihr zu belastendes Konto über ausreichende Deckung verfügt!

Wichtig! In Ausnahmefällen behält sich die Amway GmbH das Recht vor, auch bei Vorliegen einer gültigen Einzugsermächtigung auf Bareinzahlung zu bestehen.

- **Verrechnungsscheck** – nur bei Bestellungen per Post möglich!

Bitte fügen Sie Ihren Scheck unbedingt der Bestellung bei!

- **Verrechnung offener Gutschriften und Guthaben** – bei allen Bestellarten möglich

- **Kreditkartenzahlung** (Visa-Karte oder Eurocard/Mastercard) – bei allen Bestellarten möglich

Hinweis: Amway akzeptiert keine American Express, Maestro Card oder elektronische Kreditkarten.

- **Bareinzahlung** – nur bei Bestellungen per Post und Fax möglich

Bareinzahlungen können Sie bei allen Banken/Postfilialen und Kreditinstituten auf das Konto der Amway GmbH (Postbank München, Kontonummer 47090801, BLZ 700 100 80) tätigen.

Bitte fügen Sie unbedingt eine Kopie des Einzahlungsbeleges, versehen mit dem Bankstempel, der Bestellung bei.

Hinweis: Legen Sie schriftlichen Bestellungen kein Bargeld bei. Weder die Deutsche Post AG noch die Amway GmbH haften für einen eventuell verloren gegangenen „Geldbrief“.

- **Überweisung** – nur bei Bestellungen per Post oder Fax möglich

Bei Zahlungsart „Überweisung“ wird Ihre Bestellung **nach Geldeingang** auf dem Konto der Amway GmbH (Postbank München, Kontonummer 13625800, BLZ 700 100 80) bearbeitet (eine Kopie des bei der Bank eingereichten Überweisungsbeleges ist der Bestellung beizulegen). Wir bieten dazu ein Überweisungsformular an. Bitte tragen Sie unbedingt die Referenznummer aus dem Überweisungsformular in das dafür vorgesehene Feld auf dem Bestellschein ein! Wenn die Referenznummer eingetragen wurde, muss das Überweisungsformular der Bestellung nicht beiliegen. Bitte verwenden Sie dieses Formular ausschließlich für die Zahlung von Bestellungen, und nicht für eventuell zu begleichende Schulden (aus Rücklastschriften). Die Referenznummer darf nur einmal verwendet werden!

Als Amway Geschäftspartner Sie können bei Amway – je nach gewähltem Bestellweg – mit Einzug, Kreditkarte, Scheck, Guthaben, Überweisung und Bareinzahlung über Post und Banken bezahlen. Weiterhin ist noch bis 30. November 2008 die Warengutschrift eine Zahlungsmöglichkeit bei Amway. (siehe AMAGRAM™, Ausgabe März 2008)

Bitte beachten Sie die Verfahrensweise im Fall von nicht erfolgten bzw. vom Geldinstitut nicht ausgeführten Zahlungen (Auszug aus dem aktuellen Amway Geschäftspartnerhandbuch Stand Januar 2008).

Ungedekte Schecks und Einzüge, die von der bezogenen Bank nicht ausgeführt werden und an die Amway GmbH zurückkommen, sowie nicht ausgeführte Überweisungen werden dem Konto des betreffenden Amway Geschäftspartners belastet. Die hierfür von den Geldinstituten erhobene Bearbeitungsgebühr wird von Amway an den Amway Geschäftspartner weiterberechnet.

In vorgenannten Fällen erfolgt eine so genannte „Barsetzung“ für den betreffenden Amway Geschäftspartner, was im Einzelnen Folgendes bedeutet:

- a) Bei der ersten notwendigen Barsetzung erfolgt eine automatische Sperre von drei Monaten. Erfolgt innerhalb dieser Zeitspanne die Begleichung der Forderung, wird die Barsetzung automatisch nach 90 Tagen aufgehoben.
- b) Bei einer zweiten notwendigen Barsetzung erfolgt eine automatische Sperre von sechs Monaten.
- c) Ab der dritten notwendigen Barsetzung wird die Sperre nicht mehr aufgehoben.

Bei bestehender Barsetzung – wie a), b) und c) – werden ausschließlich nachstehend aufgeführte Zahlungsarten akzeptiert:

• **Kreditkarte**

• **Einzahlung von Bargeld**

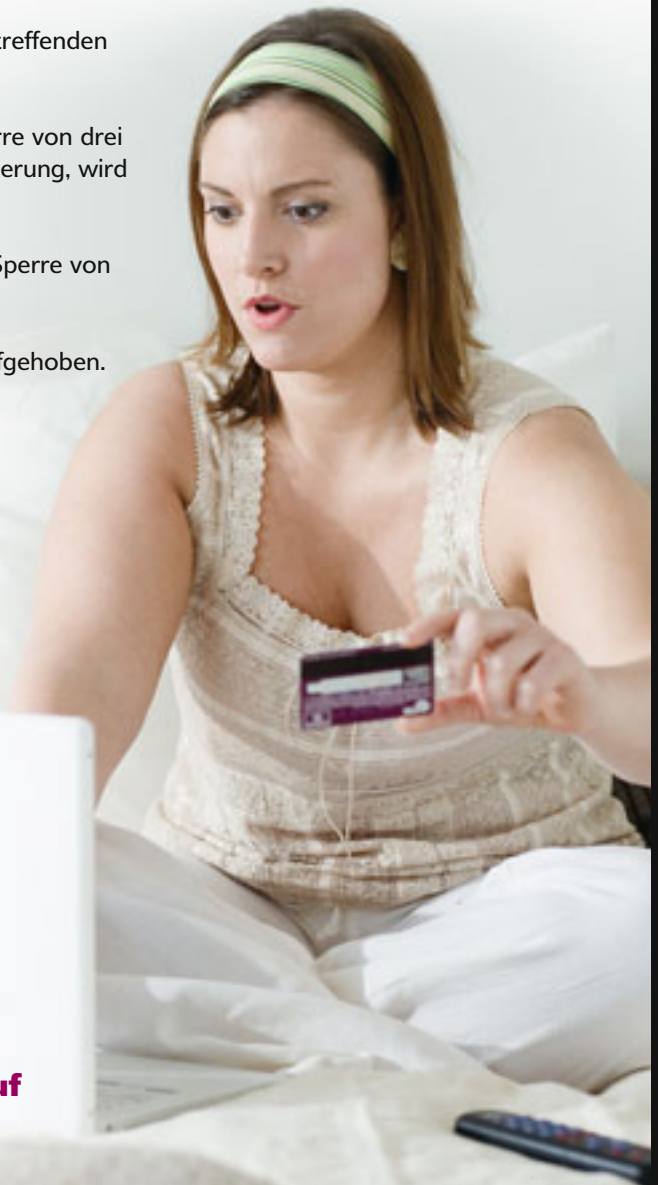
bei allen Postämtern, Banken und Kreditinstituten auf das Konto von Amway bei der

POSTBANK München
Kto.-Nr. 47090801
BLZ 700 100 80

• **Überweisung**

(Bearbeitung der schriftlichen Bestellung erfolgt erst nach dem Geldeingang auf dem Amway Konto)

Der betroffene Amway Geschäftspartner hat in jedem Fall unverzüglich für den Ausgleich des auf seinem Konto entstandenen Saldos bei Amway zu sorgen.



INFOSEITE FÜR NEUE GESCHÄFTSPARTNER UND IHRE SPONSOREN

START!

Erfolgsgeschichte

Helga Becht
Deutschland

Die Amway Geschäftsmöglichkeit wurde meinem Mann und mir von einer wunderbaren Frau – meinem jetzigen Platin Mechthild Gramann – vorgestellt.

Als wir die verschiedenen Amway Produkte kennen lernten, konnten wir uns vor allem für die NUTRILITE™ Nahrungsergänzungsmittel begeistern. Wir haben die Qualität der Produkte ausgiebig geprüft und sie sind heute ein wichtiger Bestandteil unseres Lebens geworden. Auch Verwandten und Freunden empfehlen wir mit bestem Gewissen diese hervorragenden Produkte. Schon nach kurzer Zeit bekamen wir Rückmeldungen, dass sich ihr Wohlbefinden positiv verändert hatte.

Diese positiven Erfahrungen waren für uns der Hauptgrund, über ein zweites

Einkommen nachzudenken. Da uns Amway vorher nicht bekannt war, ließen wir den Amway Geschäftspartnerantrag vorsorglich von einem Steuerberater sowie von einem Rechtsanwalt prüfen. Wir erhielten grünes Licht. Ich entschloss mich schließlich für diese Geschäftsmöglichkeit, die mich mit Begeisterung erfüllt.

An dieser Stelle möchte ich mich besonders bei meinem Sponsor und Platin Mechthild und Karl-Heinz Gramann sowie meinem Diamanten Rolf Bross für ihre Unterstützung bedanken. Ein großes Dankeschön gilt auch meinem Mann Herbert, der mir immer tatkräftig zur Seite steht.



Jedem Neueinsteiger empfehle ich, die Vielfalt der Amway Produkte kennen zu lernen und diese mit Begeisterung den Kunden vorzustellen. Denn: „Wer was will, sucht Wege, wer nichts will, sucht Gründe“.



MOTTO:

„Jeder ist seines Glückes Schmied.“

Amway wünscht Helga Becht weiterhin viel Erfolg für den Aufbau ihres Amway Geschäftes!

Amway Zufriedenheitsgarantie

Vergessen Sie nicht, bei Ihren Kundengesprächen die Amway Zufriedenheitsgarantie zu erwähnen. Das ist ein schlagkräftiges Verkaufsargument bei Ihren Kunden.

Amway garantiert die Qualität der Amway Produkte. Sollte Ihr Kunde mit einem Produkt nicht vollkommen zufrieden sein, kann er dieses im Rahmen der Amway Zufriedenheitsgarantie zurückgeben.

Detaillierte Informationen finden Sie in Ihrem Amway Geschäftspartnerhandbuch im Kapitel „Wie Sie Ihr Amway Geschäft aufbauen“.





Kennen wir schon Ihre E-Mail-Adresse?

E-Mails sind heutzutage ein wichtiger Bestandteil der Kommunikation im beruflichen und privaten Alltag vieler Menschen. Auch Amway nutzt E-Mails für viele Zwecke. Für die Nutzung von Amway Online ist es sogar eine Grundvoraussetzung, dass Sie eine E-Mail-Adresse haben.

Falls nicht ohnehin schon geschehen, teilen Sie uns bitte Ihre gültige E-Mail-Adresse mit bzw. überprüfen Sie diese auf Aktualität.

Auf Amway Online ist das ganz einfach:



Auf der ersten Seite nach der Anmeldung können Sie gleich im oberen Bereich überprüfen, ob die bei uns gespeicherte E-Mail-Adresse Ihre eigene und korrekt ist. Sollte sie das nicht sein, klicken Sie auf „klicken Sie hier“.

Sie gelangen auf die Seite, auf der Sie Ihre gespeicherten Kontaktdaten sehen können.

The screenshot shows the 'Meine Kontaktdaten' page. It has two main sections: 'Persönliche Daten' and 'Kontaktdaten'. Under 'Persönliche Daten', there are fields for 'Geschäftspartner-/Memberrummer:' with the value '6799454' and 'Name des z. Antragstellers:' with the value 'KAREN MUSTERMANN'. Under 'Kontaktdaten', there is a disclaimer: 'Die folgenden Informationen werden im Rahmen der Amway Datenschutzrichtlinien erhoben, verarbeitet und genutzt werden. Wenn Sie Ihre E-Mail Adresse oder Ihre Telefonnummer ändern wollen, klicken Sie bitte auf „Daten ändern“.' Below this are fields for 'E-Mail:' with the value 'karin@mustermann.de', 'Telefonnummer (Hauptnummer):' with the value '+49 123456 123456', 'Telefonnummer (weitere):' with the value '+49 089 123456', 'Mobiltelefonnummer:' with the value '+49 089 456789', and 'Fax:' with the value '+49 089 123457'. At the bottom of the contact data section is a button labeled 'Daten ändern'.

Zum Ändern klicken Sie auf „Daten ändern“.

Auf der darauf folgenden Seite können Sie Ihre Kontaktdaten ändern – neben der E-Mail-Adresse auch Ihre Telefon- und/oder Faxnummer/n.

Bitte stellen Sie sicher, dass Sie Ihre eigene E-Mail-Adresse angeben, da die E-Mails, die Sie von uns erhalten, vertrauliche Angaben enthalten, wie z. B. Informationen zu einem neuen Passwort, Bestellbestätigungen oder andere Informationen, die anderen Personen nicht zugänglich sein sollten.



Verfügen Sie über keine eigene E-Mail-Adresse, so nutzen Sie einfach kostenlose Internet-Dienstleister, wie z. B. www.gmx.de, www.web.de, www.yahoo.de. Diese Dienstleister ermöglichen Ihnen den Zugriff auf Ihre E-Mails, so dass Sie diese selbst in einem Internetcafé, an Ihrem Arbeitsplatz oder an irgendeinem anderen Computer, der Zugang zum Internet besitzt, abrufen können. Damit ermöglichen Sie uns, Ihnen die bestmögliche Unterstützung für Ihr Amway Geschäft zu geben.

Denken Sie daran: das Passwort für Ihre erste Anmeldung bei Amway Online ist Ihr aktuell gültiger Amway PIN-Code.

NEUHEITEN

**Produkteinführungen
in dieser Ausgabe**

NUTRILITE™ Sporttrinkflasche
Best.-Nr. 400855
demnächst

ARTISTRY™ Anhänger mit
Kordelhalskette
Best.-Nr. 105564
erhältlich vom 01.06. - 31.08.08
bzw. solange der Vorrat reicht

AMAGRAM™ Juli-August 2008

Deutschland: Das AMAGRAM Juli-August 2008 wird Ihren Bestellungen, die während des Zeitraums vom 23.06.2008 bis 03.07.2008 erfasst werden, beigelegt. Der Versand der restlichen Exemplare erfolgt ab dem 17.07.2008 per Post.
Österreich: Der Versand erfolgt für alle Geschäftspartner und Special Members ab dem 27.06.2008 per Post.

Kennen Sie schon alle Platin Kollektion DVDs von Amway?

**Wenn nicht, dann bestellen Sie noch heute
die fehlenden DVDs – eine sinnvolle Unterstützung
für Ihr Amway Geschäft!**

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



Ausführliche Informationen zu den Inhalten der DVDs finden Sie nach dem Einloggen auf www.amway.de unter der Rubrik "Neuigkeiten" und auf www.amivo.at unter "Neuigkeiten auf AMIVO".

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 ¹⁾	Einkaufspreis exkl. MwSt.	Einkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) ²⁾	Grundpreis EK-Preis (nur A) ²⁾	Euro	unverändl. Preismögl. inkl. MwSt. (nur D) ³⁾	Verkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) ³⁾	Grundpreis Verkaufspreis (nur A) ²⁾	erhältlich ab bzw. vor/bis
Sortimentsartikel, Produkte															
NUTRILITE™															
D+A	400855	NUTRILITE™ Sportrinkflasche	20	1 Stück	2,48	3,50	▶	7,00	8,33			10,85	10,92		Einführungsdatum wird online bekannt gegeben
ARTISTRY™ – Dekorative Kosmetik – Sondersets															
D+A	0548	ARTISTRY Basisset für Dekorative Kosmetik (Neuer Preis seit 1.5.08, da keine Nagellacke mehr enthalten sind.)	-	1 Set	118,63	167,33	●	150,60	179,21			241,95	243,97		seit 01.05.08
Drucksachen ARTISTRY™ LuXury															
D+A	106839	ARTISTRY™ Creme LuXury Broschüre	-	1 Pack m. 5	-	-		5,25	6,25			-	6,30		02.05.08
D+A	106549	ARTISTRY™ Creme LuXury Kunden-Faltprospekt	-	1 Pack m. 10	-	-		0,90	1,07			-	1,08		02.05.08
D+A	106709	ARTISTRY™ Creme LuXury Postkarten	-	1 Pack m. 10	-	-		0,80	0,95			-	0,96		02.05.08
Drucksachen, allgemein produktbezogen															
D+A	9874	Amway Aktuell Ausgabe 2/2008	-	1 Pack m. 5	-	-		3,80	4,52			-	4,56		02.05.08-31.08.08
D+A	9814	Amway Aktuell Ausgabe 2/2008 (preisreduziert)	-	1 Pack m. 10	-	-		7,25	8,63			-	8,70		02.05.08-31.08.08
Verlängerung des Amway Geschäftes															
D+A	9990	Verlängerung der Amway Geschäftspartnerschaft	-	1 Stück	-	-		34,00	40,46			-	40,80		01.01.-31.08.08
Partnerschaft mit dem UN-Kinderhilfswerk UNICEF															
D+A	104999	UNICEF Anstecknadel „Vicky“	-	1 Stück	-	-		2,16	2,57			-	2,59		
D+A	104170	UNICEF Anstecknadel „Billy“	-	1 Stück	-	-		2,16	2,57			-	2,59		
D+A	101568	Beitrag zum UN-Kinderhilfswerk UNICEF, 1 €	-	1 Stück	-	-		1,00	1,00			-	1,00		
D+A	101569	Beitrag zum UN-Kinderhilfswerk UNICEF, 5 €	-	1 Stück	-	-		5,00	5,00			-	5,00		
D+A	101570	Beitrag zum UN-Kinderhilfswerk UNICEF, 17 €	-	1 Stück	-	-		17,00	17,00			-	17,00		
Sonderartikel															
Drucksachen NUTRILITE™															
D+A	106714	Produkte für Aktive – Visitenkarten	-	1 Pack m. 10	-	-		0,80	0,95			-	0,96		solange Vorrat reicht
D+A	231527	NUTRILITE™ Einmal Täglich – Ronaldinho Postkarten	-	1 Pack m. 10	-	-		0,80	0,95			-	0,96		bis Ende Juli
ARTISTRY™ LuXury															
D+A	105564	ARTISTRY Creme LuXury Anhänger mit Kordelhalskette	-	7 Stück	20,73	29,23	●	29,23	34,78			35,07	46,95		01.06 - 31.08.08 bzw. solange Vorrat reicht
ARTISTRY™ TIME DEFIANCE™ – Sonderaktion															
D+A	104576	Beauty Case & ARTISTRY™ TIME DEFIANCE Hautpflege-System für normale bis trockene Haut (Pflegender Reinigungsschaum, Pflegender Toner, Schutzcreme für den Tag LSF 15, Wiederherstellende Nachtcreme)	-	1 Set	74,57	105,16	●	105,16	125,14			126,18	170,36		solange Vorrat reicht
D+A	104577	Beauty Case & ARTISTRY™ TIME DEFIANCE Hautpflege-System für normale bis fettige Haut (Pflegender Reinigungsschaum, Pflegender Toner, Schutzlotion für den Tag LSF 15, Wiederherstellende Nachtlotion)	-	1 Set	74,57	105,16	●	105,16	125,14			126,18	170,36		solange Vorrat reicht
ARTISTRY™ – Hautpflege/Spezialhautpflege – Sonderaktionen															
D+A	231726	Set, bei dem 1 Produkt kostenlos ist. Das Set besteht aus: 1 ARTISTRY™ Schützenden Feuchtigkeitscreme mit LSF 15 – Feuchtigkeitspendend und 1 Wohltuenden Reinigungscreme – Feuchtigkeitspendend. Die Wohltuende Reinigungscreme gibt es kostenlos.	-	1 Set	9,83	13,86	●	13,86	16,49			16,63	22,45		ab 01.05. - 30.06.08 bzw. solange Vorrat reicht

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+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. Preisangabenverordnung 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 ³⁾ Grundpreis = lt. Preisauszeichnungssatz 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 ^{#)} In diesen Preisen enthalten ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 19 % bzw. 7 % bei Nahrungsergänzungsmitteln, Nahrungsmitteln und Tiernahrung.

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

A ³⁾ In den Preisen ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 20% bzw. 10% enthalten

Land	Best.-Nr.	Bezeichnung	AMAGRAM Seite	Inhalt Gewicht	PW	GV	GV/EK-Verhältnis ¹⁾	Einkaufspreis exkl. MwSt.	Grundpreis EK-Preis (nur D) ²⁾	Einkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) ³⁾	Grundpreis EK-Preis (nur A) ²⁾	Basis-% (nur A)	unverändl. Preisempf. inkl. MwSt. (nur D) ³⁾	Verkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) ³⁾	Grundpreis Verkaufspreis (nur A) ²⁾	erhältlich ab bzw. vor/bis
Sonderartikel																
ARTISTRY™ – Hautpflege/Spezialhautpflege – Sonderaktionen																
D+A	231727	Set, bei dem 1 Produkt kostenlos ist. Das Set besteht aus: 1 ARTISTRY™ Ausgleichenden Feuchtigkeitslotion mit LSF 15 – Hautklärend und 1 Regulierendem Reinigungsgel – Hautklärend. Das Regulierende Reinigungsgel gibt es kostenlos.	26/27	1 Set	9,83	13,86	●	13,86	16,49	16,63		35%	22,25	22,45		ab 01.05. - 30.06.08 bzw. solange Vorrat reicht
D+A	106951	FERIENZEIT Sonderaktion: 20 % Preisreduzierung beim gleichzeitigen Kauf einer ARTISTRY™ Porenreinigenden Maske und eines Stifts gegen Hautunreinheiten. PW/GV um 20 % reduziert. (Bitte die angegebene Sonderaktions-Best.-Nr. verwenden.)	-	1 Set	14,05	19,82	●	19,82	23,59	23,78		35%	31,85	32,11		ab 01.05. - 30.06.08 bzw. solange Vorrat reicht
ARTISTRY™. Dekorative Kosmetik – Sonderaktion																
D+A	Grp. 1	Lidschatten	-	1 g	4,16	5,87	●	5,87	6,99	7,04		35%	9,45	9,50		seit 01.04.08 bis auf weiteres
D+A	Grp. 2	Puderrouge	-	3 g	5,29	7,46	●	7,46	8,88	8,95		35%	12,00	12,08		seit 01.04.08 bis auf weiteres
D+A	218856	Sonderaktion Greiner Lippenstift Beim Kauf eines Sets, bestehend aus den 16 verschiedenen Farbönen des ARTISTRY Greinen 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
Sonderaktion Transparent Lippenstift																
D+A	218992	Beim Kauf eines Sets, bestehend aus den 6 verschiedenen Farbönen 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
ARTISTRY™ Accessoires Sonderaktion																
D+A	104173	ARTISTRY™ Lidschatten-/Rouge-Box für 4 Einsätze	-	1 Stück	4,35	6,13	▶	12,26	14,59	14,71		35%	19,70	19,86		seit 01.04.08 bis auf weiteres
ARTISTRY™ Frühjahrs-/Herbstkollektionen																
D+A	104669	ARTISTRY™ Indulge Lidschattenpalette	-	1 Box	12,22	17,24	●	17,24	20,52	20,68		35%	27,70	27,92		bis 31.08.2008 bzw. solange Vorrat reicht
D+A	104670	ARTISTRY™ Discreet Lidschattenpalette	-	1 Box	12,22	17,24	●	17,24	20,52	20,68		35%	27,70	27,92		
D+A	Grp. 3	ARTISTRY™ Lippen-Glanz	-	4 g	6,45	9,09	●	9,09	10,82	10,90		35%	14,60	14,72		
D+A	Grp. 4	Frühjahrskollektion 2007 – LUSTRE -Sonderaktion ARTISTRY™ LUSTRE Velseitiger Sonnentint-Puder	-	10 g	13,21	18,63	●	13,97	16,62	16,76		35%	22,45	22,63		solange Vorrat reicht
D+A	Grp. 5	ARTISTRY™ LUSTRE Lippengloss-Stift	-	1,95 g	7,17	10,11	●	7,58	9,02	9,10		35%	12,20	12,28		solange Vorrat reicht
D+A	104087	ARTISTRY™ Kabuki Pinsel	-	1 Stück	4,72	6,66	▶	9,99	11,89	11,99		35%	16,05	16,19		solange Vorrat reicht
Drucksachen – ARTISTRY™																
D+A	218833	ARTISTRY™ Testkarte LUSTRE	-	1 Stück	-,-	-,-		1,80	2,14	2,16		-	-,-	2,16		solange Vorrat reicht
Kosmetik Dekorativ – E. FUNKHOUSER™ NEW YORK C007																
D+A	Grp. 6	Lippenkonturenstift & -gloss	-	0,25 g + 8,3 g	12,00	16,92	●	16,92	20,13	20,31		35%	27,20	27,41		
D+A	Grp. 7	Lippenstift	-	2 g	6,22	8,77	●	8,77	10,44	10,53		35%	14,10	14,21		bis 31.10.08 bzw. solange Vorrat reicht
D+A	Grp. 8	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		

Grp. 1 Lidschatten
103841 Sand Castle
103842 Starry Night
103844 Moonstone
103846 Rain Forest
103847 Glacier
103849 Burnished
103850 Bone
103858 Steel
103858 Back Tie
103859 Copper Beach
103860 Golden Lynx
103863 Royalty
103864 Tulie
103870 Rich
103872 Marquise
103877 Unspilled

Grp. 2 Puderrouge
103884 Rosewood
103888 Sunkissed
103891 Red Earth
103893 Aqual
103895 Nütnag
104562 Penny
Grp. 3 ARTISTRY™ Lippen-Glanz
104671 Unfilled
104672 Signature
104673 Gifted
Grp. 4 ARTISTRY™ LUSTRE
104109 Rose Lustre

Grp. 5 ARTISTRY™ LUSTRE Lippengloss-Stift
Destiny
104111 Fate
104113 Fate
104112 Wish
Grp. 6 Lippenkonturenstift & -gloss
104824 High Velocity
104825 Aero Dynamic
Grp. 7 Lippenstift
104834 Desdemona
104833 Santini
Grp. 8 Lippengloss
104838 Aqualyne
104839 Glissade

Grp. 2 Puderrouge
103884 Rosewood
103888 Sunkissed
103891 Red Earth
103893 Aqual
103895 Nütnag
104562 Penny
Grp. 3 ARTISTRY™ Lippen-Glanz
104671 Unfilled
104672 Signature
104673 Gifted
Grp. 4 ARTISTRY™ LUSTRE
104109 Rose Lustre

Grp. 5 ARTISTRY™ LUSTRE Lippengloss-Stift
Destiny
104111 Fate
104113 Fate
104112 Wish
Grp. 6 Lippenkonturenstift & -gloss
104824 High Velocity
104825 Aero Dynamic
Grp. 7 Lippenstift
104834 Desdemona
104833 Santini
Grp. 8 Lippengloss
104838 Aqualyne
104839 Glissade

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

D+A ¹⁾ ● = volles GV (größer oder gleich EK-Preis exkl. MwSt.; Best.-Nr. im Katalog in Schwarz); ²⁾ ▶ = Teil-GV (Teil des EK-Preises exkl. MwSt.; Best.-Nr. im Katalog in Blau); kein Eintrag = kein GV

D ³⁾ Grundpreis = lt. Preisangabeordnung 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. Preisangabeordnung 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 #) In diesen Preisen enthalten ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 19 % bzw. 7 % bei Nahrungsergänzungsmitteln, Nahrungsmitteln und Tiernahrung.

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

A ³⁾ In den Preisen ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 20 % bzw. 10% enthalten





ERGÄNZUNGEN ZU DEN BESTELLINFORMATIONEN DER GESCHÄFTSPARTNERPREISLISTE

Land	Best.-Nr.	Bezeichnung	AMAGRAM Seite	Inhalt Gewicht	PW	GV	GV/EK-Verhältnis ¹⁾	Einkaufspreis exkl. MwSt.	Grundpreis EK-Preis (nur D) ²⁾	Einkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) ³⁾	Grundpreis EK-Preis (nur A) ²⁾	Basis-% (nur A)	unveränd. Preisempf. inkl. MwSt. (nur D) ³⁾	Verkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) ³⁾	Grundpreis Verkaufspreis (nur A) ²⁾	erhältlich ab bzw. vor/bis
Sonderartikel																
Kosmetik Dekorativ – E. FUNKHOUSER™ NEW YORK C007																
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. 9	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 Eritrea/ Asmara	-	2 g	12,00	16,92	●	16,92	20,13	20,31		35%	27,20	27,41		bis 31.10.08 bzw. solange Vorrat reicht
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		
D+A	219510	Sonderaktion E. FUNKHOUSER™ NEW YORK 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
Drucksachen E. FUNKHOUSER™ NEW YORK																
D+A	106388	E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Kollektionskarte 007	-	1 Pack m. 5	-,-	-,-		2,75	3,27	3,30		-	-,-	3,30		ab 2. Mai bis 30.04.09 bzw. solange Vorrat reicht
Sonderaktionen Mai und Juni 2008																
D+A	106952	PETER ISLAND Sonnenschutzlotion LSF 30 und 1 gratis PETER ISLAND Après-Lotion	26/27	1 Set	12,29	17,33	●	17,33	20,62	20,80		30%	26,80	27,04		vom 01.05. bis 30.06.2008
D+A	106953	BODY SERIES™ Deo- und Antitranspirant Spray und BODY SERIES Erfrischendes Duschgel (400 ml) (- 15 %)	27	1 Set	7,01	9,89	●	9,89	11,77	11,87		30%	15,30	15,43		vom 01.05. bis 30.06.2008
D+A	100186	eSpring Ersatzfilter Sonderaktion (10 % Preis-/GV-/PW-/Reduzierung)	25	1 Stück	86,27	121,67	●	121,67	144,79	146,00		30%	188,20	189,80		vom 01.06. bis 30.06.2008 bzw. solange Vorrat reicht
Nahrungsmittel Sonderaktion																
D+A	106950	Italienische Aktion – Spaghetti, Nudelsauce mit Tomate und Basilikum und Extra Natives Olivenöl, 25% Rabatt bei gleichem PW/GV	27	1 Set	26,40	37,23	●	27,92	29,87	30,71		20%	35,85	36,85		vom 01.05. bis 30.06.2008 bzw. solange Vorrat reicht
Herrenpflege																
D+A	217348	TOLSON™ 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
Drucksachen, allgemein produktbezogen																
D+A	231497	Mai-Juni Promotion Kunden-Faltprospekt	-	1 Pack m. 10	-,-	-,-		0,90	1,07	1,08		-	-,-	1,08		ab 02.05.08 bis 30.06.08
DVD – Sonderaktion																
D+A	217034	Platin Kollektion DVD	40	1 Stück	-,-	-,-		4,00	4,76	4,80		-	-,-	4,80		solange Vorrat reicht
D+A	217852	Platin Kollektion DVD II	40	1 Stück	-,-	-,-		4,00	4,76	4,80		-	-,-	4,80		solange Vorrat reicht
D+A	217845	Platin Kollektion DVD III	40	1 Stück	-,-	-,-		4,00	4,76	4,80		-	-,-	4,80		solange Vorrat reicht
D+A	218288	Platin Kollektion DVD IV	40	1 Stück	-,-	-,-		4,00	4,76	4,80		-	-,-	4,80		solange Vorrat reicht
D+A	218602	Platin Kollektion DVD V	40	1 Stück	-,-	-,-		4,00	4,76	4,80		-	-,-	4,80		solange Vorrat reicht
D+A	218854	Platin Kollektion DVD VI	40	1 Stück	-,-	-,-		4,00	4,76	4,80		-	-,-	4,80		solange Vorrat reicht
D+A	218855	Platin Kollektion DVD VII	40	1 Stück	-,-	-,-		4,00	4,76	4,80		-	-,-	4,80		solange Vorrat reicht
Werbeartikel																
D+A	216899	Werbeunterstützende Postkarten	-	1 Pack m. 20	-,-	-,-		2,50	2,98	3,00		-	-,-	3,00		solange Vorrat reicht
D+A	105119	Magazin „Unternehmer – arbeiten von zuhause“	-	1 Stück	-,-	-,-		3,50	4,17	4,20		-	-,-	4,20		solange Vorrat reicht
D+A	105120	Magazin „Unternehmer – arbeiten von zuhause“	-	1 Pack m. 5	-,-	-,-		16,50	19,64	19,80		-	-,-	19,80		solange Vorrat reicht
D	217853	Firmenlauf-T-Shirt, Größe M	-	1 Stück	-,-	-,-		11,90	14,16	-,-		-	-,-	-,-		solange Vorrat reicht
D	217854	Firmenlauf-T-Shirt, Größe L	-	1 Stück	-,-	-,-		11,90	14,16	-,-		-	-,-	-,-		solange Vorrat reicht

Grp. 9 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 gutedeschrieben werden können. An uns eingesendete, verleierte Drucksachen, Videos oder Tonträger werden nicht an den Absender 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. Preiskangabeverordnung der Preis inkl. MwSt. auf der Basis einer Mengeneinheit (1 kg/1 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. Preisangabeverordnung der Preis inkl. MwSt. auf der Basis einer Mengeneinheit (1 kg/1 bzw. 100 g/100 ml) bzw. bei Waschmitteln auf der Basis einer Solanwendung (mittelhartes Wasser, normale bzw. bei Fein-/Spezialwaschmitteln leichte Verschmutzung)
D #) In diesen Preisen enthalten ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 19 % bzw. 7 % bei Nahrungsergänzungsmitteln, Nahrungsmitteln und Tiernahrung.
A #) In diesen Preisen enthalten ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 20 % bzw. 10 % bei Nahrungsergänzungsmitteln, Nahrungsmitteln und Tiernahrung.
A 3) In den Preisen ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 20% bzw. 10% enthalten



E. FUNKHOUSER™
NEW YORK

E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Kollektion 007

Wie zeigt man den Kunden, wie man die aktuellen Produkte von E. FUNKHOUSER NEW YORK richtig und effektiv anwenden kann? Wie sind die eigenen Präsentationsfähigkeiten noch zu verbessern?

Auf **www.amway.de** bzw. **www.amway.at** (**www.amivo.at**) sind einige hilfreiche Videos zu den Anwendungsmöglichkeiten der neuen E. FUNKHOUSER NEW YORK Kollektion 007 zu finden.

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
<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

WHU0140D