

Amagram

Produkt- und Geschäftsinformation für den
selbständigen Amway Geschäftspartner

Februar 08

Neue Diamanten in Deutschland
Eva-Gabriela und
Roland Hornbogen

Amway

Hautpflege ist so individuell wie der Mensch

ARTISTRY™ HAUTPFLEGESYSTEME –
BAUSTEINE FÜR EINE SCHÖNE HAUT



ARTISTRY™

Die Haut ist so einzigartig wie jeder von uns und niemand versteht dies besser als unsere Spezialisten, die an der Entwicklung der ARTISTRY Produkte arbeiten.

Die ARTISTRY Hautpflegesysteme für jeden Tag bieten individuelle Produkte für jeden Hauttyp. Sie enthalten je einen Reiniger, einen Toner und eine Feuchtigkeitspflege – diese sind klinisch getestet und arbeiten Hand in Hand in drei Schritten für eine schönere Haut.

FEBRUAR 2008

Hautpflegesysteme:

Diese enthalten:

Feuchtigkeitspendendes Hautpflegesystem (Best.-Nr. 5017)	Best.-Nr. 5011, 5012, 5013
Hautklärendes Hautpflegesystem (Best.-Nr. 5018)	Best.-Nr. 5014, 5015, 5016
Hautpflegesystem für empfindliche Haut (Best.-Nr. 5110)	Best.-Nr. 5107, 5108, 5109

Bitte beachten Sie, dass diese Hautpflegesysteme **vorgepackt in Boxen** nur noch für begrenzte Zeit erhältlich sind. Es können jedoch weiterhin Sets mit den einzelnen Komponenten (Reiniger, Toner und Feuchtigkeitspflege) der Hautpflegesysteme zum selben reduzierten Preis und mit den gleichen Bestellnummern geordert werden – die einzelnen Produkte sind jedoch lose und nicht in einer Box vorgepackt.

Inhalt

Neuigkeiten

- 3 Editorial
- 9-12 Lokale Qualifikationen
Diamant, Perle, Platin, Gold, Silber,
18 %, 15 %, 12 %, Top Starter
- 13-15 Founders Qualifikationen Europa
Kronenbotschafter, Dreifach Diamant,
Doppel Diamant, Exekutiv Diamant,
Diamant
- 16 Diamanttag von Eva-Gabriela und Roland
Hornbogen und Semsettin Birkandan
- 17 Smaragdesson von Kathrin und
Rüdiger Horn
- 37-39 Bestellinfos

Unternehmensinfo

- 4 Einmalzahlungen – Provisionen,
die Wachstum anerkennen
- 5 50 Jahre Amway: eine goldene
Gelegenheit
- 6 Unterstützung beim Aufbau Ihres
Amway Geschäftes mit dem aktualisierten
Informations- und Geschäftspartnerset
- 7 UNICEF: Verschenken Sie Liebe zum
Valentinstag
- 8 VIP-Karten für das Fussball UEFA Cup
Finale: Bauen Sie Ihr Amway Geschäft
weiter auf; SIP 2007/08: LTS in Sardinien
- 28 Amway und das Theater Akzent
unterstützen UNICEF (A)
- 29 Amway Experience Center – Munich:
ein Rückblick auf das Eröffnungsjahr
- 30 PW-Rallye 07/08 (A)
- 31 Das Amway Telefonsystem (A)
- 32 Amway Online – die neue Online
Möglichkeit von Amway (D)
- 33 START! – Infoseite für neue Geschäfts-
partner und Sponsoren; AEEC in Wien
- 36 Neuheiten und andere Informationen

Produktinfo

- 2 ARTISTRY™ Hautpflegesysteme
- 7 Neue und aktualisierte Produkt-
Handbücher „Wellness“, „Schönheit“
und „Rund ums Haus“
- 17 iCook™ Messer
- 18 Demnächst: ARTISTRY Frühjahrskollektion
„Rare Beauty“
- 19 NEU: ARTISTRY Testkarte für Lippenstift
- 20 Demnächst: ARTISTRY Individuelle
Lidschatten- und Rougefarbtöne
- 21 TOLSOM™ Hautpflege für den Mann
- 22-23 Demnächst: NUTRILITE™ Produkte für
Aktive; NUTRILITE 1™
- 24-25 „Lifestyle Balanced Solutions“ Programm:
Schritt für Schritt Ratgeber
- 26 NEU: Mein Amway Lieblingsprodukt:
E. FUNKHOUSER™ NEW YORK
- 27 Amway und die Umwelt
- 34-35 „Unternehmer – arbeiten von zuhause“
- 36 L.O.C. Plus™ Küchenreiniger –
4 Liter nur noch kurze Zeit erhältlich
- 40 SATINIQUE™

Ausgewogene Geschäfte



Es ist kein Geheimnis, dass erfolgreiche Unternehmen auf treue Kunden zählen können.

Das ist auch der Grund, warum wir Ihnen raten, sich zuerst auf den Verkauf und den Kundendienst zu konzentrieren – und erst dann auf das Anwerben neuer Geschäftspartner. Verkaufen lernen ist ein wichtiger Schritt. Wenn Sie ein ausgewogenes Geschäft aufbauen, schaffen Sie sich damit die starke Basis, die Ihr Geschäft viele Jahre wachsen lässt und gesund erhält.

Genau genommen sind treue Kunden unsere besten potenziellen Geschäftspartner. Sie kennen unsere Produkte und glauben an sie. Sie wissen, wer wir sind, und wofür wir stehen.

Außerdem suchen die Menschen immer nach Produkten, denen sie vertrauen können, auch dann, wenn sie nicht unbedingt nach einer Geschäftsmöglichkeit suchen. Sie suchen aktiv nach Produkten, die ihr Leben verändern können – egal, ob es Produkte für ihre Gesundheit und Schönheit oder Produkte für Haus und Heim sind.

Sie sollten also nicht davon ausgehen, dass jemand, der sich nicht für die Geschäftsmöglichkeit interessiert, auch kein Interesse an unseren Produkten hat.

Nehmen Sie sich die Zeit, und helfen Sie Ihrem potenziellen Geschäftspartner dabei, zuerst ein Produkt zu kaufen. Denn es könnte sein, dass er zwar noch nicht bereit ist, mit Ihnen über seine Zukunft zu sprechen, aber Ihr Kunde werden will.

Bringen Sie ihn dazu, unseren Produkten zu vertrauen. Dann wird er mit der Zeit auch Ihnen vertrauen.

Und Ihnen vielleicht folgen, wenn Sie Ihr ausgewogenes Geschäft aufbauen.

Steve Van Andel
Chairman

Doug DeVos
President





Einmalzahlungen, Provisionen, die Wachstum anerkennen

Entdecken Sie die Möglichkeiten – was würde eine zusätzliche Einmalzahlung für Sie, für Ihre Familie und für Ihr Amway Geschäft bedeuten? Welche Veränderung könnte dies für Ihr Leben und Ihr Amway Geschäft bedeuten?

Q12 Platin Jahresprovision

10.000 €

Qualifizieren Sie sich im Geschäftsjahr 2007/08 als Q12 Platin Geschäftspartner mit dem erforderlichen Volumen, erhalten Sie eine Anerkennung von 10.000 EUR.

Provision für neue europäische* Smaragde

13.000 € in 2 Stufen

Als neuer europäischer* Smaragd im Geschäftsjahr 2007/08 erhalten Sie eine Provision von 6.000 EUR. Wenn Sie sich im darauf folgenden Geschäftsjahr als europäischer* Smaragd requalifizieren, erhalten Sie eine zusätzliche Provision von 7.000 EUR. Auf diese Weise erhalten Sie insgesamt 13.000 EUR in zwei Jahren.

Provision für neue europäische* Diamanten

26.000 € in 2 Stufen

Als neuer europäischer* Diamant im Geschäftsjahr 2007/08 erhalten Sie eine Provision von 12.000 EUR. Wenn Sie sich im darauf folgenden Geschäftsjahr als europäischer* Diamant requalifizieren, erhalten Sie eine zusätzliche Provision von 14.000 EUR. Auf diese Weise erhalten Sie insgesamt 26.000 EUR in zwei Jahren.

Provision für neue europäische* Exekutiv Diamanten

30.000 € in 2 Stufen

Als neuer europäischer* Exekutiv Diamant im Geschäftsjahr 2007/08 erhalten Sie eine Provision von 14.000 EUR. Wenn Sie sich im darauf folgenden Geschäftsjahr als europäischer* Exekutiv Diamant requalifizieren, erhalten Sie eine zusätzliche Provision von 16.000 EUR. Auf diese Weise erhalten Sie insgesamt 30.000 EUR in zwei Jahren.

... haben wir Sie zum Nachdenken gebracht?

* Weitere Informationen zu diesem Programm, zu den Qualifikationsbedingungen und finanziellen Anerkennungen, erhalten Sie durch Ihren Platin, auf der Amway Website www.amway.de bzw. www.amway.at oder bei Ihrer Amway Niederlassung.



Anerkennungen für den
selbständigen Amway
Geschäftspartner 2007/08



Eine goldene Gelegenheit

Im Mai 2009 feiern wir 50 Jahre weltweiten Erfolges und Innovationen. Amway möchte qualifizierte Exekutiv Diamanten und höher qualifizierte Geschäftspartner zur ersten weltweiten Exekutiv Diamant Geschäftspartner Konferenz nach Grand Rapids und Ada (Michigan) einladen.

Unmittelbar nach dieser Konferenz werden Diamanten und höher qualifizierte Geschäftspartner in Las Vegas eintreffen, um mit uns die goldene Jubiläumsfeier im gebührenden Stil fortzusetzen.

Auf dieser Konferenz haben die Teilnehmer nicht nur Gelegenheit, sich über die neuesten Entwicklungen im Unternehmen, die Kampagne One by One und unsere Wachstumsstrategien zu informieren, sie werden zudem noch eine exklusive Veranstaltung mit weltbekannten Entertainern und Gastrednern genießen können.

Eine große Gala zu unserem goldenen Jubiläum – ein einzigartiges Ereignis in Amways Geschichte.

Qualifikationszeitraum:

1. September 2007 bis 31. August 2008

Exekutiv Diamant Geschäftspartner Konferenz zum 50. Geburtstag

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

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

Diamant Geschäftspartner Konferenz zum 50. Geburtstag

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 (außer Russland)

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



50 Jahre, zwei Städte...
...und viel zu feiern!

Wir unterstützen Sie beim Aufbau Ihres Amway Geschäftes



Ab März erhältlich: das aktualisierte Informations- und Geschäftspartnerset

Ab März 2008 wird es überarbeitete Versionen folgender Broschüren und Unterstützungsmaterialien im Informations- und Geschäftspartnerset geben:

Informationsset:

- ◆ Amway Geschäftsbedingungen* – wurden auf den neuesten Stand gebracht.
- ◆ Amway stellt sich vor – im neuen Design!
Best.-Nr. 204183 (5er-Pack)
- ◆ TOP-Pakete Flyer* – die Preise und die Produktangebote wurden aktualisiert.

Geschäftspartnerset:

- ◆ Broschüre „Unterstützung Ihres Amway Geschäftes“
ein übersichtlicher Leitfaden zu dem von Amway herausgegebenen Druck- und Werbematerial, das Ihnen beim Aufbau Ihres Geschäftes hilft.
Separat im 5er-Pack erhältlich
Best.-Nr. 104694
- ◆ Kundenquittungsblock ohne MwSt.
mit neuer Titelseite und wichtigen Kontaktdaten
Best.-Nr. 100574 (nur für Deutschland)

Das neue Informations- und Geschäftspartnerset im Frühling – erhältlich ab dem 1. März 2008!

Die Preise für das INFORMATIONSET und die im Geschäftspartnerset enthaltene und separat bestellbare GESCHÄFTS-LITERATUR finden Sie in der aktuellen Preisliste oder auf www.amway.de bzw. www.amway.at (www.amivo.at)

* stehen ab dem 01.03.2008 zum Download über www.amway.de bzw. www.amivo.at zur Verfügung

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



Verschenken Sie Liebe zum Valentinstag

Verschenken Sie dieses Jahr ein bisschen Liebe an ein Kind in Not.

Vicky ist ein liebes kleines Mädchen, eine der drei Anstecknadeln, die es zum Sammeln gibt und die ein Symbol für glückliche und unschuldige Kinder sind. Indem Sie eine Vicky Anstecknadel erwerben, zeigen Sie der Welt Ihre Anteilnahme und Ihr Verantwortungsbewusstsein. Das durch den Verkauf der Anstecknadeln zusammengetragene Geld kommt den UNICEF Gesundheits- und Bildungsprojekten auf der ganzen Welt zu Gute, um Kindern ein besseres Leben zu ermöglichen.

Erhältlich solange der Vorrat reicht.

Bewegen Sie etwas. Vielen Dank für Ihre Unterstützung!



Best.-Nr. 104999

EIN „MUSS“ FÜR JEDEN: DIE NEUEN UND AKTUALISIERTEN PRODUKT-HANDBÜCHER

„Wellness“, „Schönheit“ und „Rund ums Haus“ erscheinen demnächst!

Die Handbücher für „Wellness“, „Schönheit“ und „Rund ums Haus“ enthalten nicht nur Angaben über die vielen Vorteile des umfangreichen Amway Produktangebotes, sondern auch eine Fülle an Informationen über unsere Marken, Produkte, ihre Geschichte, Technik, wissenschaftliche Forschung, Produktentwicklung etc. sowie zusätzliche Seiten mit neuen Produkten, damit Sie immer auf dem neuesten Stand sind. Zudem wird ausführlich erklärt, wie man diese herausragenden Produkte am besten verkaufen* kann.

Einzeln oder im 3er-Set erhältlich. Weitere Informationen zu den neuen Produkt-Handbüchern finden Sie in der März 2008 Ausgabe des AMAGRAM™.



* In Österreich sind selbständige Amway Geschäftspartner als Vermittler tätig.

Bauen Sie Ihr Amway Geschäft weiter auf ...und gewinnen Sie eine VIP-Karte für das Fussball UEFA Cup Finale

Wir haben bereits die Zahl der neuen 9 %-Beine, die im Zeitraum zwischen Juli 2007 und Dezember 2007 entstanden sind, sowie die Personen, die diese aufgebaut haben, ausgewählt – nun möchten wir alle dabei unterstützen, diese Stufe zwischen Januar 2008 und April 2008 zu erhalten!

Die Herausforderung ist groß – der Gewinn aber ist es absolut wert!

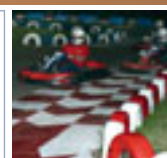
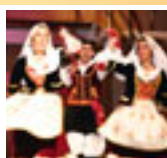
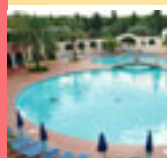
- ♦ VIP Karte beim Fussball UEFA Cup Viertelfinale, Halbfinale oder Finale.
- ♦ Dieser Gewinn gilt für zwei Personen
- ♦ Zutritt zur VIP-Executive-Club-Lounge
- ♦ Champagner-Cocktail zur Begrüßung
- ♦ Professionelle VIP-Betreuung
- ♦ Exklusives Gourmet-Mittagessen
- ♦ 1. Klasse Sitzplätze für den besten Blick auf das Spielfeld

- ♦ Erstklassiges Abendessen & Abendprogramm mit Live Musik und Unterhaltungsprogramm
- ♦ VIP-Unterlagen und offizielles Programmheft
- ♦ Und ... Übernachtung für bis zu drei Nächte

An diesem Wettbewerb können alle Geschäftspartner teilnehmen, die mindestens drei neue 9 %-Beine (gesponsert seit 1. Juli 2007) aufgebaut haben.

In Kürze werden wir alle Geschäftspartner mit der höchsten Anzahl an neuen 9 %-Beinen und die Gewinner der VIP-Karten für dieses großartige Event veröffentlichen.

Teilnehmende Länder: Österreich, Belgien, Frankreich, Deutschland, Griechenland, Italien, Niederlande, Portugal, Spanien, Schweiz.



Was für eine Insel! Sardinien

Sardinien, das von den Griechen „Ichnusa“ (Fußabdruck) und von den Römern „Sandalion“ (Sandale) genannt wurde, galt schon immer als perfekter Landeplatz. Folgen Sie uralten Spuren und begleiten Sie uns zum **europäischen Führungskräfte Training Seminar (LTS)** auf die Insel.

Qualifikationszeitraum:

1. September 2007 bis 31. August 2008



Sardinien ist ein Ort berauschender Schönheit und warmherziger Gastfreundschaft, und das werden Sie auch in unserem Luxushotel spüren, dem mehrfach mit Preisen ausgezeichneten Forte Village. Das Hotel ist lediglich 45 km von der römischen Stadt Cagliari entfernt und liegt inmitten eines üppig-grünen Parks, an den das türkisfarbene Meer der Südküste angrenzt.

Während Ihres Aufenthalts in diesem exklusiven Hotel werden Sie Gelegenheit haben, über Ihre Geschäftserfolge zu sprechen, sich mit anderen Geschäftspartnern auszutauschen und an Veranstaltungen teilzunehmen, auf denen wir die Erfolge der Geschäftspartner feiern. Darüber hinaus erhalten Sie exklusiv Zugang zu Informationen über neue Produkte und Produktmuster, die noch gar nicht erhältlich sind. Die Führungskräfte des Unternehmens werden Sie mit brandaktuellen Neuigkeiten versorgen. Das LTS ist als Anerkennung für Sie gedacht. Es bietet Ihnen nicht nur einen Vorgeschmack auf den VIP-Lebensstil, sondern auch die Gelegenheit, Ihr Geschäft in Zukunft noch erfolgreicher zu machen.

Nach getaner Arbeit erwartet Sie ein abwechslungsreiches Freizeitprogramm, damit Sie auch wirklich das Beste aus Ihrem Aufenthalt machen, unter anderem Ausflüge zum Einkaufen und eine Willkommensparty, bei der Sie die anderen Geschäftspartner zu einem Go-Kart-Rennen herausfordern, Bowling spielen oder einfach tanzen können. Abends erwarten Sie kulinarische Genüsse, die von einem festlichen Galadinner bis hin zu Pizza & Pasta bei einer anderen Abendveranstaltung reichen. Das Hotel bietet noch viele andere Attraktionen, von denen einige mit Sicherheit auch für Sie attraktiv sind – lassen Sie sich in der Wellness-Abteilung verwöhnen, oder gehen Sie schwimmen in einem der fünf Meerwasser-Pools, die alle unterschiedliche Temperaturen haben. Wenn Sie Golf spielen, erwartet Sie auf dem wunderschön gelegenen 18-Loch-Platz das pure Golfvergnügen.

Bauen Sie Ihr Geschäft weiter aus, dann werden auch Sie das berauschend schöne Sardinien mit uns erleben.

(Weitere Informationen über diese Veranstaltung sowie die genauen Qualifikationsbedingungen erhalten Sie durch Ihren Platin, die für Sie zuständige Amway Niederlassung oder die Amway Website. An den Seminaren und Reisen kann nur auf Einladung teilgenommen werden. Die Durchführung liegt im alleinigen Ermessen von Amway.)

Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich



Eva-Gabriela & Roland Hornbogen
Deutschland



DIAMANT
AUGUST 2007

Wir fangen gerade erst an

Architektur war die Leidenschaft von Gabriela und Roland Hornbogen. Der studierte Betriebswirt und die Architektin hatten sich mit einem Planungsbüro selbstständig gemacht und waren mit ihren Projekten weit hinaus über die regionalen Grenzen bekannt. Angeregt durch die wirtschaftlichen Veränderungen suchten sie während ihrer gemeinsamen Selbstständigkeit bereits nach neuen Konzepten in der Baubranche. Die Fragen, die sich ihnen immer wieder stellten: Wie kann man Projekte systematisieren und vereinfachen? Und wie kann man Verantwortung abgeben und das Risiko minimieren?

Während dieser Phase im Jahr 2002 meldete sich ein Freund von Roland aus Südafrika und berichtete von der Amway Geschäftsmöglichkeit. Er stellte die Verbindung zu einem Geschäftspartner, Semsettin Birkandan aus Kiel her, der Ihnen das Konzept vorstellte. Angeregt von dieser Möglichkeit und doch voller Zweifel stellten sie sich immer wieder die Frage: Ist das Geschäft wirklich ein richtiges Geschäft? Sollte es wirklich möglich sein, sich ohne Kapitalinvestition, Risiko und Angestellte ein gesichertes Einkommen aufzubauen?

Sie erinnerten sich an die Gründe, warum sie in die klassische Selbstständigkeit gegangen sind. Sie wollten ihr Einkommen selber bestimmen, sich ihre Zeit selber einteilen und waren bereit, dafür härter und länger als andere zu arbeiten, damit sie irgendwann die Dinge im Leben genießen können, auf die sie schon sehr lange verzichtet haben.



Arbeiten von zuhause



v.l.n.r.: Roland und Gabriela, Diamant Upline Semsettin Birkandan, Kronenbotschafter Hans und Eva Nussold

Roland liebt sportliche Aktivitäten wie Wassersport, Motorrad fahren und Fliegen. Gabriela liegt es besonders am Herzen, für die Umwelt etwas zu tun. Beide engagieren sich mittlerweile für Schimpansen-Hilfsprojekte in Afrika ein.



Eine Leidenschaft

„Das Leben ist ein Abenteuer – zu wertvoll um daraus nicht etwas Besonderes zu machen“

Eva-Gabriela und Roland starteten das Amway Geschäft, indem sie Produkte testeten und investierten ein halbes Jahr lang nicht aktiv Zeit in das Geschäft. Aber je mehr Informationen sie darüber bekamen, desto mehr erkannten sie, welche Möglichkeiten hinter dem Konzept stecken. Mit Unterstützung ihrer Upline Semsettin Birkandan und der Familie Hans und Eva Nussold starteten sie gemeinsam den

Geschäftsaufbau. Nur drei Jahre engagierten sie sich nebenberuflich und konnten dann Ihre klassische Selbstständigkeit aufgeben.

„Wir haben mit dem Amway Geschäft begonnen, um Geld zu verdienen“, sagen sie heute. „Doch aufgebaut haben wir es, weil uns die Menschen gefallen haben die sich in diesem Geschäft engagieren. Uns gefiel von Anfang an die positive Atmosphäre. Wir spürten, dass Menschen sich zusammenschließen, sich unternehmerisch ausbilden und ihre Zukunft selber gestalten. Heute wissen wir, dass man nicht nur hart, sondern auch smart arbeiten kann, um erfolgreich zu werden. Einige Wünsche haben wir bereits realisiert. Umso mehr freuen wir uns auf eine erfolgreiche Zukunft mit starken Partnern an unserer Seite.“

„Wir fangen gerade erst an!“ Nach diesem Motto werden wir in den nächsten Jahren sicherlich von Gabriela und Roland Hornbogen noch viel hören.



Familie Hornbogen mit Tochter Enni (18 Monate) vor ihrem Fachwerkhaus bei Bremen

Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich

Sabine & Mario Bieneck Deutschland



**PERLE
NOVEMBER**

Angestellte im
öffentlichen Dienst &
Makler

Ludmilla & Viktor Taranjuk Deutschland



**PLATIN
NOVEMBER**

Milchlaborantin & Militär
Fluggeräteelektroniker

Thuy Vu Thi Bich & Long Luong Hong Deutschland



**PLATIN
NOVEMBER**

Näherin & Selbständig

Mag. Susanne Aigner-Haas & Dr. Jörg Haas & Heidelinde Haas Österreich



**PERLE
NOVEMBER**

Unternehmerin &
Zahnarzt &
Pensionistin

Gabriele Schöck & Rudolf Schack Österreich



**PLATIN
NOVEMBER**

Kellnerin & Kellner

Mag. Alexandra König & Mario Poller Österreich



**PERLE
NOVEMBER**

Selbständig &
Bauingenieur



GOLD NOVEMBER

DEUTSCHLAND

Feist Swetlana & Waldemar / MICHAJLOWA & MICHAJLOW
Fremerey-Meller Petra / VOEGEL

Mueller-Meerkatz Stefan / MUELLER-MEERKATZ E. & DR. P.

Mueller-Meerkatz Susan / MUELLER-MEERKATZ E. & DR. P.

Orwat Michael / ORWAT D.

Seiz Margit / MUELLER-MEERKATZ E. & DR. P.

Wagner Meta / MUELLER-MEERKATZ E. & DR. P.

ÖSTERREICH

Alexi Ingrid & Holger / JADALI

Mayrhofer Veronika & Hubert / WIESER

Lidia Morozova Deutschland



**PLATIN
NOVEMBER**

Musiklehrerin

Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich


SILBER NOVEMBER

DEUTSCHLAND

Benken Ina / WAACK
 Bergstraeszer Hanno & Buehrmann Martina / HELM
 Forot Sarina & Peter / GETMANN
 Hoang Thanh Tung & Le Thi Nguyet Anh /
 VU THI BICH & LUONG HONG
 Huseinov Rauf / SCHAEFER L. & I.
 Koerner Ulrike & Volker / BIENECK
 Meier Dagmar & Klaus / BIENECK
 Menzel-Barth Doris / HENZE
 Meser Vera & Andrej / SAKS
 Mueller Tamara & David / GETMANN
 Voytenko Lima & Vitaly / SCHAEFER L. & I.
 Zakrevskij Tatjana & Wladimir / SAKS

ÖSTERREICH

Seifriedsberger Renate & Christian / LEBESMÜHLBACHER
 Strobl-Traninger Claudia & Stefan / HÖFLEHNER
 Zierler Theresia & Wilhelm / HAAS


18 % NOVEMBER

DEUTSCHLAND

Bartolomae Evgeny
 Bunck Kathrin & Ruediger
 Gaudigs Gerhard
 Ha Thi Nien
 Hickethler Andrea & Uwe
 Leube Ann
 Ludewig Lars-Richard
 Malohatko Igor
 Mattis Lieselotte & Ruediger
 Musketa Egbert
 Nguyen Van Hieu &
 Thi Minh Ly
 Ott Gabriele & Bertold
 Reger Nina & Wladimir
 Rohr Julia
 Shiljakow Katharina &
 Alexander
 Storch Elke & Dieter

ÖSTERREICH

Bobich Dr. Susanna &
 DI Roland
 Thode-Rohrer Maria-Luise &
 DI Henning
 Zapfl Ing. Peter & Walter
 Zierler Theresia & Wilhelm


15 % NOVEMBER

DEUTSCHLAND

Albrecht Gabriele
 Batenkow Elena & Sergej
 Bauer Katrin & Haertel Meike
 Brachmann Cornelia
 Brand Ingrid
 Ehrenberg Natalia & Johannes
 Eichen Regina
 Ender Sigrun
 Friebe Grit & Jens-Uwe
 Gesche Andrea
 Gesche Sabine & Frank
 Gotwich Elena & Andreas
 Hauser Anneliese & Simon
 Heinze Waltraud & Hubert
 Holz Barbara
 Hueter Thea
 Isaak Natalja & Sergej
 Klinger Michael
 Moeller Manuela
 Necke Doris
 Nehls Heike
 Parshin Elena & Dmitry
 Roessler Andrea & Ralf
 Rossee Dr. Hildegard
 Schlegel Kathrin &
 Graefe Silvio
 Schreiter Martina & Erhard
 Seidel Isabel & Norbert
 Smorodinskaja Olga &
 Smorodinskij Grigorij
 Thomas Christine
 Weiss Brigitte & Rudolf


15 % NOVEMBER

ÖSTERREICH

Aydemir Hueseyn
 Dieringer Mag. Brigitte
 Kain Monika &
 Michael Burger
 Köstler Kirsten & Johann
 Maier Elfriede
 Pürimair Uwe &
 Höllmüller Judith
 Schneider Rosa
 Sordjan Alexandra
 Taferner Ulrike & Robert
 Wegerer Birgit &
 Michael Badin


12 % NOVEMBER

DEUTSCHLAND

Adler Sigrid
 Arslan Sultan & Ibtahim
 Barp Gioacchino
 Bauer Grit
 Baumgart Ilona
 Baumhoff Anna
 Benicke Doreen
 Boege Christa-Maria
 Bogdan Claudia
 Brose Christian &
 Brose-Sester Brigitte
 Bunck Maik
 Cadan Carmen & Bruno
 Doan Thi Kim Thanh
 Doebbelin Annett & Peter
 Dovzhik Alina & Anton
 Drost Stefanie
 Dumitrascu Diana Ramona &
 Razvan
 Ellerich Magi
 Elsebaey Susanne & Hany
 Falk Alexander
 Fraidych Elena & Ewgenij
 Funke Elisabeth
 Geringer Nina
 Gomborg Olga
 Grigorev Ludmilla & Alexey
 Gruenow Hardy &
 Jaeger-Gruenow Annegret
 Guenther Gabriele & Friedhelm
 Hahn Anna-Rosa & Wolfgang
 Hahn Michael
 Haiser Alexander
 Hammer Anke
 Hampel Dr. Ekkehard
 Hannemann Doris
 Hauser Andrea
 Hegewald Marcus
 Hettich Olga & Reinhard


12 % NOVEMBER

DEUTSCHLAND

Heuchmer Sabine & Axel
 Heuer Dolores & Juergen
 Hislisoy Nazan & Ugur
 Holm Inge
 Huber Andrea & Andreas
 Huebler Marion & Thomas
 Husch Lubow &
 Hubolow Mucharbi
 Kaufmann Volker &
 Dankesreiter Rita
 Kelsch Ljubow & Alexander
 Kilgus Manuela
 Koelmel Sandra
 Koschinski Daniela & Hans
 Kratz Marianne
 Krause Elke
 Kussmann Romy
 Lasch Frank C.
 Lessing Ingelore & Wolfgang
 Lo Bosco Angela
 Lukaze Jolanta &
 Lukazis Dzintras
 Madatov Aser
 Madatova Sevil &
 Madatov Arif
 Mamedova Gulsara
 Mattausch Rico
 Maurer Thomas
 Mehler Eva-Maria & Herbert
 Meissner Susann
 Meyer-Stolte Juergen
 Migunovs Aleksandrs
 Milbrandt Oliver
 Miller Tatjana
 Mitrofanova Margarita
 Mock Anna
 Moskwitin Alexander
 Mueller Olga & Dimitri
 Muetzel-Gurjanov Gertrud &
 Gurjanov Sergej
 Mung Vuthi
 Muny Jutta
 Musiol Ines
 Mut Tatjana
 Najafova Eteri & Najafov Isa
 Nast Nadja
 Nguyen Thi Von-Anh
 Nuno Silva
 Osburg Bilge
 Patanin Elsa & Wladimir
 Pfeffinger Dorothea
 Pilz Regina
 Raab Klaus Peter
 Ragina Zuhra
 Ravlic Irena
 Reiche Timmo
 Reimer Renate

Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich

12 % MÄRZ

DEUTSCHLAND

Reinfarth Ulrike
Richter Gisela
Roese Tobias
Roessiger Monika & Peter
Roller Monika
Roob Simone & Jens
Rotar Tamara & Oleg
Sbrezesny Rita & Bernd
Schaub Johannes &
Flachmann Sylke
Schildt Barbara
Schmalz Lilli
Schoenle Ulrike & Clemens
Schroeter Sofia
Schuhmacher Uwe

12 % MÄRZ

DEUTSCHLAND

Schulz Anna & Waldemar
Schulz Marianne
Shiljakow Marina & Tezlaw
Waldemar
Siegel Katharina & Georg
Siegel Valentina & Waldemar
Sokovich Irina
Spannknebel Elvira
Spohn Carmen
Stanescu Liana-Gabriela &
Horia-Stelian
Stein Michael
Studte Christine & Bernd
Szota Zbigniew
Teichert Elisabeth

12 % MÄRZ

DEUTSCHLAND

Thi Huong Dinh
Timm Eve
Voigt Karen
Wiederhold Susen
Willers Guido
Winkler Ingird & Kullack
Dettlef
Woehler Brigitte
Zschille Renate

ÖSTERREICH

Brandl Karin
Dulle Karin
Eberharter Johann
Hadl Sandra & Christian
Fehlmann

12 % MÄRZ

ÖSTERREICH

Isik Dilek
Köstler Kirsten & Johann
Lehner-Piesinger Mag.
Alexandra
Metcher Susanne
Neuburger Helmut
Sagmeister Edith & Hubert
Schneider Ing. Mag. Reinhard
Spandl Thomas
Teschinegg Sabine & Ing.
Peter
Unterpirker Mag. Christina
Zierler Andrea
Zierler Ing. Michael

TOP STARTER DEUTSCHLAND

Neugesponserte des Monats AUGUST

ANZAHL TOP STARTER PUNKTE AUGUST 2007 BIS NOVEMBER 2007

Maier Ingrid / 24 / LANGMANN
Quarz Jutta / 24 / SEELOS
Fink Lidia / 22 / BAUMESBERGER
Haan Paul / 22 / MICHAJLOWA & MICHAJLOW
Rosentreter Alexander / 22 / HILDENBERG & SCHELL
Grigat Birgit / 21 / DITTRICH
Kuntsche Regina / 21 / WEISKE
Richter Udo & Jutta / 21 / WOLF & CZERNY
Bergmann Anja / 20 / BAER K. & P.
Blume Monika / 20 / ENGEL
Broedel Nancy / 20 / BACHMANN
Lamparter Tatjana / 20 / SAMLAND
Nabokova Anzela / 20 / WOLF L. & B.
Schulz Angelika / 20 / GOEDECKE
Seiz Margit / 20 / MUELLER-MEERKATZ
Skuddis Michael & Jelena / 20 / NEUMAN D. & G.
Thede Karin & Rathje Kay / 20 / KNOBLAUCH
Weiss Mathilde / 20 / OECHSLE
Driller Ljubov & Viktor / 18 / LAMMERT
Du Thi Thu Bich / 18 / VU THI BICH & LUONG HONG
Felderhoff Horst / 18 / BERGER & DRAB
Fischer Karsten / 18 / MUNZ
Goeldner Xi Fan & Hans-Juergen / 18 / REIMANN
Karlin Lidia / 18 / BAUMESBERGER
Mueller Natalya / 18 / LAMMERT
Tschech Daniel & Hingst Angelique / 18 / GSCHOSSMAN S. & G.
Camici Meral / 17 / BUDNY
Dick Lilia & Waldemar / 17 / SAAM
Becker Ludmilla & Jakob / 16 / SAAM
Franz Ines / 16 / ZAHN E. & S.
Husch Irina / 16 / WOLF L. & B.
Schachtner Barbara / 16 / STEFFEN
Selcho Elena & Artur / 16 / DOBLER L. & A.

FEBRUAR 2008

TOP STARTER ÖSTERREICH

Neugesponserte des Monats AUGUST

ANZAHL TOP STARTER PUNKTE AUGUST 2007 BIS NOVEMBER 2007

Stadelhuber Ramona / 21 / HAFENSCHER
Bielak Hubert / 15 / PACHER
Graf Andrea / 14 / ZOPPOTH-KAEFER
Lindsberger Manuela / 14 / FLEISSNER-RIEGER
Stark Pia / 14 / RAUTER
Zmoelnig Julia & Caldironi Mario / 13 / STOTTER
Brugger Regina / 13 / BREUER
Weinek Dr. Elisabeth / 12 / KREMSNER
Cletiu Marius / 12 / KOENIG
Pacher Kunigunde / 12 / HOEFLEHNER
Radlingmaier Franz / 12 / PACHER
Strasser Manfred / 11 / BREUER
Lipusch Traudi / 11 / KUEGELE
Stocker Gerda / 10 / SZUCHAR
Muehlbachler Karin / 10 / KASTL
Nahler Inge / 10 / WILLENIG
Wienerroither Reinhard & Petrat Sven / 9 / SCHACHERREITER
Unterladstaetter Monika / 8 / KUTSCHERA
Schuetz Melanie / 8 / KOENIG
Rajszar Ingrid / 8 / KREMSNER
Sandner Rene / 8 / EXENBERGER
Hildner Margot / 8 / WEINZIERL
Gampl Helmut / 8 / WILLENIG
Steinbauer Michael / 8 / PIEBER
Bachinger Carina / 8 / SADJADI
Bayer Sylvia / 7 / KOENIG
Aigner Gabriele / 7 / WEINZIERL
Weiss Sonja / 7 / SCHRITTWIESER
Juwan Martin / 7 / DORN
Pois Walter / 7 / PROCHAZKA
Siller Valentin / 7 / GARNEIER
Oeller Markus & Gruber Gerda / 7 / GRIM
Scherer Carina / 7 / SPITZER

Europäische Founders Qualifikationen mit August 2007



Natalia Ena

Ukraine



**FOUNDERS KRONEN-
BOTSCHAFTER**

AUGUST 2007

Bevor sie mit dem Amway Geschäft begann, hat es Natalia Ena in allen möglichen traditionellen Branchen versucht – Handel, Catering, Produktion, Tourismus, um auf selbständiger Basis arbeiten zu können. Durch Mangel an Erfahrung und finanziellen Mitteln, bedeuteten diese selbständigen Tätigkeiten immer auch Unsicherheit, denn sie erhielt auch keine Unterstützung für ihren Geschäftsaufbau. Daher war Natalia immer weiter auf der Suche nach neuen Möglichkeiten.

Als sie an einem Seminar für potenzielle Amway Geschäftspartner teilnahm, bei dem das Amway Geschäft vorgestellt wurde, hörte Natalia die

Geschichte erfolgreicher Geschäftspartner und konnte selbst erleben, wie enthusiastisch diese sind und mit welcher Zuversicht und positiven Einstellung sie in die Zukunft blicken.

Natalia war aber auch besonders beeindruckt von der Präsentation der Amway Geschäftsmöglichkeit und der motivierenden Ansprache des Sponsors, der erklärte, dass man mit dem Amway Geschäft persönliche Flexibilität erreichen und zudem noch viele Reisen erleben kann. Trotz aller Begeisterung blieben Natalia noch Zweifel: „Was, wenn ich es nicht schaffe?“ Schließlich sagte sie sich, „Wenn es andere schaffen konnten, werde auch ich es schaffen.“ Und so entschloss sie sich, ihre gesamte Freizeit in das Amway Geschäft zu investieren. Nach drei Monaten hatte sie bereits die 21% Stufe erreicht.

Obwohl dies ein unglaublicher Erfolg war, konnte Natalia noch nicht ganz akzeptieren, warum es Menschen gab, die diese Geschäftsmöglichkeit nicht als Chance sahen. Erst mit der Erfahrung lernte sie, nicht enttäuscht zu sein, wenn manche Menschen es ablehnten, ein Amway Geschäft zu beginnen. Stattdessen konzentrierte sie sich auf diejenigen, die wie sie bestrebt waren, ein Amway Geschäft aufzubauen. Natalia hat nun ein Team von Geschäftspartnern um sich, die alle an einem Strang ziehen, um etwas aus ihrem Leben zu machen, indem sie das Amway Geschäft aufbauen.



Iryna & Taras Demkura

Ukraine



**FOUNDERS DREIFACH
DIAMANT
AUGUST 2007**



**FOUNDERS DOPPEL
DIAMANT
AUGUST 2007**

Iryna und Taras Demkura leben in der malerischen Stadt Ternopil im Westen der Ukraine. Als sie heirateten, wurden sie mit den Problemen des Alltagslebens konfrontiert: Probleme mit dem Haus, niedrige Löhne und die fehlende Möglichkeit, sich das zu leisten, was man wollte.

Als sie ihre Flitterwochen in Italien verbrachten, beschlossen sie, ihr Leben zu ändern. Dies war eine unvergessliche Reise für die beiden – sie besuchten Rom, den Vatikan und San Marino. An ihrem letzten Tag fuhren sie nach Venedig mit seinen alten Kanälen, auf denen schöne Gondeln mit reichen Leuten umherfuhren. Iryna war vor dieser Reise noch nie im Ausland gewesen und war von der Schönheit und Pracht Italiens bezaubert. So kamen ihr die Gedanken: „Warum können wir nicht so leben, reisen und all diese wunderschönen Plätze besuchen?“

Als Iryna und Taras das erste Mal von der Amway Geschäftsmöglichkeit erfuhren, waren sie erstaunt darüber, wie einfach, klar und vielversprechend der Amway Sales- und Marketingplan ist. Die verstanden das Geschäft als eine Chance, ihre Ziele umzusetzen und beschlossen, ihr eigenes Geschäft aufzubauen und ihre Priorität darauf zu setzen.

Das Amway Geschäft gab ihnen auch die Möglichkeit, ihre Persönlichkeit zu entwickeln, ein besseres Leben in der Ukraine zu führen, zu allen Orten auf der Welt zu reisen sowie neue Geschäftspartner und Freunde kennenzulernen.

Europäische Founders Qualifikationen mit August 2007



Valeria & Igor Kharatin
Ukraine



FOUNDERS DOPPEL
DIAMANT
AUGUST 2007

Valeria und Igor Kharatin glaubten immer, dass es ihre Berufung sei, Kinder zu unterrichten. Doch das Einkommen von zwei Lehrern ließ nur wenig Raum für große Wünsche.

Also machte Igor sich selbständig und erlebte viele Höhen und Tiefen. Valeria blieb mit ihrem Baby zuhause und konnte Igor nur moralisch unterstützen. Ihr Leben verbesserte sich schrittweise, doch Igor hatte immer weniger Zeit für seine Familie. So begannen sie, über Ihre Möglichkeiten nachzudenken.

Sie erkannten, dass sie mit dem Amway Geschäft ihre finanziellen Ziele erreichen konnten und dennoch Zeit für sich und die Familie haben konnten. Noch wichtiger, sie konnten gemeinsam ein Geschäft aufbauen und auch vielen anderen Familien helfen, dasselbe zu erreichen.



**Tetyana Kuzmenko &
Inna Polishchuk** Ukraine



FOUNDERS DOPPEL
DIAMANT
AUGUST 2007

Inna ist Diplom-Mathematikerin und Tatiana Diplom-Ingenieurin. Je länger sie in ihren Tätigkeitsbereichen arbeiteten, desto klarer wurde ihnen, dass die Chance, ihre Ziele zu erreichen, immer kleiner wurde. Ihr Sponsor sagte einmal zu ihnen: „Mit der Amway

Geschäftsmöglichkeit habt Ihr die Chance, etwas Neues zu beginnen.“ Dies klang für die beiden wie ein Aufruf, endlich zu handeln. Inna und Tetyana sind Eva und Dr. Peter Müller-Meer Katz sehr dankbar für das Vertrauen und die positive Einstellung, die sie ihnen vermittelten.

Wenn die beiden heute jemanden für das Amway Geschäft begeistern, sind sie sich bewusst, dass sie von dem Moment an als Sponsor für ihn verantwortlich sind.



Sissy Petra & Alois
Ungarn



FOUNDERS EXEKUTIV
DIAMANT
AUGUST 2007

Sissy und Alois Szuchar betrachten das Amway Geschäft als einmalige Gelegenheit: als unabhängiger Geschäftspartner ein eigenes Netzwerk aufbauen und sich gegenseitig unterstützen, seine Ziele zu erreichen. Der Schlüssel des Erfolges ist die Zugehörigkeit zu einem Team – und das Vertrauen in seinen Sponsor. Sie vertrauen ihrem Sponsor, Eva und Hand Nuss hold, so wie diese ihnen vertrauen.

Sissy und Alois haben in vielen europäischen Ländern und in Indien ein erfolgreiches Amway Geschäft aufgebaut. Um dies möglich zu machen, werden sie durch ihr starkes internationales Team, von dem fantastischen logistischen Service von Amway und nicht zuletzt von den vertrauenswürdigen Amway Produkten unterstützt.

Unsere Geschäftspartner sind mit den Jahren zu echten Freunden geworden, daher ist Arbeit für uns heute eine großartige Möglichkeit, unsere Freizeit zu verbringen. Wir verreisen viel mit unseren Freunden, sind oft beim Skifahren und Golfspielen. Die Amway Reisen sind immer ein unvergessliches Erlebnis.

Europäische Founders Qualifikationen mit August 2007

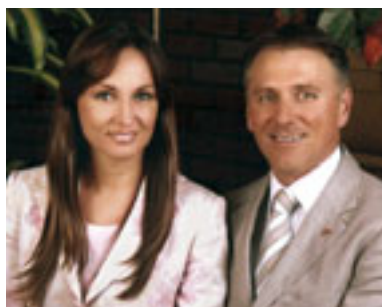


Emine & Atilla Nutki
Türkei



FOUNDERS DIAMANT
JULI 2007

Unser Erfolg war eine natürliche Folge unseres Enthusiasmus und unseres Mutes, etwas auszu- probieren – zusammen mit unserem Team. Als wir unsere Teams bildeten, achteten wir sehr darauf, eine gute Kommunikation untereinander zu erhalten, denn wir waren uns der unterschied- lichen Persönlichkeiten bewusst. Nicht zuletzt verdanken wir unseren Erfolg unserer harten Arbeit!



Serpil & Serdar Ocal
Türkei



FOUNDERS DIAMANT
AUGUST 2007

Wir erkannten schnell, dass wir mit dem Amway Geschäft unsere persönliche Flexibilität erlangen konnten. Indem wir Schritt für Schritt alles taten, was zu diesem Geschäft gehört, erreichten wir, was wir heute haben. Aber wir werden uns nicht ausruhen, sondern weitermachen, denn wir lieben dieses Geschäft, es wurde für uns zum Bestandteil unseres Lebens. Und wir möchten, dass alle unsere Freunde im Team dasselbe erreichen.



Maryna Firsina & Dmytro Sheynin Ukraine



FOUNDERS DIAMANT
AUGUST 2007

Bevor wir das Amway Geschäft kennenlernten, suchten wir nach einer Aufgabe, die uns persönliche Flexibilität geben konnte. Als wir dann unser eigenes Amway Geschäft aufbauten, betrachteten wir es nur als eine zusätzliche Aufgabe. Mit der Zeit jedoch verstanden wir den Kerngedanken und so wurde es immer mehr nicht nur zu unserer Hauptbeschäftigung, sondern auch zu unserer Lebensart.



Antonina Kordon
Ukraine



FOUNDERS DIAMANT
AUGUST 2007

Als Antonina das Amway Geschäft kennenlernte, war ihr als hätte sie schon immer auf eine derartige Gelegenheit gewartet. Ein Geschäft, das einem die Möglichkeit gibt, selbst Entscheidungen zu treffen, die eigenen Ziele zu planen und ein eigenes Team aufzubauen. Daher möchte sie jedem dieses Verständnis für das Amway Geschäft vermitteln.



Oleksandra & Sergiy Pylypchuk Ukraine



FOUNDERS DIAMANT
AUGUST 2007

Oleksandra und Sergiy heirateten in dem Jahr, als die Sowjetunion zusammenbrach. Das war eine sehr schwierige Zeit – sie hatten eigentlich keine Chance auf Erfolg. In dieser Zeit beeinflusste das Amway Geschäft ihr Leben, da sie durch dieses Geschäft wirkliche Freunde fanden. Dank Amway können sie nun auch Dinge tun, die sie sich schon immer gewünscht hatten.

Diamanttag zu Ehren von Eva-Gabriela und Roland Hornbogen und Semsettin Birkandan



Ehepaar Hornbogen

Am Mittwoch, den 28. November 2007, fand in der Amway Zentrale in Puchheim ein Diamanttag statt. Gewürdigt wurden diesmal zwei Geschäftspartnerschaften, denn das Ehepaar Hornbogen und Semsettin Birkandan hatten beschlossen, ihren Ehrentag gemeinsam zu feiern.

Bereits am Vortag reisten die Ehrengäste aus Hamburg an, um sich am Abend mit dem Branchmanager Iain Gibbs sowie mit Michael Meindl und Andreas Prehofer zu einem besonderen Dinner zu treffen. Im neu renovierten Drehrestaurant des Olympiaturms in München, dessen neuer Name „181 – Werkstatt der Sinne“ lautet, wurden wörtlich alle Sinne angesprochen: Die Augen durch den gigantischen Ausblick auf 181 m Höhe, Nase und Gaumen durch vorzügliche Speisen und Weine, die Ohren durch interessante Gespräche in lustiger Runde. Nach einem amüsanten Abend wurden die Gäste zum Romantikhôtel Inselmühle zurückgebracht, wo sie

in ihren großzügigen doppelstöckigen Maisonettensuiten noch mit einem Glas Sekt anstoßen konnten.

Am nächsten Morgen wurden die drei Diamanten mit Blumen und Sekt in der Firmenzentrale in Puchheim empfangen.

Allgemeines Entzücken löste ein Überraschungsgast aus: Das Ehepaar Hornbogen hatte seine zweijährige Tochter Enni dabei! Im Anschluss an den Empfang nahm man mit einigen Mitarbeitern und Managern im VIP Raum Platz, um unter anderem über zukünftige Ziele zu sprechen.

In der Zwischenzeit versammelten sich zahlreiche Amway Mitarbeiter in der Lobby, um Herrn und Frau Hornbogen, sowie Herrn Birkandan persönlich zu ihrem Erfolg gratulieren zu können. Die Diamanten konnten bereits ihre Fotos auf der Diamantwand bewundern. Nach einer sehr persönlichen Ansprache von Iain Gibbs erzählten die befreundeten Diamanten von ihren Erlebnissen mit Amway. Besonders gelobt wurde die äußerst gute Zusammenarbeit zwischen den Amway Mitarbeitern und Geschäftspartnern. Danach überreichten die Mitarbeiter den Diamanten einzeln rote Rosen. Zum Schluss wurde noch ein Gruppenfoto gemacht. Selbstverständlich



Rosenehrung durch Amway Mitarbeiter



Herr Birkandan

wurden die neuen Diamanten auch gegeben, sich im Goldenen Buch einzutragen.

Da die Diamanten das neue Amway Experience Center – Munich noch nie gesehen hatten, gab es eine kurze, exklusive Führung mit dem Center-Manager Stephan Haberkfelner. Die Gäste zeigten sich sehr beeindruckt von dem großzügig angelegten Experience Center. Bei einer individuellen Hausführung hatten die Diamanten dann im Anschluss die Gelegenheit, mit Managern und Mitarbeitern zu sprechen, deren Arbeitsbereiche näher kennen zu lernen und interessante Fragen zu klären. Auch Tochter Enni begleitete die kleine Gruppe durch das Haus und fühlte sich in den Büros der Angestellten sichtlich wohl.

Mittags stärkten sich die Diamanten dann zusammen mit Amway Mitarbeitern bei einem Mittagessen im Restaurant „Vielharmonie“. Dabei erfuhren die Mitarbeiter viel über die neuen Diamanten und waren begeistert von deren herzlicher Art.

Wir haben uns sehr über den Besuch von Frau und Herrn Hornbogen und Herrn Birkandan gefreut und wünschen ihnen für ihre Zukunft bei Amway alles Gute und weiterhin viel Erfolg und Freude am Amway Geschäft!

Smaragdessen zu Ehren von Kathrin und Rüdiger Horn



Gruppenfoto mit den neuen Smaragden und Ihren Platinen

Im Weinberghotel Edelacker, in einzigartiger Lage hoch über dem Winzerstädtchen Freyburg/Unstrutt, feierten Kathrin und Rüdiger Horn ihre Smaragdqualifikation. Ein Aperitif stimmte auf den bevorstehenden Abend ein. In privater Atmosphäre genoss das Ehrenpaar zusammen mit seinen Platinen ein hervorragendes Menü und die Weinempfehlungen des Hotels inmitten von Weinbergen. Gekrönt wurde der Abend dann von der Scheckübergabe durch die

Mitarbeiter von Amway. Motiviert erzählten die Gäste von ihrem Amway Geschäft und ihren weiteren Zielen. Es war ein geselliger Abend voll guter Laune und informativer Gespräche.

Amway wünscht Frau und Herrn Horn alles Gute sowie weiterhin viel Freude und Erfolg beim Erreichen ihrer Ziele!



Scheckübergabe an Herrn und Frau Horn

iCook™ Messer



„...speziell entwickelt, um beste Ergebnisse zu erzielen“

Jason Roberts – iCook Kochexperte

Das iCook Messer-Set ist für jeden, der gerne kocht, eine echte Bereicherung. Es bietet Komfort, Handlichkeit und beste Schneidergebnisse.

- Mit den ergonomisch geformten Griffen und der optimalen Gewichtsverteilung liegen die Messer nicht nur gut in der Hand, sondern lassen sich auch sehr kontrolliert führen.
- Eine gebogene Schneidkante sorgt für besseres Gleichgewicht und mehr Komfort.
- Die Griffe haben auf der Unterseite ein spezielles Design, das für mehr Kontrolle und Stabilität sorgt.
- Geschmiedete Stahlklingen verbinden hohe Schnittschärfe mit optimalem Gewichtsausgleich.



Die Messer sind als Komplettsset erhältlich und werden mit dem passenden Schubladeneinsatz geliefert. So sind die Messer immer gut geschützt und auf einen Blick erkennbar.



iCook Messer-Set (5-teilig) –
Best.-Nr. 102709
Die Messer sind auch einzeln erhältlich.

ARTISTRY™

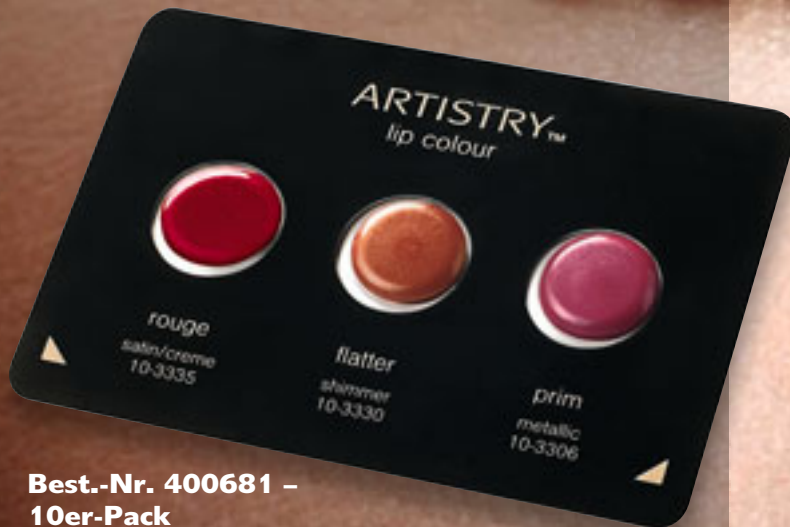
DEMNÄCHST**ARTISTRY™ Frühjahrskollektion „RARE BEAUTY“**

Die ARTISTRY™ Frühjahrskollektion „RARE BEAUTY“ präsentiert zwei Farbpaletten mit intensiven Terrakotta-Tönen bzw. zarten Violett-Tönen – alle Farbtöne enthalten einen zarten Goldschimmer. Der neue ARTISTRY Lippen-Glanz ergänzt diesen Look perfekt mit einer glänzenden Textur, die sich angenehm auftragen lässt. Durch die Vorzüge von Aloe Vera und antioxidativen Vitaminen werden die Lippen verwöhnt und mit Feuchtigkeit versorgt.



ARTISTRY™ TESTKARTE FÜR LIPPENSTIFT

AB 04.02.2008 ERHÄLTlich



**Best.-Nr. 400681 –
10er-Pack**

Lassen Sie Ihre Kundinnen die unglaubliche Textur des ARTISTRY™ Cremigen Lippenstifts mit der neuen Testkarte testen, die die unglaubliche Textur des ARTISTRY™ Cremigen Lippenstifts mit der neuen Testkarte, die die drei verschiedenen Farbwirkungen (Creme Schimmer, Creme Metallic und Creme Satin) des Lippenstifts zum Ausprobieren enthält. Die Einwegkarte mit drei „Feldern“ enthält eine Probierrgröße des Lippenstifts in drei verschiedenen Farben. Jeder Farbton präsentiert eine andere Farbwirkung.

Die Karte in praktischer Taschengröße enthält die Farbtöne ARTISTRY Rouge (Farbwirkung: Creme Satin), ARTISTRY Flutter (Farbwirkung: Creme Schimmer) und ARTISTRY Prim (Farbwirkung: Creme Metallic) – weitere Farbtöne finden Sie in der ARTISTRY Farbkarte. Die Testkarten präsentieren ausschließlich die o.g. drei Farbtöne. Sie können die ARTISTRY Testkarte für Lippenstift preisgünstig in einem Pack mit je 10 Karten bestellen und bei Kundenbesuchen verteilen, damit Ihre Kunden mit den verschiedenen Farbwirkungen experimentieren und herausfinden können, welcher Look am besten zu ihnen passt.

CREMIGER LIPPENSTIFT

Der ARTISTRY Cremige Lippenstift mit seiner pflegenden, cremigen Zusammensetzung lässt sich mühelos auftragen und verleiht den Lippen eine intensive, satte Farbe. Die kräftigen Farbtöne, die für diesen Lippenstift erhältlich sind, lassen die Lippen sofort voller aussehen und versorgen sie mit Feuchtigkeit und Pflege. Lassen Sie Ihre Kundinnen ihre Lieblingsfarbe aus der umfangreichen Palette mit 16 traumhaft schönen Schattierungen auswählen.

**WEITERE INFORMATIONEN ZU DEN FARBTÖNEN FÜR
LIPPEN FINDEN SIE AUF DER ARTISTRY™ FARBKARTE.**

AKTUELLER TIPP: Die Lippen wirken interessanter und voller, wenn zwei verschiedene Farbtöne des ARTISTRY Cremigen Lippenstifts verwendet werden. Man sollte zuerst den dunkleren/kräftigeren Farbton auftragen und dann einen etwas helleren Farbton auf die Mitte der Lippen auf tupfen. So sehen die Lippen sofort VOLLER UND ÜPPIGER aus.

Bieten Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, die Textur des Lippenstifts auszuprobieren und mit den verschiedenen Farbwirkungen zu experimentieren – das ist die beste Möglichkeit, ARTISTRY Cremigen Lippenstift zu verkaufen.

ARTISTRY™

INDIVIDUELLE LIDSCHATTEN- UND ROUGEFARBTÖNE

Luxuriöse Produkte, mit denen man einen einzigartigen Look erzielen kann. Samtweiche Lidschatten und Puderrouge in aktuellen, trendigen Farbtönen. Differenzierter Farbauftrag für dezent betonte oder stark akzentuierte Augen möglich. Schimmernde Farbtöne für frische, strahlende Wangen.

Demnächst...



REINIGEN

TOLSOM™ Milder Reinigungsschaum
Best.-Nr. 100916 – 125 ml

RASIEREN

TOLSOM Rasiergel
Best.-Nr. 100917 – 200 ml

TOLSOM Erfrischendes Gesichtswasser
Best.-Nr. 100918 – 175 ml

PFLEGEN

TOLSOM Glättendes Feuchtigkeitsgel
Best.-Nr. 100920 – 30 ml

TOLSOM Feuchtigkeitsspendende
Gesichts lotion – LSF 15
Best.-Nr. 100049 – 100 ml

TOLSOM™



***T-10 Komplex:** Enthält acht Feuchtigkeitsspende und zwei Hautöl regulierende Komponenten. Speziell für die Pflege der männlichen Haut entwickelt. Feuchtigkeitsspendende Inhaltsstoffe: Glycerin, Panthenol, Natriumhyaluronat, Kepheline, (Weizenkeim-Lipide), Glykoproteine (Hefeextrakt), Hopfenextrakt, Kamillenextrakt und Aloe Vera Gel.

Hautöl regulierende Komponenten: Zitronenextrakt, Gurkenextrakt

Demnächst...



NUTRILITE™

Produkte für Aktive

Nahrungsergänzungsmittel, die dabei unterstützen, sich geistig und körperlich fit zu halten.



NUTRILITE 1™

SIND SIE STARK GENUG?

Weitere Informationen finden Sie in der nächsten AMAGRAM™ Ausgabe oder demnächst online unter www.amway.de bzw. www.amway.at (www.amivo.at).

Schritt-für-Schritt-Ratgeber für das „Lifestyle Balanced Solutions“ Programm von Amway

Ob es uns nun gefällt oder nicht, Fett zu verlieren dauert einige Zeit, aber es kann auch sehr befriedigend sein und Spaß machen.

Das Programm „Lifestyle Balanced Solutions“ von Amway kann dabei helfen, eine gesunde Ernährungsweise zu entwickeln. Dazu verwendet man am Anfang NUTRILITE™ POSITRIM™ Cremepulver-Mischungen als Mahlzeitenersatz, auf die dann ganz allmählich 'normales' Essen folgt. Auf diese Weise findet man zu einem individuell abgestimmten Ernährungsstil und einem Bewegungsprogramm, die zur persönlichen Lebensweise passen. Das Ergebnis ist eine langsame, aber kontinuierliche Gewichtsabnahme und ein gesünderer Lebensstil, den man für den Rest des Lebens beibehalten sollte. Wie schafft man das?

ZIELE SETZEN

Für viele besteht das Ziel einfach darin, überflüssige Pfunde loszuwerden, doch anhand des „Lifestyle Balanced Solutions“-Handbuchs kann man Ziele genauer definieren. Ob Vegetarier oder Fleischliebhaber – jeder findet seinen Stil. Nachdem der BMI berechnet und das Bewegungsprogramm sowie die Kalorienmenge festgelegt sind, erstellt man einen Plan, der perfekt auf den eigenen Lebensstil, die Vorlieben und Abneigungen beim Essen abgestimmt ist.

WIE VIEL DARF MAN ESSEN?

Wenn man ein paar Grundlagen zu einer gesunden Ernährungsweise beachtet und sich an die Vorlagen im Handbuch hält, kann man sich sein Essen selbst aussuchen. Es gibt keine starren Essenspläne so wie sie viele klassische Diäten vorschreiben. Und das Beste ist, dass man bei diesem Programm auch einmal 'sündigen' darf und im Rahmen des persönlichen Ernährungsplans z. B. Schokolade oder Kuchen in Maßen essen kann.



BEWEGUNGSPLÄNE

Egal, ob ein schneller Spaziergang mit dem POSITRIM™ Schrittzähler, eine anregende Jogging-Runde oder eine Tour mit dem Rad, das Handbuch hilft dabei, das richtige Maß an Bewegung für den eigenen Lebensstil zu finden. Es enthält auch anschauliche Grafiken und Schritt-für-Schritt-Anweisungen zum 4-3-2-1 Ganzkörpertraining, einem dynamischen Workout, bei dem jede Einheit nur zehn Minuten dauert!!

MAHLZEITGESTALTUNG

Die Lebensmittelliste macht es ganz einfach, aus verschiedenen Lebensmittelgruppen die Lebensmittel auszusuchen, die man gern isst. Detaillierte Tabellen informieren, wie groß eine Portion ist. Da sich die Liste aus dem Handbuch herausnehmen lässt, kann man sie problemlos zum Einkaufen oder zum Mittagessen mitnehmen, um sicherzugehen, dass dort auch die gesunde Ernährungsweise beibehalten wird. Und vielleicht kann man dadurch ja auch andere dazu ermutigen, mit dem „Lifestyle Balanced Solutions“ Programm zu beginnen.

AUF DIE PLÄTZE – FERTIG – LOS!

Mit den wöchentlichen Arbeitsblättern ist es ganz einfach Fortschritte zu planen und zu erfassen. Viel Erfolg!





Best.-Nr. 218502 – Basis-Paket, bestehend aus:
1 „Lifestyle Balanced Solutions“
Handbuch, 1 POSITRIM™
Schüttelbecher, 1 Schrittzähler,
1 DVD

BEST.-NR. 218503 – START-PAKET,
bestehend aus: 1 „Lifestyle Balanced Solutions“
Handbuch, 1 POSITRIM™ Schüttelbecher,
1 Schrittzähler, 1 DVD, jeweils 1 Packung
POSITRIM Cremepulver-Mischung Kakao und
Vanille, 1 Packung POSITRIM Protein-Riegel
Karamell-Vanille, 1 Packung NUTRILITE™ Multi
Faser und 1 Packung NUTRILITE Omega-3
Komplex

Das Start-Paket wird zu einem reduzierten Preis
bei gleichem PW/GV angeboten



BEST.-NR. 105567 – NEUE NACHFÜLL-PACKUNG KAKAO

bestehend aus: 2 Packungen POSITRIM
Cremepulver-Mischung Kakao, 1 Packung
POSITRIM Protein-Riegel Schokolade-
Pfefferminze*



BEST.-NR. 105568 – NEUE NACHFÜLL-PACKUNG KAKAO-VANILLE

bestehend aus: jeweils 1 Packung POSITRIM Creme-
pulver-Mischung Kakao und Vanille, 1 Packung
POSITRIM Protein-Riegel Karamell-Vanille*



BEST.-NR. 105569 – NEUE NACHFÜLL-PACKUNG ERDBEERE-CAFÉ AU LAIT

bestehend aus: jeweils 1 Packung POSITRIM
Cremepulver-Mischung Erdbeere und Café au Lait,
1 Packung POSITRIM Protein-Riegel Karamell-
Vanille*

KOSTENLOSER E-MAIL-NEWSLETTER!

Das Programm bietet die Möglichkeit, einen wöchentlich erscheinenden Newsletter zu abonnieren. Er wird dem Teilnehmer zwölf Wochen lang kostenlos zugeschickt und kann vom Teilnehmer jederzeit bestellt und auch wieder abbestellt werden.

Dieser Service ist für Geschäftspartner und Kunden kostenlos. Sie benötigen lediglich einen persönlichen E-Mail-Account. Um einmal in der Woche den Newsletter des Programms „Lifestyle Balanced Solutions“ zu erhalten, ist die Registrierung möglich unter: www.lbs-amway.com

BRAND CENTRE

Weitere Informationen zum Programm „Lifestyle Balanced Solutions“ sind erhältlich im Brand Centre auf der Amway Website www.amway.de bzw. www.amway.at (www.amivo.at)

* Nachfüllpackungen sind nur begrenzte Zeit erhältlich. Sie werden mit einem Rabatt von 10 % bei gleichem PW/GV angeboten.

Die bisherigen Nachfüllpackungen Kakao (Best.-Nr. 218504) und Variation (Best.-Nr. 218505) sind seit Januar 2008 nicht mehr lieferbar.

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



POSITRIM™



E. FUNKHOUSER™ NEW YORK

Da ich Kreativität und neue Modetrends liebe, ist E. FUNKHOUSER™ NEW YORK genial, um bei Kunden und Geschäftspartnern aktiv Neues anzuwenden. Bei „Vorher-Nachher-Wettbewerben“ ist der Unterschied auf den Fotos einfach fantastisch! Dies begeistert alle Frauen und auch Männer, denn alle wollen wir gefallen und schön aussehen. Die tollen Produktschulungen seitens Amway bringen die Geschäftspartner und auch mich persönlich immer auf den neuesten Stand. Ich liebe und arbeite gerne mit E. FUNKHOUSER NEW YORK, denn die speziellen und außergewöhnlichen Schminktechniken sorgen für frischen Wind.



Martina Briano
Amway Geschäftspartnerin
Schweiz



Warum in diesem Februar nicht einen lieben Menschen mit ein wenig Glamour und Glanz verwöhnen?

Die Produkte der Marke E. FUNKHOUSER™ NEW YORK mit ihren sinnlichen, opulenten Farben eignen sich aufgrund ihrer exklusiven Verpackung perfekt als Geschenk.

Eine vollständige Produkt- und Farbliste zur Marke E. FUNKHOUSER NEW YORK finden Sie im Brand Center unter www.amway.de bzw. www.amway.at – dort erhalten Sie auch exklusive Informationen zur Marke und zu Eddie Funkhouser.

E. FUNKHOUSER™
NEW YORK



Amway und die Umwelt

Amway war schon immer der Meinung, dass jeder Einzelne von uns die Pflicht hat, diese Welt zu einem besseren und sichereren Platz für unsere Kinder zu machen.

Amway erkennt seine Verantwortung als führender globaler Bürger an und strebt kontinuierlich danach, die Auswirkung auf die Umwelt der vom Unternehmen vertriebenen Produkte zu kontrollieren.

- Amway hatte schon immer umweltgerechte Produkte und Dienstleistungen im Angebot, die von biologisch abbaubaren Reinigungsprodukten bis hin zu den NUTRILITE™ Nahrungsergänzungsmitteln reichen, die im Einklang mit der Natur entwickelt und produziert werden.
- Von Anfang an haben wir Produkte vermarktet, die aus der Natur stammen und konzentriert wurden, um beim Transport möglichst wenig Raum einzunehmen.
- Nur ein Beispiel: Da wir den L.O.C.™ Mehrzweckreiniger als Konzentrat verkaufen, konnten wir vermeiden, dass in den letzten 15 Jahren fast 18 Millionen Liter Wasser unnötig in der Welt herumtransportiert wurden. Dadurch kann Treibstoff gespart und die Luftverschmutzung verringert werden.
- Produkte in konzentrierter Form sind ergiebiger und es entsteht weniger Verpackungsmüll. Dieser Trend wird inzwischen von anderen führenden Handelsunternehmen übernommen.
- Vor 50 Jahren haben wir als einer der Ersten biologisch abbaubare Tenside verwendet, z. B. bei unserem SA8™ Waschmittel und anderen Reinigungsprodukten.
- Vor über 30 Jahren haben wir FCKW (Fluorchlorkohlenwasserstoffe, die die Ozonschicht schädigen können) aus unseren Produkten verbannt, noch bevor dies gesetzlich vorgeschrieben wurde.
- Unsere Produkte sind so zusammengesetzt, dass sie die strengsten VOC-Bestimmungen (VOC = flüchtige organische Verbindungen) zur Verhinderung von Smog erfüllen.
- Für fast alle der von uns hergestellten Flaschen wird recyceltes Polyethylen mit hoher Dichte in Mengen verwendet, die über dem Industriestandard liegen.
- In der Firmenzentrale von Amway recyceln wir bis zu 95 % des recycelbaren Abfalls. Als weltweit tätiges Unternehmen ist uns wichtig, wie wir unsere Umwelt beeinflussen, und „grüne“ Themen sind ein integraler Bestandteil von Amways Firmenpolitik.



Sie sehen also, dass wir kontinuierlich nach einer Verbesserung unseres Umweltverhaltens streben. Wenn Sie diesbezüglich Fragen, Anregungen oder Anliegen haben, bitten wir Sie, sich mit Ihrer zuständigen Amway Niederlassung in Verbindung zu setzen.

Weihnachtsmusical für Kinder

Amway und das Theater Akzent unterstützen UNICEF

Strahlende Kinderaugen und fröhliches Lachen – das zauberte Amway Österreich am 18. Dezember 2007 gemeinsam mit dem Theater Akzent auf die Gesichter von rund 360 Besuchern des Weihnachtsmusicals „Xmas Home“. Denn auch heuer wieder veranstaltete Amway gemeinsam mit einem bekannten Wiener Theater eine Benefizveranstaltung zu Gunsten von UNICEF.

Unternehmenssprecherin Gudrun-Johanna Neszmerak freut sich, dass das schon traditionelle Weihnachtstheater auch heuer wieder ein voller Erfolg war: „Gemeinsam mit dem Theater Akzent haben wir UNICEF in den Mittelpunkt der Veranstaltung gerückt und Amway hat pro verkaufter Karte € 10,- an das Kinderhilfswerk der Vereinten Nationen übergeben. Indem wir Vergnügen mit einem guten Zweck verbinden, wollen wir andere motivieren, sich auch für Kinder in Not einzusetzen.“ So konnte jeder einen kleinen Beitrag leisten und Lose für die Tombola erwerben, die im Rahmen der Aufführung stattfand. Die gesamten Einnahmen aus dem Loseverkauf kamen ebenfalls UNICEF zugute.

Xmas Home

Das Stück wurde von jugendlichen Darstellern gespielt, die selbst erst zwischen 10 und 18 Jahre alt sind. Die Zuschauer waren von den außerordentlich talentierten und engagierten jungen Künstlern weitgehend beeindruckt. Außerdem wurde die Idee, dass ausgerechnet ein von Jugendlichen aufgeführtes



Stück nun den ärmsten Kindern dieser Welt zugute kommt, mit großer Zustimmung begrüßt. Mit zum Ensemble gehörte übrigens auch Caroline Hat, die diesjährige Gewinnerin des beliebten Kiddy Contests.

Tombola & Spende an UNICEF als krönender Abschluss

Bei der Tombola nach der Vorführung gab es entzückende UNICEF-Preise für Kinder zu gewinnen. Gespannt wartete das Publikum, wer wohl einen der begehrten Preise mit nach Hause nehmen darf. Nachdem fünf glückliche Gewinner gezogen wurden, freuten sich alle gemeinsam über den gelungenen Abend – vor allem aber auch, weil Amway wieder einmal einen großzügigen Scheck, in der Höhe von € 3.720,- an UNICEF übergeben konnte.

Amway Experience Center – Munich

Rückblick

Am 1. März 2007 öffnete das Amway Experience Center – Munich seine Pforten, am 20. März 2007 wurde es offiziell eingeweiht. Seitdem hat sich einiges getan. Insgesamt kamen ca. 19.000 Geschäftspartner, Interessenten und Besucher. Sie nahmen an Touren teil, besuchten den Tag der Offenen Tür oder waren Teilnehmer an Sonderveranstaltungen.

Es wurden ca. 280 Touren durchgeführt, an denen aus vielen Ländern Europas ca. 7.000 Geschäftspartner und Interessenten teilnahmen. Einen großen Anteil der Besucherzahlen nimmt auch der Tag der Offenen Tür mit ca. 6.000 Besuchern ein.

Highlights im Amway Experience Center – Munich waren natürlich die große Center-Eröffnung, der Besuch von Dr. Sam Rehnborg, die Show mit Eddie Funkhouser, die SMART-Übergabe, Besuche von in- und ausländischer Presse sowie Besuche aus Politik und Wirtschaft. Nicht zu vergessen, das Seminar für neue Führungskräfte der Länder Dänemark, Schweden, Norwegen, Finland, Deutschland, Österreich, Schweiz, Großbritannien und Irland.



Eddie Funkhouser mit Models

Ausblick

Selbstverständlich werden wir im Laufe des Jahres 2008 einige Neuerungen einführen, die das Angebot des Amway Experience Center – Munich erweitern sollen und damit auch den Wünschen der Geschäftspartner entgegenkommen. Wir werden Sie natürlich über diese Neuerungen auf dem Laufenden halten.

Neben dem bisherigen Angebot (Übersichtstour und Tag der Offenen Tür) haben wir bereits 2007 schon die Möglichkeit des Open House – Offenes Haus – eingeführt. Bei dieser Buchungsmöglichkeit steht Ihnen und Ihrer Organisation das Center ganz nach Ihren Wünschen zur Verfügung – ähnlich wie am Tag der Offenen Tür. Im Gegensatz zum Tag der Offenen Tür stehen Ihnen hier unsere Tour Guides an diversen Stationen für Fragen, Tests und Vorführungen zur Verfügung. Bei Interesse setzen Sie sich bitte mit dem Team des Amway Experience Center – Munich in Verbindung.

Tag der Offenen Tür

Bitte beachten Sie, dass der Tag der Offenen Tür verschoben wurde, er findet nun immer am **Mittwoch** statt, die Öffnungszeiten (12:00 – 21:00 Uhr) bleiben gleich.

Kontakt

Für Buchungen und Fragen steht Ihnen das Team des Amway Experience Center – Munich jederzeit gerne zur Verfügung.

Fax: +49 (0)89 80094-568

E-Mail: experience-center-munich@amway.com

Homepage: www.amway-experience.com



Offizielle Eröffnung des Amway Experience Center – Munich



Amway Österreich

PW Rallye 2007/2008

• Lassen Sie Ihren Gedanken freien Lauf...

- **Welche** Stadt wählen Sie aus, wenn Sie zu einem Städteflug eingeladen werden?
- **Wen** werden Sie mit auf die Reise nehmen?
- **In** welchem Wellness-Hotel werden Sie sich so richtig verwöhnen lassen?

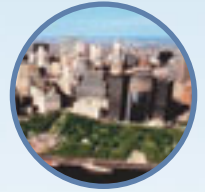
WICHTIG: Informieren Sie alle Ihre neuen Geschäftspartner und Interessenten über die Details der PW Rallye.

Auf **www.amivo.at** finden Sie alle Hinweise.

Die PW Rallye 2007/2008 ist bereits in vollem Gange und **jeder kann auch jetzt noch mitmachen.**

Preise im Wert bis zu 20.000,- Euro warten auf Sie!

Alle Preise können auf Wunsch auch in bar ausbezahlt werden. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.



Mitmachen ist ganz einfach – auch wenn Sie erst später dazugekommen sind oder die monatlichen Mindest-PW einmal nicht erreicht haben – solange Sie die Mindest-PW im gesamten GJ erreichen sind Sie dabei – mit TURBO oder SUPER TURBO!

TURBO:

Jeden Monat mindestens 100 PW persönlich oder insgesamt im GJ 2000 PW persönlich und Sie erhalten einen € 30,- Amway Einkaufsgutschein. Außerdem nehmen Sie an nachfolgender Verlosung teil:

Verlosung Nr. 1:

- 3x Städteflug zu je € 3.000,-
- 3x Wellness zu je € 2.000,-
- 3x Navi-Gerät zu je € 1.000,-

SUPER TURBO:

Jeden Monat mindestens 300 PW persönlich oder insgesamt im GJ 5000 PW persönlich – Sie erhalten eine Einladung zur großen PW Rally Party im November 2008. Außerdem nehmen Sie zusätzlich zu Verlosung Nr. 1 an folgenden Verlosungen teil:

Verlosung Nr. 2 für alle Partyteilnehmer:

- 2x Traumurlaub zu je € 10.000,-

Verlosung Nr. 3 ab 5001 PW persönlich:

- 1 x Smart mit Extras zu € 20.000,-

Steigern Sie Ihre Chancen durch eine höhere PW-Anzahl. Pro 100 PW erhalten Sie ein Los.

Das Amway Telefonsystem

Für Sie haben wir unser Telefonsystem weiterentwickelt!

- Eine Nummer für alle Möglichkeiten: **01 27757 0**
 - Schutz Ihrer persönlichen Daten
 - Rasche Weiterleitung an einen freien Mitarbeiter
 - Kürzere Wartezeiten bis der Anruf entgegen genommen wird
 - Bessere Erreichbarkeit während der Büroöffnungszeiten
- Kurz zusammengefasst: **Ihre Anliegen sind uns wichtig!**

Statistisch gesehen bedeutet dies:

- Die Zahl der angenommenen Anrufe konnte von 93 % auf 98 % erhöht werden.
- Die durchschnittliche Zeitspanne bis zur Entgegennahme Ihrer Anrufe konnte von 11 Sekunden auf 8,5 Sekunden gesenkt werden.

Neben dem hervorragenden Engagement unserer Geschäftspartner ist auch der Service von Amway Österreich im internationalen Vergleich vorne mit dabei. Damit dies so bleibt sind wir laufend um Verbesserungen bemüht.

Die Einwahl mit Amway Nummer und PIN Code ermöglicht darüber hinaus eine sofortige Auskunft, egal ob es sich um Ihre persönlichen Daten oder z. B. eine Paketauskunft handelt.

Weitere Vorteile bei Einwahl mit Amway Nummer und PIN Code:

- Der Geschäftspartner kann sicher sein, dass nur er als Inhaber des PIN Codes Auskünfte erhält.
- Der Amway Mitarbeiter hat sofort Zugriff auf alle Daten und kann schneller Auskünfte erteilen.
- Die Gespräche werden vorrangig an den nächsten freien Mitarbeiter geleitet.

Unser Ziel: Sie weiterhin nach besten Kräften zu unterstützen und unsere Serviceleistungen kontinuierlich zu verbessern.



Haben Sie Ihren PIN Code verlegt?

Der nachfolgende Abschnitt bietet Ihnen Gelegenheit, uns einen PIN Code Ihrer Wahl bekannt zu geben.

Amway Nummer

Gewünschter PIN Code (5-stellige Zahlenkombination)

Name

Datum

Eigenhändige Unterschrift

Zu senden: per **Fax** an 01 27757 81 oder per **Post** an die Amway Gesellschaft m.b.H. Lohnergasse 2, 1210 Wien

Amway Online – die neue Online Möglichkeit von Amway

Amway Online bietet neben einem neuen und übersichtlichen Design auch neue Funktionen. Eine dieser Funktionen stellen wir Ihnen hier etwas näher vor:

Bestelloptionen

Auf dieser Seite, die auf den Warenkorb folgt, wenn Sie „Bestellung an Amway schicken“ angeklickt haben, können Sie einige Auswahlen treffen:

- Lieferung an Sie selbst oder an einen Warenempfangsbevollmächtigten
- Lieferung an Ihre eingetragene Standardadresse oder an eine alternative Lieferadresse
- Lieferservice
- Zahlungsart

Wann immer Sie eine andere Möglichkeit als die voreingetragene wählen, ändert sich der Bildschirm

Wenn Sie die Lieferung an einen Warenempfangsbevollmächtigten gewählt haben, geben Sie auf dem entsprechenden Bildschirm dessen Geschäftspartnernummer ein

Sie können bei Lieferung an Sie selbst eine – einmalige – alternative Lieferadresse, z. B. Ihre Urlaubsadresse **innerhalb Deutschlands**, angeben. Dabei sind als Adressat immer Sie selbst voreingetragen. Amway speichert diese Adresse nicht und verwendet sie nur für die aktuell vorliegende Bestellung.

Bei Zahlung per Kreditkarte sind die Kreditkartendaten bei jeder Bestellung erneut einzutragen. Amway speichert diese Daten aus Datenschutzgründen nicht und verwendet sie nur für die aktuell vorliegende Bestellung.

Bei der Auswahl des Lieferservices ändert sich der Bildschirm nicht. Klicken Sie den entsprechenden Button.

Wenn alle Angaben gemacht sind, schicken Sie die Bestellung nach Bestätigung der Bestellbedingungen ab.

Mehr Informationen finden Sie im Benutzerhandbuch auf Amway Online im Bereich ‚Geschäftsinformationen‘ unter ‚Training‘ => ‚Andere Präsentationen‘ im Kapitel 2.2 ‚Bestellungen‘ ab Seite 17

Denken Sie daran: Das Passwort für Ihre erste Anmeldung auf www.amway.de ist Ihr aktuell gültiger Amway PIN-Code!

START!

Erfolgsgeschichte

Markus Ruthner
Österreich

Anfangs war es nicht einfach, Familie, Beruf und das Amway Geschäft unter einen Hut zu bringen. Ich wollte mir Zeit lassen, nichts überstürzen und die Kunden mit Bedacht auswählen. Wohlüberlegt und mit der richtigen Zeiteinteilung ging es dann mit dem Geschäft vorwärts. Ein Beweis dafür, dass man sich vom ersten Misserfolg nicht gleich entmutigen lassen, sondern immer sein Ziel im Auge behalten soll.

Innerhalb kurzer Zeit gelang es mir, nun ein solides Geschäft aufzubauen. Indem ich Interessenten die Produkte und das Amway Geschäft präsentierte, konnte ich schon einige neue Geschäftspartner hinzugewinnen.

Nachdem es beim ersten Anlauf nicht gleich geklappt hat, habe ich im Juli 2007 aktiv begonnen, mein Amway Geschäft zu starten.

An dieser Stelle möchte ich mich besonders bei meinem Platin Familie Breuer bedanken, mit deren Unterstützung ich durchgestartet habe.

Neu gesponserten Geschäftspartnern empfehle ich, ihren Kunden Produkte vorzustellen, die sie selbst sehr gut kennen und auch selbst getestet haben. Somit kann man aus eigener Erfahrung sprechen und diese Produkte mit bestem Gewissen weiterempfehlen.



Mein Tipp ist, dem Kunden bei seiner Entscheidung Zeit zu lassen. Somit steigt auch das Vertrauen für eine gute Berater-Kunden-Beziehung. Dies schafft eine solide Ausgangsbasis für den weiteren Aufbau des Geschäftes.

MOTTO:

Alles hat seine Zeit –
Gut Ding braucht Weile

Amway European Experience Center Wien

Amway
European Experience Center

Das Amway European Experience Center in Wien steht Geschäftspartnern und Special Members für Führungen mit speziellen Trainings zur Verfügung. Im vergangenen Kalenderjahr konnten wir von Januar bis einschließlich November 5.600 Besucher aus ganz Europa verzeichnen. Davon haben 2.100 österreichische Besucher die Touren in unserem modern ausgestatteten Amway European Experience Center in Wien in Anspruch genommen. Die Besucheranzahl der, in unseren Konferenzräumen stattfindenden, Schulungen und Meetings hat sich von 6.000 auf nahezu 12.000 verdoppelt.



Im AEEC werden das Unternehmen Amway und seine Philosophie sowie die Geschäftsmöglichkeit und alle Amway Produkte präsentiert. Die Besucher erhalten alle Informationen über die Produkte und haben die Möglichkeit, diese selbst in der Anwendung zu testen.

Das AEEC hat 7 Tage die Woche, 365 Tage im Jahr für Sie geöffnet. Stillen auch Sie Ihren Wissenshunger.

Sichern Sie sich heute schon Ihren Termin für dieses Jahr!

Bei Fragen zu Buchungen stehen wir Ihnen gerne unter [aaec-infocenter@amway.com](mailto:aeec-infocenter@amway.com) zur Verfügung.

Auf Ihren Besuch freut sich das AEEC Team:

Monika Pavlas
Karin Katzenberger
Andrea Driussi

Jetzt NEU im AEEC: eSpring-Corner in der Cafeteria

Unternehmer – arbeiten von zuhause

Nutzen Sie die neutrale und exklusive Darstellung der Firma Amway durch eine Fachzeitschrift für den Direktvertrieb!



„Unternehmer – arbeiten von zuhause“ gibt es seit September 2007 an den Zeitungsverkaufsständen in Deutschland, Österreich und in der Schweiz zu kaufen. Auf über 100 Seiten kann man exklusiv über Amway und die Amway Produkte lesen. Der Leser findet dort viele interessante Informationen über:

- die Geschichte von Amway
- die fantastischen Produkte von Amway
- Erfolgsgeschichten von Amway Geschäftspartnern
- Experten sprechen über Motivation und vieles mehr ...



Diese einmalige Fachzeitschrift wird es nur noch bis September 2008 geben – nutzen Sie also diese einmalige Gelegenheit und sichern Sie sich noch ein paar Exemplare. Mit Hilfe von „Unternehmer – arbeiten von Zuhause“ ist es einfach, Amway vorzustellen. Sie legen dem Magazin Ihre Visitenkarte oder einen Aufkleber mit Ihren Kontaktinformationen bei, geben es dem potentiellen Interessenten mit und kontaktieren ihn ein paar Tage später wieder. Vereinheitlichte Informationen sparen Zeit. „Unternehmer – arbeiten von zuhause“ gibt einen guten Überblick über die Amway Geschäftsmöglichkeit – ganz ohne zeitaufwändige Präsentationen.

Nutzen Sie also diese Möglichkeit und verteilen Sie dieses Magazin an:

- potenzielle Geschäftspartner oder Kunden
- bei Veranstaltungen
- bei Geschäftspräsentationen oder Meetings
- an jeden, den Sie kennen

... und nehmen Sie es überall, wo Sie hingehen, mit – man weiß nie, wen man trifft!

Mit „Unternehmer – arbeiten von zuhause“ können Sie Amway auf eine völlig neue Art präsentieren! Weitere Informationen, wie Sie dieses Magazin optimal für Ihren Geschäftsaufbau nutzen können, finden Sie in den Trainings- und Marketing-Faltprospekten, die Sie sich kostenlos von unserer Website www.amway.de bzw. www.amway.at (www.amivo.at) herunterladen können.



„Unternehmer – arbeiten von zuhause“
Geringer Aufwand – große Unterstützung!

Best.-Nr. 105119 (einzeln)

Best.-Nr. 105120 (5er-Pack)

NEUHEITEN

**Produkteinführungen
in dieser Ausgabe**

ARTISTRY™ Testkarte für Lippenstift
Best.-Nr. 400681
ab 04.02.2008 erhältlich

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

HOME TREND COLLECTION
Haushaltspflege Herbst 2007
„Pure Orange“ Best.-Nr. 103504

„L.O.C. Plus“ Küchenreiniger 4 Liter
Best.-Nr. 100007 – D
Best.-Nr. 8770 – A
ab vorauss. Februar (D)
bzw. Mai (A) 2008

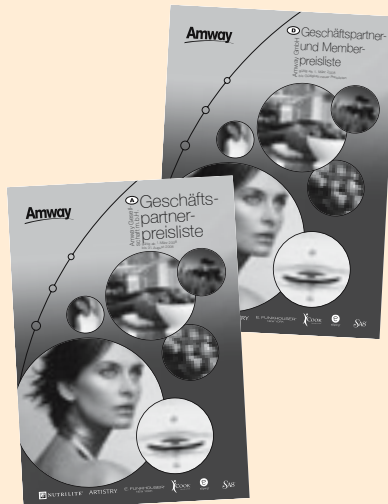
ARTISTRY™ sämtliche Lidschatten-
und Rougefarbtöne

ARTISTRY Lidschatten-/Rouge-
Box für 4 Einsätze Best.-Nr. 102570

ARTISTRY Einsatz zur Aufbewahrung
von Lidschatten und Rouge
Best.-Nr. 0811

**Neue Preislisten
gültig ab März 2008**

Die neuen Preislisten sind
ab dem 18. Februar 2008
bestellbar. Nähere Informa-
tionen zu den Preislisten finden
Sie in der März Ausgabe des
AMAGRAM.

**AMAGRAM™
März 2008**

Österreich und Deutschland:
Das AMAGRAM März 2008
wird ab dem 22.02.2008 per
Post mit den folgenden Beilagen
verschickt: Geschäftspartner-
und Memberpreisliste*,
Produktbroschüren-
ergänzung März 2008.

* Memberpreisliste
nur für D

**L.O.C. Plus™ Küchenreiniger –
4 Liter nur noch kurze Zeit
erhältlich**

Ab etwa Februar 2008 für Deutschland bzw. Mai 2008 für Österreich
wird der L.O.C. Plus Küchenreiniger 4 Liter nicht mehr erhältlich sein.

Die 500 ml Flasche des L.O.C. Plus Küchenreinigers wird auch weiterhin
bestellbar sein.

Best.-Nr. 100007 (D) / 8770 (A) – 4 Liter





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) ²⁾	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
Sortimentsartikel, Produkte																
Gewichtskontrolle																
D+A	103794	POSITRIM™ Cremepulver-Mischung Café au Lait, NUTRILITE™ (14 Beutel à 51 g) #	-	1 Set	16,18	22,82	●	22,82	24,42	25,10		30%	31,75	32,64		
D+A	103795	POSITRIM™ Cremepulver-Mischung Erdbeere, NUTRILITE™ (14 Beutel à 51 g) #	-	1 Set	16,18	22,82	●	22,82	24,42	25,10		30%	31,75	32,64		
Getränke																
D+A	101163	Englischer Frühstückstee von Amway (Folienverpackung) #	-	8 x 125 g	4,23	5,96	▶	11,92	12,75	13,11		20%	15,30	15,73		
ARTISTRY™ Verkaufshilfen																
D+A	400681	Testkarte für Lippenstift (Einwegkarte mit drei Farbpunkten, die die drei verschiedenen Farbwirkungen des Cremigen Lippenstiftes enthalten), ARTISTRY™	19	1 Pack m. 10	-,-	-,-		3,85	4,58	4,62		-	-,-	4,62		ab 04.02.2008
ARTISTRY™ Präsentationssystem																
D+A	103527	TIME DEFANCE™ Hautstraffendes Creme Make-up – LSF 15, Nachfüllpackung, ARTISTRY™ (9 Farböne)	-	1 Set (9 x 7ml)	-,-	-,-		16,05	19,10	19,26		-	-,-	19,26		
Drucksachen, allgemein produktbezogen																
D+A	105465	Kundenfaltprospekt NUTRILITE™	-	1 Pack m. 10	-,-	-,-		0,90	1,07	1,08		-	-,-	1,08		
D+A	105466	Kundenfaltprospekt ARTISTRY™	-	1 Pack m. 10	-,-	-,-		0,90	1,07	1,08		-	-,-	1,08		
D+A	105467	Kundenfaltprospekt Rund ums Haus	-	1 Pack m. 10	-,-	-,-		0,90	1,07	1,08		-	-,-	1,08		
D+A	105468	Kundenfaltprospekt NUTRILITE DOUBLE X™ Multivitamin- Multimineraleistoff-Pflanzeninhaltsstoff-Nahrungsergänzungsmittel	-	1 Pack m. 10	-,-	-,-		0,90	1,07	1,08		-	-,-	1,08		
D+A	105469	Kundenfaltprospekt ARTISTRY™ TIME DEFANCE™	-	1 Pack m. 10	-,-	-,-		0,90	1,07	1,08		-	-,-	1,08		
D+A	105470	Kundenfaltprospekt SATINIQUE™	-	1 Pack m. 10	-,-	-,-		0,90	1,07	1,08		-	-,-	1,08		
D+A	9874	Amway Aktuell Ausgabe 1/2008	-	1 Pack m. 5	-,-	-,-		3,80	4,52	4,56		-	-,-	4,56		11.01.-10.05.08
D+A	9814	Amway Aktuell Ausgabe 1/2008 (preisreduziert)	-	1 Pack m. 10	-,-	-,-		7,25	8,63	8,70		-	-,-	8,70		11.01.-10.05.08
Verlängerung des Amway Geschäftes																
D+A	9990	Verlängerung der Amway Geschäftspartnerschaft	-	1 Stück	-,-	-,-		34,00	40,46	40,80		-	-,-	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		-	-,-	2,59		
D+A	104170	UNICEF Anstecknadel „Billy“	-	1 Stück	-,-	-,-		2,16	2,57	2,59		-	-,-	2,59		
D+A	101568	Beitrag zum UN-Kinderhilfswerk UNICEF, 1 €	-	1 Stück	-,-	-,-		1,00	1,00	1,00		-	-,-	1,00		
D+A	101569	Beitrag zum UN-Kinderhilfswerk UNICEF, 5 €	-	1 Stück	-,-	-,-		5,00	5,00	5,00		-	-,-	5,00		
D+A	101570	Beitrag zum UN-Kinderhilfswerk UNICEF, 17 €	-	1 Stück	-,-	-,-		17,00	17,00	17,00		-	-,-	17,00		
Sonderartikel																
Gewichtskontrolle																
D+A	105567	„Lifestyle Balanced Solutions“ Nachfüllpackung Kakao (enthält: 2 x POSITRIM™ Cremepulver-Mischung Kakao, 1 x POSITRIM™ Protein-Riegel Schokolade-Pfefferminze) # ^{*)}	25	1 Set	45,01	63,48	●	22,82	24,42	62,84		30%	79,45	81,71		solange Vorrat reicht
D+A	105568	„Lifestyle Balanced Solutions“ Nachfüllpackung Kakao-Vanille (enthält: je 1 x POSITRIM™ Cremepulver-Mischung Kakao sowie Vanille, 1 x POSITRIM™ Protein-Riegel Karamell-Vanille) # ^{*)}	25	1 Set	45,01	63,48	●	22,82	24,42	62,84		30%	79,45	81,71		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 Kgr/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. Preisauszeichnungssatz 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

Land	Best.-Nr.	Bezeichnung	AMAGRAM Seite	Inhalt Gewicht	PW	GV	GV/EK-Verhältnis ¹⁾	Einkaufspreis exkl. MwSt.	Euro					Verkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) ²⁾	Grundpreis Verkaufspreis (nur A) ²⁾	erhältlich ab bzw. von/bis
Sonderartikel																
Gewichtskontrolle																
D+A	105569	"Lifestyle Balanced Solutions" Nachfüllpackung Erdbeere und Café au Lait (enthält je 1 x POSITRIM™ Cremepulver-Mischung Erdbeere sowie Café au Lait, 1 x POSITRIM™ Protein-Riegel Karamell-Vanille) #) *)	25	1 Set	45,01	63,48	●	22,82	24,42	62,84		79,45	81,71		solange Vorrat reicht	
ARTISTRY™ TIME DEFIANCE™ Sonderaktion																
D+A	104481	ARTISTRY™ TIME DEFIANCE™ Produktpräsentations-Display	-	1 Stück	-,-	-,-		39,00	46,41	46,80		-,-	46,80		solange Vorrat reicht	
Beim jedem Kauf von ARTISTRY TIME DEFIANCE Produkten im Wert von mind. 199,- Euro (EK ohne MwSt.), erhalten Sie KOSTENLOS ein ARTISTRY TIME DEFIANCE Produktpräsentations-Display dazu.																
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		168,95	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		168,95	170,36		solange Vorrat reicht	
ARTISTRY™ – Spezialhautpflege Sonderaktion																
D+A	102939	ARTISTRY™ Body Benefits Kollektion (Reinigungsmousse für den Körper + Feuchtigkeitsspendendes Körperspray), 20 % Rabatt bei vollem PW/GV	-	1 Set	22,53	31,77	●	25,42	30,25	30,50		40,85	41,18		solange Vorrat reicht	
Kosmetik – Dekorativ ARTISTRY™																
Sonderaktion Cremiger Lippenstift																
D+A	218856	Beim Kauf eines Sets, bestehend aus den 16 verschiedenen Farbtönen des ARTISTRY Cremigen Lippenstiftes (1 Lippenstift pro Farbe) erhalten Sie einen Rabatt i.H.v. 10 % bei vollem PW/GV	-	1 Set	124,80	175,97	●	158,42	188,52	190,10		254,16	256,61		solange Vorrat reicht	
Sonderaktion Transparenter Lippenstift																
D+A	218992	Beim Kauf eines Sets, bestehend aus den 6 verschiedenen Farbtönen 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		95,31	96,23		solange Vorrat reicht	
Herbstkollektion 2007 – CITY WEAR – Sonderaktion																
D+A	104328	ARTISTRY™ UrbanChic Farbpalette	-	1 Box	14,63	20,63	●	15,47	18,41	18,57		24,85	25,06		solange Vorrat reicht	
D+A	104329	ARTISTRY™ MetroChic Farbpalette	-	1 Box	14,63	20,63	●	15,47	18,41	18,57		24,85	25,06		solange Vorrat reicht	
Frühjahrskollektion 2007 – LUSTRE - Sonderaktion																
D+A	Grp. 1	ARTISTRY™ LUSTRE Velseitiger Sonnteint-Puder	-	10 g	13,21	18,63	●	13,97	16,62	16,76		22,45	22,63		solange Vorrat reicht	
D+A	Grp. 2	ARTISTRY™ LUSTRE Lippengloss-Stift	-	1,95 g	7,17	10,11	●	7,58	9,02	9,10		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		16,05	16,19		solange Vorrat reicht	
Werbeartikel ARTISTRY™																
D+A	215455	ARTISTRY™ Gelbbörse	-	1 Stück	-,-	-,-		14,50	17,26	17,40		-,-	17,40		solange Vorrat reicht	
Drucksachen – ARTISTRY™																
D+A	218833	ARTISTRY™ Testkarte LUSTRE	-	1 Stück	-,-	-,-		1,80	2,14	2,16		-,-	2,16		solange Vorrat reicht	

Grp. 1

ARTISTRY™ LUSTRE

Velseitiger Sonnteint-Puder

104110 Bronze Lustre

104109 Rose Lustre

Grp. 2

ARTISTRY™ LUSTRE

Lippengloss-Stift

104111 Destiny

104113 Fate

104112 Wish

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 inkl. MwSt.; Best.-Nr. im Katalog in Blau); kein Eintrag = kein GV

D

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

A

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

D

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

A

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

A

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





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 D) [#]	Grundpreis EK-Preis (nur D) ²⁾	Einkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) ³⁾	Grundpreis EK-Preis (nur A) ²⁾	Basiz-% (nur A)	unverbindl. Preisempf. inkl. MwSt. (nur D) [#]	Verkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) ³⁾	Grundpreis Verkaufspreis (nur A) ²⁾	erhältlich ab bzw. von/bis
Sonderartikel																	
Kosmetik Dekorativ – E. FUNKHOUSER™ NEW YORK C006																	
D+A	104030	Volumenbasis für Wimpern	-	7 ml	8,63	12,17	●	12,17	14,48		14,61		35%	19,55	19,72		bis 30.04.08 bzw. solange Vorrat reicht
D+A	Grp. 3	Rouge	-	2,5 g	10,08	14,21	●	14,21	16,91		17,06		35%	22,85	23,02		
D+A	104429	Nagellack Star Gazer	-	4 x 4 ml	9,54	13,46	●	13,46	16,02		16,15		35%	21,60	21,80		
D+A	Grp. 4	Glitzer Eye-Pencil	-	1,4 g	7,14	10,07	●	10,07	11,98		12,09		35%	16,20	16,31		
D+A	Grp. 5	Duo-Lidschatten	-	3,5 g	10,59	14,93	●	14,93	17,77		17,91		35%	24,00	24,19		
D+A	Grp. 6	Funkelnder Lippenstift	-	2 g	7,00	9,87	●	9,87	11,75		11,84		35%	15,85	15,98		
D+A	Grp. 7	Lippengloss	-	6 ml	6,09	8,59	●	8,59	10,22		10,31		35%	13,80	13,92		
D+A	Grp. 8	Schimmer Eye Pencil	-	1,2 g	6,81	9,60	●	9,60	11,42		11,52		35%	15,40	15,55		
D+A	104418	Lippenfarbenpalette Odyssey	-	4,7 g	22,39	31,57	●	31,57	37,57		37,88		35%	50,70	51,14		
D+A	104417	Lidschattenpalette Celestial Bodies	-	9 g	22,39	31,57	●	31,57	37,57		37,88		35%	50,70	51,14		
D+A	104430	Glitzerpigmente für den Körper Celestial Lights	-	3 x 2 g	9,59	13,53	●	13,53	16,10		16,23		35%	21,75	21,92		
10 % Sonderaktionen E. FUNKHOUSER™ NEW YORK																	
D+A	219510	Professionelle Produktserie Sonderaktion (10 % Rabatt bei vollem PW/GV, bei Kauf des Pakets zur Professionellen Produktserie)	-	1 Set	142,00	200,27	●	180,24	214,50		216,32			289,60	292,00		bis 30.04.08 bzw. solange Vorrat reicht
Drucksachen																	
D+A	105147	E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Kollektionskarte 006	-	1 Pack m. 5	-,-	-,-		2,75	3,27		3,30		-	-,-	3,30		bis 30.04.08 bzw. solange Vorrat reicht
Sonnenschutz																	
D+A	216831	PETER ISLAND™ Strandtasche	-	1 Stück	7,62	10,74	●	10,74	12,78		12,89		20%	15,35	15,47		solange Vorrat reicht
Herrenpflege																	
D+A	217348	TOLSOM™ Krawatte	-	1 Stück	12,36	17,43	●	17,43	20,74		20,91		20%	24,90	25,10		solange Vorrat reicht
Körperpflege																	
D+A	104334	HOME TREND COLLECTION Körperpflege Herbst 2007 „Pure Orange“	-	1 Set	10,03	14,15	●	14,15	16,84		16,98		30%	21,90	22,08		solange Vorrat reicht
DVD – Sonderaktion																	
D+A	217034	Platin Kollektion DVD	-	1 Stück	-,-	-,-		4,00	4,76		4,80		-	-,-	4,80		solange Vorrat reicht
D+A	217852	Platin Kollektion DVD II	-	1 Stück	-,-	-,-		4,00	4,76		4,80		-	-,-	4,80		solange Vorrat reicht
D+A	217845	Platin Kollektion DVD III	-	1 Stück	-,-	-,-		4,00	4,76		4,80		-	-,-	4,80		solange Vorrat reicht
D+A	218288	Platin Kollektion DVD IV	-	1 Stück	-,-	-,-		4,00	4,76		4,80		-	-,-	4,80		solange Vorrat reicht
D+A	218602	Platin Kollektion DVD V	-	1 Stück	-,-	-,-		4,00	4,76		4,80		-	-,-	4,80		solange Vorrat reicht
D+A	218854	Platin Kollektion DVD VI	-	1 Stück	-,-	-,-		4,00	4,76		4,80		-	-,-	4,80		solange Vorrat reicht
D+A	218855	Platin Kollektion DVD VII	-	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“	34	1 Stück	-,-	-,-		3,50	4,17		4,20		-	-,-	4,20		solange Vorrat reicht
D+A	105120	Magazin „Unternehmer – arbeiten von zuhause“	34	1 Pack m. 5	-,-	-,-		16,50	19,64		19,80		-	-,-	19,80		solange Vorrat reicht

Grp. 3 Rouge
104421 Affinity
104420 Attraction
104422 Aquila
Grp. 7 Lippengloss
104431 Evening Star
104424 Galaxy
104432 Moonset
104433 Twilight
Grp. 5 Duo-Lidschatten
104427 Vela/ Volare
104428 Lynx/ Lyra
Grp. 8 Schimmer Eye Pencil
104425 Quasar
104426 Pulsar

Grp. 6 Funkelnder Lippenstift

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 inkl. MwSt.; Best.-Nr. im Katalog in Blau); kein Eintrag = kein GV
D ²⁾ Grundpreis = lt. Preisangabenverordnung der Preis inkl. MwSt. auf der Basis einer Mengeneinheit (1 kg/1 bzw. 100 g/100 ml) bzw. bei Waschmitteln auf der Basis einer Sollarwendung (mittelhartes Wasser, normale bzw. bei Fein-/Spezialwaschmitteln leichte Verschmutzung)
A ³⁾ Grundpreis = lt. Preisangabenverordnung der Preis inkl. MwSt. auf der Basis einer Mengeneinheit (1 kg/1 bzw. 100 g/100 ml) bzw. bei Waschmitteln auf der Basis einer Sollarwendung (mittelhartes Wasser, normale bzw. bei Fein-/Spezialwaschmitteln leichte Verschmutzung)
D ⁴⁾ In diesen Preisen enthalten ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 19 % bzw. 7 % bei Nahrungsergänzungsmitteln, Nahrungsmitteln und Tiernahrung.
A ⁵⁾ In diesen Preisen enthalten ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 20 % bzw. 10 % bei Nahrungsergänzungsmitteln, Nahrungsmitteln und Tiernahrung.
A ⁶⁾ In den Preisen ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 20 % bzw. 10% enthalten

EINE KLUGE TECHNOLOGIE

CERAMIDE INFUSION SYSTEM



REPARIERT



KRÄFTIGT



SCHÜTZT

Das CIS (Ceramide Infusion System) ist eine Technologie,
die SATINIQUE™ von anderen Marken abhebt.

SATINIQUE™

Repairs, strengthens and protects in one use.

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 089 800940, 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