

Amagram

Produkt- und Geschäftsinformation für den
selbständigen Amway Geschäftspartner

Februar 07

Der neue Founders
Kronenbotschafter 50 in
Deutschland Max Schwarz



Amway

Möchten Sie mehr über die Marke
E. FUNKHOUSER™ NEW YORK wissen?

Dann besuchen Sie noch heute unsere E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Microsite auf www.amway.de oder www.amway.at und finden Sie dort die neuesten Videos, Nachrichten und Looks.

Vergessen Sie auch nicht, den Schulungsleitfaden kostenlos herunterzuladen, welcher sowohl die aktuelle Farbkollektion als auch die Professionelle Produktserie enthält.

E. FUNKHOUSER™
NEW YORK

Inhalt

Neuigkeiten

- 3 Editorial
- 6-10 Regionale Qualifikationen
Founders Kronenbotschafter 50, Perle, Rubin
- 10 Lokale Founders Qualifikationen
Krone, Platin
- 10-14 Nationale Qualifikationen
Platin, Gold, Silber, 18 %, 15 %, 12 %, Top Starter
- 15-19 Europäische Founders Qualifikationen
Krone, Dreifach Diamant, Doppel Diamant, Exekutiv Diamant, Diamant
- 33-35 Bestellinfos

Unternehmensinfo

- 4 Gleneagles: Führungspersönlichkeiten in den Highlands
- 5 Provisionen für Neue Qualifikationsstufen
- 26 One by One Kampagne: Valentinstag
- 27 Infoseite für neue Geschäftspartner und Sponsoren
- 28 Demnächst... Die neue Internetseite von Amway Deutschland (D)
- 29 Amway in der Öffentlichkeit
- 30 Smart Übergaben (A)
- 31 Amway Travel – Ihr Internetreisebüro
- 32 Neuheiten und andere Informationen

Produktinfo

- 2 E. FUNKHOUSER™ NEW YORK
- 4 Die neuen Produkthandbücher: Wellness, Schönheit, Rund ums Haus
- 20-23 ARTISTRY™ TIME DEFIANCE™ Hautpflegeprodukte; Sonderaktion: Beauty Case & TIME DEFIANCE Hautpflege-Systeme
- 24 NUTRILITE™ POSITRIM™ Cremepulver-Mischung
- 25 Das Programm „Lifestyle Balanced Solutions“ von Amway
- 19 NEU: NUTRILITE DOUBLE X™ Visitenkarten
- 26 „The Best of Amway“ – DISH DROPS™ Produkte
- 32 Platin Kollektion Teil VI Doug und Steve im Gespräch: Fundamentale Werte

Was ist so besonders an der Chance, die **Amway** einem bietet?

4. Teil

Vor mehr als 45 Jahren erstellten Rich DeVos und Jay Van Andel einen Plan,

mit dem jeder sein eigenes Geschäft für den Vertrieb von Qualitätsprodukten eröffnen und anderen Menschen die Chance geben konnte, das Gleiche zu tun. Mit dieser einfachen Geschäftsidee ist Amway zu einem der weltweit führenden Unternehmen im Direktvertrieb geworden.

Heute unterstützt Amway Ihr Geschäft mit mehr als 450 exklusiven Produkten und Dienstleistungen, einem modernen, weltweiten Bestell- und Vertriebssystem und mehr als vier Jahrzehnten an Erfahrung und Ratschlägen, wann immer Sie Hilfe brauchen. Da sich Amway auf die Entwicklung von Produkten konzentriert, die besser sind als die der Mitbewerber, haben unsere Geschäftspartner den Wettbewerbsvorteil, den sie brauchen, um ein starkes, expandierendes Geschäft aufbauen zu können.

Nutriline ist nur eines dieser Produkte. Nutrilite ist weltweit eine der führenden Marken für

Vitamine, Mineralstoffe und Nahrungsergänzungsmittel* und die einzige weltweit vertriebene Marke für Vitamine und Mineralstoffe, für die die Pflanzen auf eigenen, zertifizierten Anbauflächen angebaut, geerntet und verarbeitet werden.

Das hohe Qualitätsniveau von Nutrilite findet sich bei allen unseren Produkten und Marken. Egal, ob es um Ernährung, Schönheit oder

Haushaltsprodukte geht – unsere Produkte helfen den Menschen dabei, ein angenehmeres Leben zu führen.

Und das ist Grund genug, um Ihre Zusammenarbeit mit uns zu feiern und stolz darauf zu sein, Geschäftspartner von Amway zu sein.



Steve Van Andel

Steve Van Andel
Chairman

Doug DeVos

Doug DeVos
President

*basierend auf den Verkäufen des Jahres 2005 gemäß Untersuchungen von Euromonitor International

Führungspersönlichkeiten in den Highlands

Im Juni letzten Jahres hat das 5-Sterne-Luxus-Hotel Gleneagles, in dem auch schon der G-8-Gipfel mit führenden Staatsmännern stattgefunden hat, Amways europäische Führungspersönlichkeiten willkommen geheißen – zur Diamant Geschäftspartner Konferenz 2006.

Die europäischen Diamanten und höher Qualifizierte sowie die für diese Reise qualifizierten Smaragde genossen das Beste, was die schottische Gastfreundschaft zu bieten hat. Die atemberaubende Landschaft rund um das Hotel sorgte für den unvergesslichen Rahmen dieser fantastischen Veranstaltung, während der Haggis (eine regionale Spezialität) einen ganz anderen – aber dennoch unvergesslichen – Eindruck von Schottland vermittelte.

Während ihres Aufenthalts wurden unseren

VIP-Gästen viele exklusive Aktivitäten angeboten: Geschäftskonferenzen (mit Updates zu neuen Programmen und dem europäischen Geschäft), Vorstellung aller neuen Qualifikanten, Unterhaltung, Musik, Tanz und Ausflüge nach Edinburgh, Schottlands Hauptstadt, die weltbekannt ist für ihre Festivals, das historische Schloss und die engen Gassen und Gänge der Altstadt.

Doch das war noch nicht alles! Die Führungskräfte konnten auch die Jagd mit einem Falken lernen, Jeep fahren und natürlich Golf spielen, auf einem der berühmtesten Plätze der Welt.

Stirling Castle, dessen Anfänge bis ins 15. Jahrhundert zurückreichen, bot den festlichen Rahmen für das Galadinner zum Abschluss der Konferenz – eine weitere

exklusive Veranstaltung für unsere Gäste, die dabei auch gleich noch schottisches Brautum kennenlernen konnten.

Die nächste Diamant Geschäftspartner Konferenz (in diesem Monat) findet in Sydney, Australien, statt. Amway freut sich schon darauf, seine Top Führungskräfte zu dieser Veranstaltung begrüßen zu dürfen und den großen Erfolg der Konferenz von Gleneagles wiederholen zu können.



Demnächst

3 neue Produkthandbücher

Die Handbücher für „Wellness“, „Schönheit“ und „Rund ums Haus“ enthalten nicht nur Angaben über die vielen Vorteile des umfangreichen Amway Produktportfolios, sondern auch eine Fülle von Informationen über unsere Marken, Produkte, ihre Geschichte, Technik, wissenschaftliche Forschung, Produktentwicklung, Zusammensetzung, Produktvorführungen, Hinweise, Verwendung und vieles mehr.



Handbuch – Wellness
Ernährung & Gesundheit



Handbuch – Schönheit
Produktinformationen und
technische Informationen



Handbuch – Rund ums Haus
Produktinformationen, technische
Informationen und Produktvorführungen

In der März-Ausgabe des AMAGRAM™ finden Sie genaue Angaben zu den Bestellinformationen dieser neuen Handbücher, die einzeln oder aber auch im Set erhältlich sein werden.



Was würden Sie mit **zusätzlichen 20.000 Euro** machen?



Ein neues Auto kaufen?
Einen außergewöhnlichen Urlaub genießen?
Eine bessere Ausbildung für Ihre Kinder finanzieren?

Qualifizieren Sie sich für die NEUEN Stufen und finden Sie es heraus!

Wenn Ihr Geschäft wächst, werden Sie für Ihren Erfolg Einmalzahlungen für jede nacheinander erreichte Qualifikationsstufe erhalten.



Neuer Platin	€ 1.500
Neuer europäischer Smaragd*	€ 10.000
Neuer europäischer Diamant*	€ 20.000
Neuer europäischer Exekutiv Diamant*	€ 20.000

* ohne Russland

Detaillierte Informationen finden Sie in den SIP Broschüren, auf der Amway Internetseite oder wenden Sie sich an Ihren Platin oder Ihre zuständige Amway Niederlassung.

Regionale Qualifikationen

Mona May & Max Schwarz
Deutschland



FOUNDERS KRONENBOTSCHAFTER 50
AUGUST 2006



„Alles ist möglich – tu es einfach“

Dies ist das Motto von Max Schwarz, der die bisher höchste Auszeichnung in Europa erreicht hat: Founders Kronenbotschafter 50. Mit diesen sechs Worten möchte er nicht nur ausdrücken, etwas anzupacken, sondern auch, es auf einfache Weise zu tun. Denn er ist der Meinung, dass man nicht viel benötigt, um erfolgreich zu sein, sondern mit seiner inneren Überzeugung alles bewältigen und erreichen kann. So ist es

auch nicht erstaunlich, dass Max selbst in seiner Laufbahn als Amway Geschäftspartner immer an seinen Visionen festgehalten hat und immer voller Optimismus in die Zukunft schaute.

Und das ist das wahre Geheimnis seines Erfolges, nämlich dass er seinen Geschäftspartnern immer ein gutes Vorbild ist, voller Überzeugungskraft und Tatendrang –

eben ein Visionär. Auch heute als Founders Kronenbotschafter 50 ist er bodenständig geblieben. Neben seiner Tätigkeit als Führungskraft für seine Diamanten hat er selbst als neuer Exekutiv Diamant in Russland noch viele Aufgaben von früher beibehalten. Sogar einige seiner allerersten Kunden betreut er auch heute noch selbst.

Regionale Qualifikationen



Marianne und Max Schwarz bei der Terminplanung

Geschäftsaufbau

Max Schwarz startete bereits im November 1977 zusammen mit seiner Frau Marianne sein Amway Geschäft. Mit viel Optimismus, Zielstrebigkeit und Disziplin und der Unterstützung durch die Amway GmbH bauten sie Schritt für Schritt ihr Geschäft auf und wuchsen mit ihrer Aufgabe. Auf diese Weise erreichten sie 1982 die Qualifikation zum Kronenbotschafter und 1996 den Höhepunkt ihrer gemeinsamen Karriere, die Verleihung des Founders Distinguished Award. Kurz darauf, im Jahr 1997 erlag Marianne Schwarz ihrer Leukämie-Erkrankung, ein großer Verlust nicht nur für Max Schwarz, sondern auch für alle Geschäftspartner und Amway Mitarbeiter. Doch trotz dieses

schweren Schicksalsschlages machte Max Schwarz weiter und stellte sich seiner großen Verantwortung für sein Geschäft und seine nationalen und internationalen Geschäftspartner. AMWAY™ Ofenreiniger, L.O.C.™ Plus SEE SPRAY™ Glasreiniger, L.O.C. Plus Metallreiniger, L.O.C. Mehrzweckreiniger und Schuhspray: dies waren die ersten fünf Produkte, mit denen Max Schwarz sein Geschäft begann und die auch heute noch zu seinen Lieblingsprodukten gehören. Unglaublich ist auch seine Begabung, nur mit Fax und Telefon den Überblick zu behalten, d. h. ganz ohne Hilfe eines Computers. Hilfreich für ihn sind vor allem die Listen, Tabellen und Statistiken, die er von Amway erhält.



Einarbeitung

Immer auf Achse...

Max Schwarz hat in Europa viele hohe Qualifikationsstufen erreicht. So ist er in Deutschland Founders Kronenbotschafter 50, in je einem Land Krone und Doppel Diamant sowie in vier weiteren Ländern Exekutiv Diamant. Um den Überblick über ein so großes Geschäft zu behalten, ist Max Schwarz viel auf Reisen. Januar und September sind die sogenannten „Kick-off-Monate“, denn dann ist Max viel unterwegs, unter anderem in Deutschland, Italien, Griechenland und Russland. Desweiteren sind zweimal im Jahr



Ehrung 50 FAA Punkte beim Kick Off in Hannover

Seminare in Russland. Zudem verbringt Max Schwarz fünf Monate im Jahr in Mayrhofen/Österreich, wo Geschäftspartner aus nahezu ganz Europa im Europa Seminarzentrum der Schwarz Organisation zusammenkommen. In diesem Jahr feiert die Schwarz Organisation 20 Jahre Seminartätigkeit in Mayrhofen. So sind nur die beiden Sommermonate Juli und August etwas ruhiger. Umso mehr freut er sich, wenn er mit seiner Partnerin Mona May und seinen beiden jüngeren Kindern, Maximilian (3) und Marilena (4 Monate), ein Wochenende zu Hause in Langenmosen verbringen kann.

2003 gründete Max Schwarz auch seinen „Max-Club“, in dem er die Führungskräfte auf dem Weg zur Diamantqualifikation trainiert und motiviert.

Geschäftspartner, die ihm durch ihr großes Engagement und ihre Leistung auffallen, haben so die Möglichkeit, mit Rat und Tat bei ihrem Geschäftsaufbau unterstützt zu werden. Auch die Teamarbeit ist für Max ein ausschlaggebendes Kriterium, denn Einzelkämpfer werden seiner Meinung nach im Network Marketing nicht besonders erfolgreich sein.



Marianne Schwarz

Regionale Qualifikationen



Tochter Anja (29) mit Ehemann Oliver

Familie

Die Zusammenarbeit in der Familie ist sehr groß. So ist es auch nicht verwunderlich, dass sowohl Sohn Andreas als auch Tochter Anja noch in nächster Nähe wohnen. Andreas wohnt in der Einliegerwohnung und Anja baute zusammen mit ihrem Ehemann Oliver ein Haus gleich nebenan. Anja trat dann auch in die Fußstapfen ihres Vaters und übernahm zusammen mit Oliver 2001 das Geschäft in Österreich und rechtfertigten das große Vertrauen, das Max Schwarz in sie setzte, indem sie sehr schnell die Kronen Quali-



Max Schwarz mit Sohn Andreas (30)

kation erreichten. Sohn Andreas dagegen teilt sich eher die Pferdeleidenschaft mit seinem Vater und kümmert sich um das Gestüt. Andreas hat sich so zu einem hervorragenden Trabrennfahrer entwickelt, wurde schon Deutscher Meister und hält seit 1998 sogar einen Weltrekord für Amateurfahrer.

Auch Max fährt leidenschaftlich gerne Trabrennen und manchmal starten Vater und Sohn im gleichen Rennen, wo es auch schon einmal vorkam, dass sie sich gegenseitig aus dem Rennen drängten. Dennoch ist auch Andreas gelegentlich bei Führungskräfte-seminaren als Sprecher mit von der Partie und kommt bei den Menschen auch sehr gut an.

Sportlicher Ehrgeiz

Max Schwarz ist generell ein sehr sportlicher Mensch mit viel Ehrgeiz. So war er schon mit 16 Jahren Bayerischer Jugendmeister im Gehen. Später trainierte er als Jugendleiter die Fußballmannschaft des Sportvereins Langenmosen, wobei er zugibt, selbst nur ein mittelmäßiger Spieler gewesen zu sein. Auch heute noch fährt er gerne und viel Fahrrad, wobei auch sein Sohn Maximilian oft mit von der Partie ist.

Der sportliche Ehrgeiz spiegelte sich auch in seinen beruflichen Zielen



Max relaxt im hauseigenen Schwimmbad

wider, denn ohne einen gewissen Ehrgeiz kommt man nicht soweit, wie es Max Schwarz geschafft hat. Zudem gewann er mit seinem Engagement in den Vereinen des Ortes viele Freunde und Bekannte. Auch heute, da er nicht mehr aktiv in den Vereinen mitwirkt, ist er überall bekannt und regelmäßig zu den Verein-Events eingeladen. Hin und wieder, wenn es seine Zeit erlaubt, geht er auch noch zum Stammtisch um eine Runde Schafkopf oder Wattn mitzuspielen.



Max Schwarz mit Sohn Maximilian

Regionale Qualifikationen



Max als Junge

Wie sieht nun ein Tag im Leben des Max Schwarz aus?

Max Schwarz steht morgens früh auf und bringt Sohn Maximilian in den Kindergarten. Vormittags ist dann Büroarbeit angesagt. Nachmittags, wenn Maximilian wieder aus dem Kindergarten zurück ist, wird eine Spielstunde eingelegt. Ansonsten ist auch nachmittags oder abends das Geschäft nicht vergessen, denn wichtige Aufgaben werden auch dann noch im neuen, im Haus gelegenen Büro erledigt. Auch Videos für das Geschäft sieht sich Max an. Besonders begeistert ist er von einer CD, die dem Buch „NUTRILITE“ beigelegt ist, das er von Mark Beiderwieden (Vice President von Amway Europa) geschenkt bekommen hatte. Auf diese Weise findet er immer neue Materialien für seine Führungskräfte-seminare.

Ziele

Man kann sich nun fragen, welche Ziele ein Mann wie Max Schwarz noch haben oder über welche Reisen oder Anerkennungen er sich noch freuen könnte. Obwohl Max Schwarz noch heute von der Reise nach Peter Island schwärmt und sich schon auf seinen nächsten Trip dorthin freut, so hat er auch ganz bescheidene Wünsche, wie einmal Island oder die Färöer-Inseln zu bereisen.

Dennoch würde er sich besonders freuen, wenn zu seinem 30. Jubiläum als Amway Geschäftspartner Rich DeVos persönlich zu Besuch käme, um diesen Anlass zu feiern.



Mona May, Rich DeVos, Max Schwarz

Max Schwarz als Kopf der Schwarz-Organisation ist stolz auf seine Führungskräfte, Diamanten und Kronenbotschafter. Sein Ziel ist es, noch lange die nationalen und internationalen Geschäftspartner auszubilden und beim Erreichen höherer Qualifikationsstufen zu unterstützen.



Sommer Kick Off

Lokale Founders Qualifikationen im Geschäftsjahr 2004/05 – Nachtrag



Eva & Hans Nusshold
Österreich



FOUNDERS KRONE
August 2005

Die ausführliche Erfolgsgeschichte der Founders Krone, Eva und Hans Nusshold, finden Sie in einer der nächsten Ausgaben des AMAGRAM™.

Lokale Founders Qualifikationen im Geschäftsjahr 2005/06 – Berichtigung

Berichtigung der Qualifikationsmeldung in der Amagram Ausgabe Januar 2007!

Jakob Magel Deutschland



FOUNDERS
PLATIN
AUGUST 2006

Ballett-Tänzer

Wir entschuldigen uns für das Versehen!

Regionale Qualifikationen

Alexandra & Frank Schöllnberger Österreich



PERLE
NOVEMBER

Selbständig &
Handelsassistentin

Heidi & Arthur Petzenhauser Deutschland



RUBIN
NOVEMBER

Diplombraumeisterin &
Handelsfachwirt

Regionale Qualifikationen

Dr. Karin & Dr. Matthias Waack Deutschland



**RUBIN
NOVEMBER**

Ärztin für
Allgemeinmedizin &
Kinderarzt

Helena & Sergej Weimer Deutschland



**RUBIN
NOVEMBER**

Betriebswirtin & Dreher

Nationale Qualifikationen

Monika & Ing. Alfred Brandner Österreich



**PLATIN
NOVEMBER**

Personalentwicklung &
Informationstechnologie



SILBER NOVEMBER

DEUTSCHLAND

Gielow Angela & Michael / FLACHENECKER
Hoyng-Plate Angelika & Plate Walter / PUNDT & HINXLAGE
Klose Katrin Ina & Uwe Andreas / HORNBOKEN E. & R.
Koepeke Stefanie & Carsten / HELM
Martens Hans-Hermann / HEISTERMANN
Viebrock Silvia & Marco / HORNBOKEN E. & R.
Windeck Inge / FUHS

ÖSTERREICH

Silvia Antensteiner / ING. EXENBERGER
Eliane & Dr. Peter Brussee / ING. EXENBERGER
Maria & Manfred Gaber / SCHAUER
Gertraud Haslinger / WEINZIERL
Karin & Rudolf Rachbauer / SCHÖLLNBERGER
Leonhard Stöckl / FLEISSNER-RIEGER
Heinz Tritscher / HÖFLEHNER

Sieglinde & Michael Zettelmayer Österreich



**PLATIN
NOVEMBER**

Selbständig & Küchenchef

18% NOVEMBER

DEUTSCHLAND

Andresen Kay
Bachmann Sandra
Benken Ina
Bergstraeszer Hanno &
Buehrmann Martina
Boettcher Ursula
Borchers Dr. Anja
Borchers Petra
Cakir Turgay
Ebner Elmar
Einfeldt Karin
Fuehrer Ute
Gaab Michael
Getzmann Irene &
Wallimann Ivo
Gies Eckard
Godfrey Yvonne & Simon
Gripp Michael

18% NOVEMBER

DEUTSCHLAND

Heyne Moira Jean
Hoffschneider Rainer
Kalisch Heidrun & Storr Olaf
Koch Karin
Krumm Grit & Torsten
Kruse Ursula
Lohof Katrin & Erik
Maiwald Evelyn
Malkus Ute & Peter
Oest Melanie &
Spijksma-Oest Siegmund
Panasjuk Galina & Andrej
Parschin Irina
Raddatz-Peukert Irmgard
Razum Volker
Reich Renate
Reimers Arnfried
Reisberg Alice



GOLD NOVEMBER

DEUTSCHLAND

Hashagen Birgit & Fredy / HEISTERMANN
Neumann Doris & Gerd / ASPACHER
Smirnova Margarita / EHMANN
Zieger Ursula & Rainer / GAMPP

ÖSTERREICH

Gerald Wechselberger & Andrea Scheikl / FISCHBACHER



SILBER NOVEMBER

DEUTSCHLAND

Arndt Olga / WOLF
Blankenburg Melitta & Gerd / SCHNEIDER G. & N.
Esterbauer Michaela & Christian / UTH

Nationale Qualifikationen

18% NOVEMBER

DEUTSCHLAND

Romberg Birgit & Oliver
Rueb Monika & Martin
Schiefke Sabine
Schroeder Sandra & Fred
Schwendner Inge B.
Smit Doris
Thuring Gaby
Tilsner Kornelia & Stephan
Tritt Barbara & Erich
Wolf Philipp
Zenker Holger

ÖSTERREICH

Helga Kainz
Elke Eulenberger
Oswald Schwarz
Mag. Edgar Fuhry
Josef & Nevenka Klaus
Angela Hammerer &
Jirka Strelka
Renate Garber
Bruno & Helene Kallinger
Sandra & Herbert Wochoska

15% NOVEMBER

DEUTSCHLAND

Ahlers-Kettner Henriette
Arndt Christiane & Rainer
Bader Walter
Bammel Renate
Baum Birgit & Erich
Becker Carola
Binnewies Gerd
Bissig Sonja
Bloeker Sandra & Arno
Braehmig Britta
Braeuer Anja
Braun Ruediger
Brendle Barbara
Bruenagel Martina
Bruhs Dagmar
Brunkhorst Sonja & Detlef
Buehler Brigitte
Buehnemann Marita
Buhl Nina
Burdinski Marc
Chavot Nicholas
Coskun Madlen
Dam Susanne
Demske Jens
Diethelm Andi
Doebel Frank
Doerflinger Walter

15% NOVEMBER

DEUTSCHLAND

Doll Andreas
Drexlin Nicole & Christian
Ebner Silvia
Eckhoff Maren & Christian
Edler Kathleen
Emmer Christian
Eschelbach Jens
Franke Meike & Harald
Freese Angelika
Friesen Elena & Juri
Fritsch Dietmar
Fuchs Holdener Agnes
Fussstetter Christine &
Thomas
Gassenhofer Hannelore
Gburek Cornelia
Gehrmann Wilfried
Gielow Jutta
Goetting Margit
Haas-Boeckle Denise
Hageneder Bernhard
Hautmann Jannine
Hegemann Stefanie
Heinz Susanne
Heinzer Gabriela
Heiter Carmen
Herder Ludvika
Herzog Bianca
Hesse Sina
Hinz Joachim
Hug Rolf
Irrgang Horst
Ivanova Irina & Nikolaj
Juerges Daniela & Sven
Katic Duro & Tatjana
Klink Carola
Kolberg Markus
Kosanke Manuela
Kraemer Berl Daniela
Krey Elisabeth & Thomas
Krieg Heike
Kueck Axel
Kuhfuss Joerg
Kuhn Ruth & Horst
Kunz Cornelia
Lahmann Heidi
Langfeldt Ursula
Lebsir Anette
Leptien Corinna & Norbert
Lode Jolanta
Lohof Elisabeth &
Renner Holger
Lomoba Yannick
Lungwitz Inge
Maass Kathrin

15% NOVEMBER

DEUTSCHLAND

Marscholke Andreas
Martens Florian
Martens Tristan
Marugg Armin & Ursula
Mastrota Claudia & Giuseppe
Michel Judith & Ralf
Milz Stefanie
Mueller Silke
Muenzel Mira
Munch-Andersen Michael
Murst Renate
Neumann Christiane
Neumann Doerte
Nussbaumer Simone &
Hedrich Michel
Oralbayeva Farida &
Oralbayev Tleukan
Orth Dorothea
Osoba Silvana & Spiess Sandro
Otto Baerbel
Paukner Michael
Pawlik Inge
Pelleriti Antonino
Peters Dr. Gabriele & Dr. Ulfert
Ploikrut Amphai
Pluhatsch Susanne
Poell Karin & Jokisch Thomas
Pradt Hartmut
Prantke Rita & Eckhard
Raddatz-Bernhardt Margrit
Radtke Heino
Rahlf-Groth Christa
Reckel Birgit
Reher Michaela & Armin
Reinhardt Klaus
Reppenhagen Ralf
Riesner Luzia
Riesner Timo
Riggers Ramona
Roelli Roland
Rueck Ksenija
Sar Atila
Sar Houssein
Sar Melek
Schalk Heidi & Helmut
Scheimann Regina & Horst
Schmidtke Heike & Hubert
Schulz Britta & Heck Rainer
Schulze Gisela & Joerg
Schumacher Christiane
Schwarz Kristin
Schweicher Isabel
Schwertfeger Simone &
Andreas
Siegfried Andrea

15% NOVEMBER

DEUTSCHLAND

Sievers Britt
Steinhauer Katrin
Stelling-Neumann Carola
Stierle Ursula
Strauchenbruch Dorothea
Stubert Sabine
Sudaro Stella-Nathalie
Tank Uwe
Teichmann Beate & Frank
Terbeck Barbara
Theimer Armin
Theopold Klaus & Christina
Thomas Ginger
Thomsen Roswitha & Juergen
Trippen Waldemar
Ungefehr Klaus
Vana-Wetzel Ulrike
Vana Evelyn
Voelker-Reinartz Klaudia &
Voelker Josef
Vollbehr Astrid
Vollertsen Gudrun
Voss Martin
Waeldrich Sabine &
Heinz-Dieter
Walker Paul
Warkotz Monika & Joerg
Wasmund Andreas
Wegele Swetlana
Weigand Birte & Timo
Weingardt Valentina &
Sergej
Weisser Petra
Werner-Goertner Gundhild
Witte Nadine & Sven
Wohlleben Regina & Volker
Wrissenberg Iris
Zenker Hartmut
Zieger Sandra &
Bohmüller Jochen
Zwernemann Ilka

ÖSTERREICH

Dipl. Ing. Ulrike Hofer
Mag. Maria & Minrat Mag.
Gottfried Tauchner
Ursula Pelz
Ursula Schiestl
Andreas Prinz
Robert Gründler
Franz & Angelika Zöhrer
Karl & Gertraud Hömstreit
Michaela Türk & Jörg Kuffner
Alexandra Pokorny
Barbara Bogner

Nationale Qualifikationen

12% NOVEMBER

DEUTSCHLAND

Abel Christine & Joerg
 Albrecht Anette
 Albrecht Ilse
 Amador Oxana & Roman
 Apelt Tatjana & Wilhelm
 App Cornelia
 Arriens Sabine
 Bach Caren
 Bader Erick
 Bancic Jasminka & Srecko
 Bauer Dirk
 Bauer Wibke
 Behrens Monika
 Beiersdorf Helle
 Bergmann Manfred
 Berisha Lavdim
 Beser Angelina & Andreas
 Beuck-Gerwien Annette
 Blume Anja
 Boberlin Felix
 Boehler Axel
 Boehnke Sabine
 Bohn Gabriele
 Bosold Antje
 Brar Ramandeep Sing
 Braunschweig Maik
 Brigel Andrea
 Brincker Gabriele
 Brinkmann Ingrid & Dietrich
 Broeker Claudia & Martin
 Brose Helga & Reinhard
 Bruederle Tanja
 Buechner Karin
 Buehler Ursula
 Cannings Martina
 Capell Martina
 Czinczoll Dorit & Benno
 Delivassilis Natalie
 Di Lisi Monika
 Diao-Meier Jiachong
 Doerre Cornelia & Bernd
 Doose Hans-Peter
 Drauschke Heike
 Dressler Christa & Peter
 Eckert Renate
 Ehmann Angelika & Sergius
 Ehrhardt Kanittha
 Ehrmann Manfred
 Endres Isolde
 Endres Melanie
 Enkel Iris & Michael
 Enkelmann Nina
 Enzinger Guenter
 Fabriczek Peter
 Faenger Anke
 Fejza Idriz
 Fels Daniel &
 Fels-Marquart Nicole

12% NOVEMBER

DEUTSCHLAND

Friedrich Michael
 Fuchs Stefan
 Gaenger Eva &
 Berger Werner
 Gallera Carola Von
 Gassdorf Kerstin
 Gaudigs Gerhard
 Geis Olga & Velerij
 Gense Antonia & Julia
 Ghaffri Alireza
 Gilfert Wolfgang
 Glau-Koll Elke
 Goedemont Dominiek &
 Pribil Joerg
 Goemmel Steffi
 Golinski Lothar
 Gossen Natalia & Alexander
 Gossen Svetlana & Peter
 Graefe Christina & Volker
 Griesel Elke
 Gripp Torsten
 Guneskere Ireshya Kuslani
 Hagemann Elke
 Hagemeister Ingrid
 Hagen Wolfgang
 Hajek Miriam & Mike
 Hambsch Hannelore
 Hamid Octani
 Hammling-Poppinga
 Christoph
 Hansen Manfred
 Hasselberger Petra
 Haunerding Kathrin &
 Christian
 Heindl Thi Thin
 Heitz Karin
 Hemesath Sonja
 Henf Sabine
 Herdt Marco
 Hildebrandt Cornelia &
 Nikolaus
 Hinterschweiger Maria
 Hlebostroev Gilda
 Hoeper Mirja
 Hojati Reza
 Holst Christiane
 Holten Katrin Von
 Hoog Joachim Georg
 Huber Rita & Hataj Thomas
 Huber Svetlana & Eugen
 Huehnerbein Ulrike & Joerg
 Huenecke Regina
 Ibach Angelika & Andreas
 Iben Rainer
 Juerges Ilse & Klaus
 Junge Anke & Manfred
 Just Tamara
 Kaehler Marion

12% NOVEMBER

DEUTSCHLAND

Karamichailidis Jordanis
 Karev Konstantin
 Kari Antonia
 Karle Monika
 Kirsten Petra & Hermann
 Kistner Rosel
 Klauss Barbara
 Klauss Judith
 Kletzing Gerhard
 Klukas Sven
 Koerber Christian
 Koester Heike & Manfred
 Kohn Stephanie
 Kolbe Isabell & Holmar
 Kolesnik Anna & Nikolaj
 Kollbach Daniela & Martin
 Korff Werner
 Koschack Thorsten
 Koschnick Gunnar
 Kosowski Rainer
 Koval Julia & Andrej
 Kowaltschuk Elena
 Kracht Roman
 Kretzschmar Stefan
 Krey Andrea
 Kuehr Kerstin & Peter
 Kuhn Gudrun & Hans Joachim
 Kuhr Sylvia
 Kuk Emilia
 Kyriazis-Uhde Gisela
 Laas Claudia & Ruediger
 Lackmann Elena
 Laitzsch Helene
 Lange Corinna
 Lange Leonore
 Langkowski Margitta
 Lindner Heike
 Lodonek Maria
 Loesmann Anett
 Lorenzen Stefan
 Lueder Ute
 Maar Marina & Paul
 Maares Stefanie &
 Kroeger Rolf
 Maennecke Hella & Siegfried
 Marquet Ruth
 Martins Joao De Sousa
 Maruhn Petra &
 Frimmel Volker
 Massold Amalia
 Mattis Ruediger
 Matz Petra
 Maverdi Yeganeh &
 Oslehi Amin
 Merker Elena & Andreas
 Moeller Manuela
 Mohrenweiser Heide &
 Alexander

12% NOVEMBER

DEUTSCHLAND

Monterroso-Carneiro
 Christine & Manuel
 Morath Nicole
 Morel Yves
 Mougios Christine &
 Panagiotis
 Mucaj Naim
 Mueller Angelika & Henry
 Muenzel Carola
 Neudert Rita
 Neumann Birte & Hans
 Neupert Edda
 Opitz Sandra
 Oppermann Cornelia &
 Matthias
 Ostermann Norbert
 Ottmann Nadine
 Pavlovic Jelka
 Petersen Heike
 Pfeiffer Silvia
 Piaskowsky Evelyn
 Pollner Juergen
 Przibilla Barbara
 Rambow Anja
 Ramos Diana & Andre
 Reding Hella
 Reichle Adelheid
 Reichling Andrea &
 Winkler Jens
 Reinberger Werner
 Reinhart Heidrun
 Reiss Ulrike & Kurt
 Reppner Julia
 Rexer Stefan
 Richter Steffi & Maik
 Richter Susann
 Riedel Irene
 Roedel Christine
 Romaker Tatjana & Aleksej
 Roos Doerte & Jan H.
 Rosenbusch Angelika
 Roser Werner
 Rossbach Edith
 Rubach Anja
 Rueb Anna
 Ruehmann Hartmut
 Russ Sieglinde
 Sachtleben Sonja &
 Johlke Peter
 Sander Sonja
 Sawazki Alexander
 Schaetzle Monika & Hermann
 Schersch Annette & Uwe
 Schewalje Tatjana & Vitali
 Schiedel Ute & Kurt
 Schilling Thomas
 Schimke Susanne
 Schmidt Rotzinger Angela

Nationale Qualifikationen

12% NOVEMBER

DEUTSCHLAND

Schmidt Edith &
Hans-Juergen
Schmidt Joachim
Schmidt Nathalie
Schmidt Regina & Reinhard
Schneider Katrin
Schnitzer Stefan
Schreiber Andrea
Schroeder Dagmar
Schroeder Rosemarie
Schroeder Silke & Ingmar
Schroth Bianca
Schultz Elke
Schulze Margret & Ronald
Schwarz Swetlana & Jakob
Schweicher Sonja & Markus
Schwertfeger Kaj
Seidel Isabel & Norbert
Seifert Ingelore
Seth Sarah Adokor &
Charles Boye
Shala Bashkim
Sheekhcali Mukhtar
Sieberer Susanne
Siefert Ursula
Sievern Anja & Frank
Sievers Sylvia & Thomas
Simonavicius Waltraud
Simonsen Christin & Axel
Sommer Nina & Alexander
Sonin Irina & Michail
Spengler Birgit

12% NOVEMBER

DEUTSCHLAND

Stach Oliver
Staub Susanne & Akim
Steidinger Guido
Steinhauer Ellen & Bernd
Stojanovic Mico
Stojanovic Violeta & Boro
Strehlow Kay
Strunk Sabine
Tagusov Galina
Teich Anna Maria & Erhard
Tesch Silvio
Thomsen Kirstin
Tilsner Heidrun
Treib Brigitte
Trippen Waldemar
Tritschler Martin
Tugumbayev Leonid
Tveritinova Irina
Vogel Petra & Michael
Voigt Susanne & Wolfgang
Wakengut Natalia & Sergej
Wankelmuth Manfred
Wassiljew Tatjana & Oleg
Weber Heinrich
Weber Michaela
Weimann Silvia & Eck Markus
Weiseborn Ingrid & Bernd
Wels Nikoline
Welsch Martina
Wendt Manuela
Werft Michael &
Zoernig Cornelia

12% NOVEMBER

DEUTSCHLAND

Wieser Gudrun
Willms Willm A.
Winkler Ingrid
Wirz Ursula
Wismann Carola
Wodrich Petra
Woerister Barbara
Wolking Ingrid
Zalivina Marina
Zeller Guenter
Zieger Dorothee
Zimmermann Dirk &
Goette Marion
Zucker Waltraut

ÖSTERREICH

Orszaga KFT Mosoly
Hans-Christian &
Gudrun Städtgen
Siegfried Ogris
Horst Wiener
Christine Krenn
Marko Klammer
Elisabeth Wriesnig
Herbert Wolf
Hans Jörg Konrad
Robert Podpeskar
Sonja Daxer
Anna Daxer
Annemarie Fruhmarm
Dipl. Ing. Ulrike Hofer
Maria Schumich

12% NOVEMBER

ÖSTERREICH

Ursula Schiestl
Regina Arnold
Sylvia Albel
Dagmar Rauschenbach
Andreas & Andrea Preiser
Manuel Maier
Ingrid Repolusk
Sandra Fleck
Hannes Hötzeneder
Norbert Katzlberger &
Heidmarie Zahlmaier
Gertraud Raith
Ing. Franz Baier
Elke Lun
Susanne Molnar &
Franz Kainz
Robert Schabernack &
Silvia Kamper
Wolfgang & Sabine Raith
Gabrielle Loudon
Leopold Thon
Herbert Rieger
Georg Walterskirchen
Stefan Bangerl
Barbara Bogner
Martin Schweiger
Günther Ellmeier
Waltraud Schmidt
Veronika Stecher
Josef Mikula
Michael Gadinger

TOP STARTER DEUTSCHLAND

Neugesponserte des Monats AUGUST

ANZAHL STARS AUGUST - NOVEMBER 2006

Koenig Katrin / 24 / UNGER
Schulz Petra Maria & Guenter / 24 / PAUDLER
Kuehnl Anneliese / 22 / NEHLER
Firley Andreas / 21 / BOEHNKE
Mischkewitz Susanne & Andreas / 21 / GUENTHER & GOEPEL
Gilfert Wolfgang / 20 / FISCHER
Kossakowski Nadine / 20 / TRITTSCHUH K. & M.
Loehr Andrea & Bichlmeier Karlheinz / 20 /
ROSS-LAMPERT & LAMPERT
Melzer Melanie & Roland / 20 / SCHEEL & BACH
Oliynyk Halina / 20 / WOLF
Buhk Helga / 19 / PAUDLER
Hartje Manfred / 19 / HORNBOGEN
Schmidt Lydia / 19 / KINZEL & KATZORRECK
Giere Irina / 18 / MALOHATKO
Kergl Magdalena & Matthias / 18 / BAUER
Kopal Martha / 18 / STEPPMAIR
Kuenitz Nancy / 18 / WEISSBACH P. & A.

FEBRUAR 2007

TOP STARTER DEUTSCHLAND

Neugesponserte des Monats AUGUST

ANZAHL STARS AUGUST - NOVEMBER 2006

Scarafilo Rocco / 18 / HOLLER
Le Thu Ha / 17 / KRIEGL & FUERNROHR
Otto Gudrun / 17 / FREUNDEL
Unden Hannelore / 17 / BAUMESBERGER
Wiebe Natalie / 17 / WOLF
Bleith Luzi & Rathsack Ulrich / 16 / SPANGENBERG K. & DR. R.
Blume Dr. Petra / 16 / FLACHENECKER
Engel Waldemar & Soja / 16 / MAIER J. & V.
Etelz & Joachim & Manuela / 16 / SCHECKENBACH
Heiser Gabriela & Klaus / 16 / WITTEKOP
Jochim Irina & Jurij / 16 / MESER
Katschesow Elsa / 16 / DOBLER
Kloster Nathalie & Waldemar / 16 / SCHAEFER
Moeller Traute / 16 / KELLER
Ott Ingeborg / 16 / BAUER
Theis Herbert / 16 / GAMPP
Trentzsch Karin / 16 / WERNER

Nationale Qualifikationen

TOP STARTER ÖSTERREICH

Neugesponserte des Monats AUGUST

ANZAHL STARS AUGUST – NOVEMBER 2006

Schablas Kerstin / 22 / WIMMER
 Michor Ing. Walter / 20 / STUMMER
 Lukasser Margit / 20 / FROEHLICH
 Kern Josefine / 19 / KOECK
 Repolusk Ingrid / 19 / FISCHBACHER
 Braeuer Michaela / 18 / GRIM
 Fercher Petra / 17 / FROEHLICH
 Klinger Wolfgang / 16 / HARTL PRAGER
 Posch Monika / 16 / RIEGLER
 Nebel Isabella / 16 / HUTTER
 Mueller Maria / 15 / POELLABAUER
 Urban Claudia / 14 / RASCHENBERGER
 Trummer Anneliese / 14 / WAGENHOFER
 Lobnik Daniela / 14 / SPANNRING
 Wimmer Ing. Guenter / 13 / MARTETSCHLAEGER

TOP STARTER ÖSTERREICH

Neugesponserte des Monats AUGUST

ANZAHL STARS AUGUST – NOVEMBER 2006

Hoeller Sabrina / 12 / MONDEL
 Hofmann Christina / 12 / GASSER
 Reich Helga / 12 / REISCHER BOHANEK
 Schewemann Mag Franz / 12 / REISCHER BOHANEK
 Konrad Hansjoerg / 12 / SILLER
 Grossschaedl Renate / 12 / HAAS
 Walter Ingrid / 12 / GOLSER
 Kozlica Sabira / 12 / SCHNELLNBERGER
 Hager Bettina / 12 / SEEBACHER
 Geck Markus / 11 / KOENIG
 Niederegger Magda / 11 / EXENBERGER
 Brunbauer Josef / 11 / REITBAUER
 Speigl Mario / 11 / FROEHLICH
 Elmer Katharina / 11 / POELLABAUER
 Hofbauer Alfred / 11 / BAUER

Europäische Founders Qualifikationen mit August 2006



Natalia Ena

Ukraine



FOUNDERS
KRONE
AUGUST 2006



FOUNDERS
DREIFACH DIAMANT
AUGUST 2006



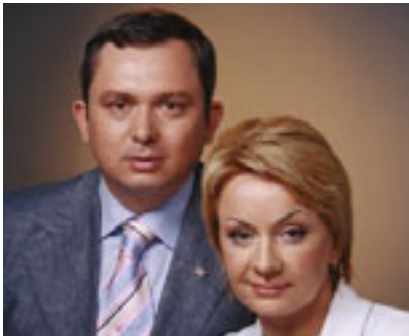
FOUNDERS
DOPPEL DIAMANT
AUGUST 2006

Bevor sie mit dem Amway Geschäft begann, hat es Natalia Ena in allen möglichen traditionellen Branchen versucht – Handel, Catering, Produktion, Tourismus – was aber nicht zum gewünschten Erfolg geführt hat. Von geregeltem Einkommen und Stabilität war nicht die Rede. Natalia suchte gerade nach neuen Möglichkeiten, als sie zu einem Seminar für potenzielle Amway Geschäftspartner eingeladen wurde, bei dem das Amway Geschäft vorgestellt wurde. Natalia hörte sich die Geschichte erfolgreicher Geschäftspartner an und stellte fest, dass Menschen unterschiedlicher Nationalität, unterschiedlicher Hautfarbe und unterschiedlicher sozialer Herkunft, Gläubige und Atheisten, Junge und Alte von der gleichen Geschäftsidee inspiriert wurden. Aufgrund des Amway Geschäfts sahen sie alle mit Zuversicht in die Zukunft. Sie erzählten von Anerkennungen und von den Reisen, zu denen sie vom Unternehmen eingeladen wurden, und dankten ihren Sponsoren für deren Unterstützung und Hilfe. Natalia beschloss, ein Jahr lang ihre gesamte Freizeit dem Amway Geschäft zu widmen und den Empfehlungen des Unternehmens und ihres Sponsors zu folgen. In knapp vier Monaten erreichte sie die Silber Qualifikation. Da wurde ihr klar, dass sie die Geschäftsmöglichkeit ihres Lebens gefunden hatte, die Chance, nach der sie so lange gesucht hatte!

Natalia hat zwei Kinder. Ihr Sohn Anatoliy ist 21 Jahre alt, Tochter Anna 14. Sie sind mit dem Amway Geschäft aufgewachsen, und Natalia brauchte sie nicht erst davon zu überzeugen, dass es keine bessere Geschäftsmöglichkeit gibt. Natalias Tochter ist bereits eine große Hilfe, und ihr Sohn hat sein eigenes Amway Geschäft, er ist bereits Founders Platin. Natalia möchte Ihnen noch etwas Privates mitteilen: Am 30. September hat ihr Sohn Olga geheiratet, ein wunderbares Mädchen, das gleichzeitig seine Geschäftspartnerin ist. Natalia ist sehr glücklich darüber, dass die beiden nicht nur eine große Liebe, sondern auch das Amway Geschäft verbindet.

Qualifikationen

Europäische Founders Qualifikationen mit August 2006



Vera Arkhipova & Alexei Mautanov Ukraine



FOUNDERS
DOPPEL DIAMANT
AUGUST 2006



FOUNDERS
EXEKUTIV DIAMANT
AUGUST 2006

Vera und Alexei haben eine wichtige Entscheidung in ihrem Leben getroffen. Sie haben sich für den Weg zur Selbständigkeit und Lebensqualität entschieden und wollen nun auch anderen Familien und Kindern auf der ganzen Welt helfen. War es schwer? Ja, manchmal war es sehr schwer! Manchmal mussten sie ihre Kinder zu Hause lassen, wenn sie in andere Städte gereist sind, um dort ihr Geschäft aufzubauen. Aber sie haben fest daran geglaubt, dass der Tag kommen wird, an dem sie immer zusammen sein würden, an dem sie zusammen reisen und das glückliche Familienleben genießen können.

Vera und Alexei mit ihrem großen Team aus Diamanten und Smaragden sind das beste Beispiel dafür, dass viele andere Menschen ebenfalls die großartige Amway Geschäftsmöglichkeit nutzen können. Dank Amway haben sie die Chance, viel von der Welt kennen zu lernen.



Iryna & Taras Demkura
Ukraine



FOUNDERS
EXEKUTIV DIAMANT
AUGUST 2006



FOUNDERS DIAMANT
AUGUST 2006

Iryna und Taras Demkura haben beide als Lehrer gearbeitet, als sie das Amway Geschäft kennengelernt haben. Sie sind fest davon überzeugt, ein zuverlässiges Unternehmen gefunden zu haben, mit dem sie ihr Geschäft weiterentwickeln können, und schätzen Amways umfassende Unterstützung beim Ausbau ihres Geschäfts.

Das Paar möchte sich bei seiner Upline und den Führungspersonlichkeiten des Unternehmens dafür bedanken, dass es die Chance bekommen hat, von deren langjähriger Erfahrung zu profitieren, und so eigene Führungsqualitäten entwickeln konnte.

Das Motto der Familie Demkura: Organisiere dein Geschäft so, dass du persönliche Freiheit hast, finanzielle Ziele erreichen kannst und zudem noch die Gelegenheit hast, vielen anderen Menschen ebenfalls dabei zu helfen, sich Ziele zu setzen und diese dann auch zu verwirklichen.



Valeria & Igor Haratin
Ukraine



FOUNDERS
EXEKUTIV DIAMANT
AUGUST 2006



FOUNDERS DIAMANT
AUGUST 2006

Wenn es die Perestroika nicht gegeben hätte, würden Valeria und Igor Haratin heute das gleiche Leben führen wie viele andere junge Paare, die ein Pädagogikstudium abgeschlossen haben und als Lehrer arbeiten. Das Amway Geschäft hat ihre Herzen im Handumdrehen erobert. Igor und Valeria waren fest entschlossen, ihre finanziellen Ziele zu erreichen, mehr Freizeit zu haben und – was ihnen am wichtigsten war – eine Zukunft für ihre Familie aufzubauen und vielen anderen Familien dabei zu helfen, das Gleiche zu tun.

Igor sagt immer wieder: „Man darf sich nie auf seinem Erfolg ausruhen, Fehler sind kein Beinbruch, und Mut ist das Einzige, was zählt!“ Das ist das Motto der Haratins, ihrer Organisation und allen, die mit ihnen zusammen die Zukunft ihrer Familien aufbauen.

Europäische Founders Qualifikationen mit August 2006



Inna Polishchuk & Tetyana Kuzmenko
Ukraine



FOUNDERS EXEKUTIV
DIAMANT

AUGUST 2006

Wir haben nach einer Geschäftsmöglichkeit gesucht, der wir unsere gesamte Energie und Zeit widmen können. Mit dem Amway Geschäft haben wir diese Möglichkeit gefunden, und inzwischen ist es zu unserer Lebensart geworden.

Erstens, wir lieben, was wir tun. Wir führen unser Leben in Übereinstimmung mit den Idealen des Unternehmens. Zweitens, wir haben uns für die Philosophie eines gesunden Lebensstils entschieden, das heißt, für die Philosophie einer harmonischen Entwicklung. Wenn man die Führungspersönlichkeit in einem selbst entwickelt, darf man dabei auf keinen Fall die Harmonie zwischen Körper und Seele übersehen.

Dass wir uns um unsere Familien, um die Geschäftspartner unserer Organisation und um uns selbst kümmern können, ist für uns von sehr großer Bedeutung und weitaus wichtiger als alle anderen Erfolge. Wir sind sicher, dass diese Einstellung die Grundlage für eine erfolgreiche Zukunft ist.



Rachel & János Demeter
Ungarn



FOUNDERS EXEKUTIV
DIAMANT

AUGUST 2006

Rachel und János spielen jetzt schon seit mehr als zehn Jahren eine wichtige Rolle im ungarischen und internationalen Geschäft von Amway. Mit Unterstützung ihrer Upline ist es ihnen gelungen, durch harte Arbeit und viel Fleiß einen umfassenden Erfahrungsschatz zu gewinnen.

Ihre Aktivitäten werden auch auf internationaler Ebene anerkannt: János ist seit der Gründung Mitglied des Europäischen Diamant Ausschusses (EDAC).

„Wir haben immer versucht, ein Vorbild für unsere Kinder zu sein. Das haben wir wohl auch geschafft, denn unsere Söhne freuen sich schon darauf, ihr eigenes Geschäft aufbauen zu können. Es ist immer schön zu sehen, wenn Eltern mit ihren Kindern zusammen arbeiten.“

Nur wenn wir Träume haben, nur wenn wir Ziele haben und fest an sie glauben, werden wir weiterhin Erfolg haben können.“



Elisabetta & Massimo Bini
Italien



FOUNDERS DIAMANT
AUGUST 2006

„Das Amway Geschäft ist die beste Investition unseres Leben gewesen. Wir genießen finanzielle Unabhängigkeit und haben Zeit für uns und unsere Tochter, aber die größte Belohnung ist für uns, dass wir diesen Erfolg erreicht haben, indem wir anderen Familien geholfen haben, ihren Lebensstil zu verbessern. Wir glauben fest daran, dass jeder Mensch mit klaren Zielen, viel Engagement und Zielstrebigkeit diese Qualifikation erreichen kann. Wir wünschen allen aus ganzem Herzen viel Erfolg!“

Europäische Founders Qualifikationen mit August 2006



Ioana & Adrian Guta
Rumänien



FOUNDERS DIAMANT
AUGUST 2006

Wir haben das Amway Geschäft in einer schwierigen Zeit unseres Lebens entdeckt und all unsere Hoffnungen darauf gesetzt. Der Weg war nicht leicht, aber jetzt genießen wir die vielen Dinge, die diese Chance uns bietet.

Wir sind froh, uns für Amway als Geschäftspartner entschieden zu haben, und sind unseren Sponsoren, die uns sehr engagiert unterstützen, sehr dankbar.

Jetzt wollen wir noch mehr Erfolg und unsere Reise fortsetzen.



Irén Némethné Nagy & László Németh Slowakei



FOUNDERS DIAMANT
AUGUST 2006

Von unseren Uplines haben wir in einem Jahr mehr über Demut, Dankbarkeit und Liebe gelernt als in vielen Jahren an der Universität.

Wir sind Amway sehr dankbar dafür, dass wir eine einzigartige Chance bekommen haben, und möchten uns bei unserer Upline dafür bedanken, dass sie uns ein großes Vorbild ist.

Durch Amway haben wir die Möglichkeit erhalten, weltweit viele Menschen kennen zu lernen, die alle von der gleichen Geschäftsidee überzeugt sind.



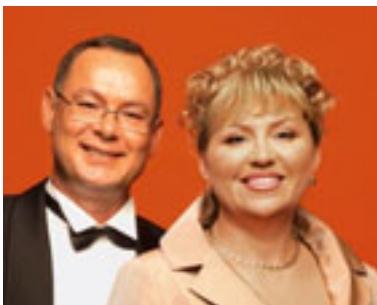
Yildiz & Murat Kurmalı
Türkei



FOUNDERS DIAMANT
AUGUST 2006

In diesem Geschäft besteht der Schlüssel zum Erfolg darin, dass man allen die Gelegenheit bietet, ihre Ziele zu verwirklichen. Wenn man die Leute heute fragt, was sie von diesem Geschäft erwarten, wird einem klar, dass sie in vieler Hinsicht ähnlich denken. Das Amway

Geschäft erfüllt diese Erwartungen.



Tamara Kurilova & Sergiy Kurilov Ukraine



FOUNDERS DIAMANT
AUGUST 2006

„Glückliche Umstände lassen Freundschaften entstehen, in schweren Zeiten werden sie getestet.“ Nach diesem Motto leben die Kurilovs.

Tamara und Sergiy sprechen immer voller Dankbarkeit über ihre Sponsoren, die ihnen eine einzigartige Chance geboten haben. Die Kurilovs haben von ihren Sponsoren gelernt, dass die Qualifikation zum Diamant im Amway Geschäft nicht als die oberste Ebene gilt, sondern als der erste Schritt.

Europäische Founders Qualifikationen mit August 2006



Enik & Dr. Daniel Goncz
Ungarn



FOUNDERS DIAMANT
AUGUST 2006

Sie haben getrennt voneinander begonnen und sich dann über das Amway Geschäft kennengelernt. Enik hat eine Ausbildung zur Sprachenlehrerin, Daniel war ein junger Arzt. Sie sind ihren Sponsoren Mitch und Deidre Sala sehr dankbar.

Ihr Rat:

1. Setzen Sie sich ein Ziel.
2. Lernen Sie von Ihrer Upline.
3. Tun Sie es einfach.

Schon bald kann sich alles für Sie ändern!



Sissy-Petra & Alois Szuchar
Ungarn



FOUNDERS DIAMANT
AUGUST 2006

Es ist schön, wenn man nicht nur als Tourist in der Welt herumreist, sondern als Gast – und das Beste ist, wenn man im Haus der Gastgeber ARTISTRY™, NUTRILITE™, das eSpring™ Wasserfiltersystem und die vielen anderen großartigen Produkte von Amway vorstellen kann.

Mit Amway wird aus unserem Leben etwas Besonderes, denn es ist etwas, was wir mit anderen teilen können. Und selbst auf dem Höhepunkt unseres Erfolges sind wir nie allein!

Die neue NUTRILITE™ DOUBLE X™ Visitenkarten

Jetzt erhältlich!

Benutzen Sie diese Visitenkarten, um Ihren Kunden das neue NUTRILITE DOUBLE X Multivitamin-Multimineral- Pflanzeninhaltsstoff- Nahrungsergänzungsmittel vorzustellen.

- Jede Karte zeigt an, welche Nahrungsmittelmengen verzehrt werden müssten, um dem Körper eine Auswahl der Nährstoffmengen zuzuführen, die in einer Tagesration NUTRILITE DOUBLE X enthalten sind (ungefähre Angaben).
- Schreiben Sie Ihre Kontaktdaten auf die Rückseite der Visitenkarte, damit Ihre Kunden bei einer Bestellung auf Sie zurückkommen können.

Best.-Nr. 218734

(Jede Packung enthält 25 Visitenkarten)



ARTISTRY™

DEN SICHTBAREN ZEICHEN DER ZEIT BEGEGNEN

NEU! ARTISTRY™ TIME DEFIANCE™ Hautpflegeprodukte

Eines der modernsten Anti-Aging-Systeme auf dem Markt.

- ZUM PATENT ANGEMELDETE INHALTSSTOFFE UND TECHNOLOGIE
- LÖSUNGEN, DIE ÜBER TRADITIONELLE ANTI-AGING-KONZEPTE HINAUSGEHEN
- FORMELN, DIE ES MÖGLICH MACHEN, EIN JUGENDLICHERES HAUTBILD ZU ERHALTEN BZW. WIEDERHERZUSTELLEN UND DIE SICHTBAREN ANZEICHEN DER HAUTALTERUNG ZU VERMEIDEN
- MODERNE PRODUKTE FÜR DIE MODERNE FRAU, DIE IHR LEBEN AKTIV GESTALTET.



Die Synergie-Effekte der Formeln moderner Hautpflegeprodukte sorgen dafür, dass jedes Produkt die Wirksamkeit der anderen Produkte erhöht und das Ergebnis weiter verstärkt wird. Der **TIME DEFIANCETM** Pflegende Reinigungsschaum reinigt und beruhigt die Haut. Der **TIME DEFIANCETM** Pflegende Toner versorgt die Haut mit Feuchtigkeit und bereitet sie darauf vor, das Maximum an Wirkstoffen der Anti-Aging-Produkte aufzunehmen. Die neue **TIME DEFIANCETM** Feuchtigkeitspflege ist unsere beste Waffe gegen Hautalterung und trägt dazu bei, Hautschäden zu verhindern und zu reparieren, Kollagen und Elastin zu schützen und den Feuchtigkeitsgehalt der Haut sofort zu erhöhen.

EINZIGARTIGE ZELL-KOMMUNIKATIONS-TECHNOLOGIE FÜR ALTERSLOSE SCHÖNHEIT

Unsere Wissenschaftler haben jeden Aspekt der Hautfunktion sowie die Bedeutung der Zellkommunikation erforscht und eine einzigartige Technologie namens **Derma Cell Exchange** entwickelt. Diese Technologie hilft der Haut dabei, das Kommunikationssystem zwischen den Zellen erneut zu aktivieren und die Haut somit vor den sichtbaren Anzeichen der Alterung zu schützen.

Ausführliche Informationen über **Derma Cell Exchange** und die Zellkommunikation der Haut finden Sie in der **ARTISTRY™ TIME DEFIANCETM** Broschüre.

Best.-Nr. 218882 (5er-Pack)

DIE ERGEBNISSE:

- 10 %** mehr Wirkung bei einer Verwendung als System *
- 19 %** straffere Haut bei Verwendung der **TIME DEFIANCETM** Reinigung
- 41 %** jugendlicheres Aussehen der Haut ** bei Verwendung der **TIME DEFIANCETM** Schutzcreme oder Schutzlotion für den Tag LSF 15 und der **TIME DEFIANCETM** Wiederherstellenden Nachtcreme oder -lotion
- 55 %** effektivere Wirkung bei der Reduzierung des Erscheinungsbildes von feinen Linien und Falten als bei der vorausgegangenen **TIME DEFIANCETM** Technologie, bei Verwendung der **TIME DEFIANCETM** Schutzcreme oder Schutzlotion für den Tag LSF 15 und der **TIME DEFIANCETM** Wiederherstellenden Nachtcreme oder -lotion.

* klinische Tests haben bei der Anwendung des kompletten Systems (**TIME DEFIANCETM** Reinigung, **TIME DEFIANCETM** Toner und **TIME DEFIANCETM** Feuchtigkeitspflege) eine Verbesserung um weitere 10 % festgestellt

** Verbesserung bei allen Aspekten der sichtbaren Hautalterung (Fältchen, feine Linien, Struktur, Elastizität, Pigmentierung, Schläffheit, Reinheit und Trockenheit)

ARTISTRY™ TIME DEFIANCE™
FÜR DIE FRAU, DIE IHR LEBEN
AKTIV GESTALTET

ARTISTRY
TIME DEFIANCE
FIRMING CREME
FOUNDATION

ARTISTRY
TIME DEFIANCE
FIRMING CREME
FOUNDATION
SPF 15 PA++

ARTISTRY™ TIME DEFIANCE™ Hautpflege-System

Das ARTISTRY TIME DEFIANCE Hautpflege-System bietet Anti-Aging-Lösungen für jeden Schritt der Hautpflege, für jünger aussehende, makellos reine Haut.

SCHRITTE	TIME DEFIANCE Hautpflegeprodukte	HAUTTYP	BEST.-NR.
Schritt 1 VORBEREITEN: Die Haut wird darauf vorberei- tet, das Maximum an Anti- Aging-Pflege aufzunehmen.	TIME DEFIANCE Pflegender Reinigungsschaum* TIME DEFIANCE Pflegender Toner*	Alle Alle	102795 – 125 g 102796 – 250 ml
Schritt 2 WIEDERHERSTELLEN: Diese effektiven Anti- Aging-Produkte helfen, bereits vorhandene Haut- schäden zu regenerieren.	TIME DEFIANCE Intensiv-Aufbauserum TIME DEFIANCE Faltenglättungsstift TIME DEFIANCE Vitamin C + Wilde Yamswurzel	Alle Alle Alle	100282 – 14 Ampullen mit 1,5 ml 102050 – 4 ml 7313 – 10 ml + 0,5 ml
Schritt 3 SCHÜTZEN: Die Haut wird vor UV-Strahlen und Freien Radikalen geschützt.	TIME DEFIANCE Schutzcreme für den Tag LSF 15* oder TIME DEFIANCE Schutzlotion für den Tag LSF 15*	Normale bis trockene Haut Normale bis fettige Haut	101821 – 50 ml 101822 – 50 ml
Schritt 4 WIEDERHERSTELLEN: Hilft die sichtbaren Zeichen der Hautalterung zu regenerieren, während man schläft.	TIME DEFIANCE Wiederherstellende Nachtcreme* TIME DEFIANCE Wiederherstellende Nachlotion*	Normale bis trockene Haut Normale bis fettige Haut	101823 – 50 ml 101824 – 50 ml
Schritt 5 SCHÜTZEN: Damit die Haut, strahlender und jünger aussieht.	TIME DEFIANCE Hautstraffendes Creme Make-up LSF 15*	Alle	<div></div> 102691 – Porcelain – 30 ml <div></div> 102693 – Cameo – 30 ml <div></div> 102694 – Buff – 30 ml <div></div> 102695 – Linen – 30 ml <div></div> 102697 – Fawn – 30 ml <div></div> 102699 – Sand – 30 ml <div></div> 102701 – Almond – 30 ml

ARTISTRY™ TIME DEFIANCE™ WIRKT UNTER DER OBERFLÄCHE UND NUTZT DIE NEUESTEN WISSENSCHAFTLICHEN FORSCHUNGSERGEBNISSE, UM DIE HAUT ZU ERNEUERN UND WIEDER KLAR UND STRAHLEND AUSSEHEN ZU LASSEN.

Sehen Sie selbst, wie das **TIME DEFIANCE** Hautpflege-System die Zeichen der Zeit bekämpfen kann. Schauen Sie sich das ARTISTRY TIME DEFIANCE Brand Centre auf www.amway.de an – dort erfahren Sie alles, was es über die **TIME DEFIANCE** Hautpflegeprodukte zu wissen gibt.



Bestellen Sie die **TIME DEFIANCE** Broschüre JETZT, um noch mehr über das neue, aufregende **TIME DEFIANCE** Hautpflege-System zu erfahren.



NEU! Das ARTISTRY Beauty Case

Das Beauty Case mit dem ARTISTRY Logo ist die ideale Verkaufshilfe, um Ihren Kunden die ARTISTRY TIME DEFIANCE Hautpflegeprodukte vorzustellen. Das Beauty Case erhalten Sie als GESCHENK, wenn Sie ein ARTISTRY TIME DEFIANCE Hautpflege-System kaufen*.

Best.-Nr. 104576 –

Beauty Case & TIME DEFIANCE Hautpflege-System für normale bis trockene Haut

TIME DEFIANCE Pflegender Reinigungsschaum

TIME DEFIANCE Pflegender Toner

TIME DEFIANCE Schutzcreme für den Tag LSF 15

TIME DEFIANCE Wiederherstellende Nachtcreme

Best.-Nr. 104577 –

Beauty Case & TIME DEFIANCE Hautpflege-System für normale bis fettige Haut

TIME DEFIANCE Pflegender Reinigungsschaum

TIME DEFIANCE Pflegender Toner

TIME DEFIANCE Schutzlotion für den Tag LSF 15

TIME DEFIANCE Wiederherstellende Nachtlotion



*Voraussichtlich ab dem 2. Februar 2007, solange der Vorrat reicht.

NUTRILITE™ POSITRIM™ Cremepulver-Mischung

So schafft es jeder

Jeder kennt das: man quält sich durch eine Diät, die überhaupt nicht schmeckt, nur um dann später wieder zuzunehmen? Ist es nicht enttäuschend, dass Diäten das Liebessessen verbieten? Nun kann man POSITRIM als Mahlzeitenersatz probieren, einem integralen Bestandteil von Amways neuem, aufregendem Programm zur Gewichtskontrolle.

POSITRIM Cremepulver-Mischung ist ein wohlschmeckender, dickflüssiger und cremiger Mahlzeitenersatz, der noch viele andere Vorteile hat:

Für Menschen, die abnehmen möchten:

- Trägt in Kombination mit einer kalorienreduzierten Ernährung und regelmäßiger Bewegung zur Gewichtsabnahme bei.
- Kann als Ersatz für 1 oder 2 Mahlzeiten am Tag verwendet werden.
- Die dickflüssige, cremige Textur macht satt und gibt Ihnen Schwung und Energie bis zur nächsten Mahlzeit.
- Komponente des Programms „Lifestyle Balanced Solutions“ von Amway, ein Diätprogramm, bei dem es keine 'verbotenen' Lebensmittel gibt.
- Sorgt für eine ernährungstechnisch ausgewogene Ernährung, wenn die Kalorienzufuhr reduziert wird.

Für Gesundheitsbewusste:

- Bei Zubereitung wie angegeben enthält jede Mahlzeit mindestens 30 % der empfohlenen Tagesdosis an Vitaminen und Mineralstoffen.
- Die Formel enthält Spurenelemente, die als essentiell angesehen werden, obwohl noch keine empfohlene Tagesdosis für sie festgelegt wurde.
- Bei Zubereitung wie angegeben enthält jede Mahlzeit 275 kcal, 18 g hochwertige Milchproteine und 3 g Ballaststoffe.

Für Menschen, die eine hektische Lebensweise haben:

- Einzelportionen – jede Portion ist in einem Einzelbeutel verpackt.
- Ernährungstechnisch ausgewogene Mahlzeit, eine gesündere Alternative zu vielen Fastfood-Produkten.
- Bietet die Vorteile einer ernährungstechnisch ausgewogenen Mahlzeit, wenn keine Zeit zum Kochen bleibt.
- Bei Zubereitung wie angegeben enthält eine Portion die Makro- und Mikronährstoffe einer ausgewogenen Mahlzeit.

**Jede Packung enthält
14 Beutel.**

Vanille – Best.-Nr. 103792

Kakao – Best.-Nr. 103793

POSITRIM Cremepulver-Mischung sollte nicht als einzige Ernährungsquelle verwendet werden.





Das Programm „Lifestyle Balanced Solutions“ von Amway

Amway ist stolz darauf, sein neues Programm „Lifestyle Balanced Solutions“ vorstellen zu können. Es ist nicht nur eine Diät, sondern unterstützt eine völlig neue Lebensweise.

POSITRIM™ Cremepulver-Mischung als Mahlzeitenersatz ist ein integraler Bestandteil dieses Programms, in dem noch andere NUTRILITE™ Produkte vertreten sind.

So funktioniert das Programm

Das Programm wurde für drei Esstypen entwickelt und besteht aus vier Phasen: In der ersten Phase werden persönliche Ziele definiert, die zweite und dritte Phase dient der Gewichtsabnahme und die vierte Phase zeigt, wie das neue Gewicht gehalten werden kann.

Die Abnehmphase dauert mindestens sechs Wochen. Das Programm enthält auch Tipps, wie Sie das Gleichgewicht zwischen Kalorienzufuhr und Kalorienverbrauch finden und die richtige Kalorienmenge zum gesunden Abnehmen berechnen.

Darüber hinaus enthält das Programm das System 4-3-2-1 Körper-Training, das grundlegende Bewegungskomponenten zu einer einfachen, nur zehn Minuten dauernden Übung kombiniert (eine vollständige Erklärung und anschauliche Grafiken finden Sie im LBS Handbuch).

218502 – „Lifestyle Balanced Solutions“ Basis-Paket, enthält: das Lifestyle Balanced Solutions Handbuch, einen POSITRIM Schüttelbecher und einen POSITRIM Schrittzähler

auch separat erhältlich: **218506 POSITRIM Schüttelbecher**

Ernährungsweise

Vegetarisch

Kein Fleisch/kein Fisch

Merkmale: Gesunde Kohlenhydrate, dennoch genauso proteinreich wie die Fleisch- und Fischdiät.

Mischkost

Mit Fleisch und Fisch

(3 oder 4 mal die Woche)

Merkmale: Mehr Auswahl, Sie können unter sämtlichen Lebensmitteln wählen.

Fleisch/Fisch

Fleisch oder Fisch

jeden Tag

Merkmale: Sie können Fleisch, Fleischprodukte oder Fisch essen, ohne dabei ein schlechtes Gewissen haben zu müssen.



DEMNÄCHST ERHÄLTlich

Unter www.amway.de finden Sie weitere Informationen über dieses aufregende neue Programm.

218503 – „Lifestyle Balanced Solutions“ Start-Paket, enthält:

Lifestyle Balanced Solutions Handbuch, 1 POSITRIM Schüttelbecher, 1 POSITRIM Schrittzähler, je 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, preisreduziert

218504 – Ergänzungspaket Kakao, enthält:

2 Packungen POSITRIM Cremepulver-Mischung Kakao, 1 Packung POSITRIM Protein-Riegel Schokolade-Pfefferminze, 1 Packung NUTRILITE Multi Faser und 1 Packung NUTRILITE Omega-3 Komplex; angeboten mit 10% Rabatt.

218505 – Ergänzungspaket Variation, enthält:

je 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; angeboten mit 10% Rabatt.

NUTRILITE™ ist weltweit eine der führenden Marken im Bereich Vitamine, Mineralstoffe und Nahrungsergänzungsmittel (basierend auf den Verkäufen des Jahres 2005 gemäß Untersuchungen von Euromonitor International).



DISH DROPS™



Gloria & Duc Huynh

Amway Geschäftspartner,
Schweiz

Durch seine Arbeit in einem Gastronomiebetrieb war Duc Huynh vor allem am Geschirrspülmittel DISH DROPS interessiert. Bei einer Produktdemonstration seiner Upline hatte er die Möglichkeit, das Produkt näher kennen zu lernen und er fand Gefallen daran; denn seiner Meinung nach sind genau solche Produkte wie DISH DROPS, die das Geschirr zwar kraftvoll reinigen aber auch die Hände schonen, maßgebend. Seine früheren Erfahrungen mit anderen Produkten haben ihn dazu bewegt, nur noch Amway Produkte zu benutzen, da er diese auch gut und gerne weiterempfehlen kann.



Dish Drops™



Best.-Nr. 104170

Größe: 25 x 15 mm

Valentinstag: Zeigen Sie einer Person, dass Sie sie mögen!

Ermöglichen Sie es einem Kind, ein besseres Leben zu leben, indem Sie eine Billy Anstecknadel, der zweiten einer Reihe von Sammel-Anstecknadeln, erwerben.

Unterstützen Sie die UNICEF Impfschutzkampagne, durch die Kinder auf der ganzen Welt vor tödlichen Krankheiten geschützt werden.

unicef 



Mit dem Kauf dieser Anstecknadel unterstützen Sie die Partnerschaft von Amway und UNICEF und ermöglichen somit auch Kindern ein besseres Leben.

Infoseite für neue Geschäftspartner und ihre Sponsoren



Erfolgsgeschichte

Janina & Ernst Pollok

Das Ehepaar Janina und Ernst Pollok sind Top Starter im Amway Geschäft. Aus den über 4.500 deutschen Geschäftspartnern, die im Juli 2006 ihr Amway Geschäft begonnen haben, gehören sie zu den Top 30!

Janina Pollok lernte Amway durch eine Freundin kennen, die ihr die große Palette von Amway Produkten vorstellte.

Doch die einzigartige Geschäftsmöglichkeit von Amway lernte sie erst durch ihre Tochter, Agnes Pollok, kennen. Zusammen mit ihrem Mann Ernst und der Unterstützung von ihren vier Kindern hat Janina Pollok die ersten Herausforderungen des Geschäftsaufbaus gemeistert. Eine große Starthilfe erhielt Familie Pollok von ihren Platinen, Christine und Walter Leicht, wie auch von ihrem Sponsor. Denn Motivation stellt für Familie Pollok eine große Hilfe dar und gibt den nötigen Antrieb für den weiteren Aufbau ihres Amway Geschäftes.

Frau Pollok konzentriert sich nicht auf eine spezielle Produktlinie, hat aber eine große Affinität zu den Haushaltsprodukten von Amway, da sie hauptberuflich in der Reinigungsbranche als Kundenberaterin tätig ist. Dadurch sind Hausfrauen auch die Hauptkunden- gruppe von Janina Pollok.

Ihre Neugesponserten unterstützt Janina Pollok indem sie Geschäftsanfänger motiviert, im Geschäftsaufbau unterstützt und ihnen Ideen zur Verwirklichung ihrer Ziele gibt.

Lebensmotto:

Lebe deine Träume,
und träume nicht
dein Leben!

Amway wünscht Janina und Ernst Pollok weiterhin viel Erfolg für ihren Amway Geschäftsaufbau!

Grundlagen für ein erfolgreiches Amway Geschäft

Amway Zufriedenheitsgarantie

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

Die Amway GmbH 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 Geschäftspartner- handbuch im Kapitel „Wie Sie Ihr Amway Geschäft aufbauen“.



INFO



In Kürze verfügbar – Die neue Internetseite von Amway!

Wie bereits im Januar-AMAGRAM angekündigt, unterliegen unsere Websites einer Überarbeitung. Die neue E-Commerce Website von Amway Deutschland wird bald für Geschäftspartner und Member unter der Adresse www.amway.de zur Verfügung stehen.

Bei der Entwicklung haben wir uns der neuesten verfügbaren Technologien bedient, um das Bestellen für Sie zu einem neuen Erlebnis zu machen. Wir haben keine Mühe gescheut, um die Nutzerfreundlichkeit der Website zu verbessern.

Sie werden die von AMIVO™ bekannten Funktionen finden.

Zusätzlich auch folgende Neuerungen:

- ➔ **NEU: Möglichkeit für Kunden, den Amway Shop zu besuchen**
und Bestellungen online an ihren zuständigen Geschäftspartner zu schicken
- ➔ **NEU: Möglichkeit für Gruppenbestellung –**
Sie können Bestellungen für Ihre Geschäftspartner zusammenfassen und weitersenden

... und vieles mehr!

Die neue Website www.amway.de wird die öffentliche Website und die Online Möglichkeit von Amway vereinen und AMIVO ersetzen.

Der Start wird zeitlich gestaffelt durchgeführt. Wir werden über AMIVO die Details der einzelnen Startphasen bekanntgeben.

Für Ihre Erstanmeldung auf der neuen Website gehen Sie demnächst auf www.amway.de und geben Ihre Geschäftspartnernummer und gültige Amway PIN ein. Nach der ersten Anmeldung werden Sie aufgefordert, ein eigenes neues Passwort zu wählen.

Viel Spaß mit www.amway.de!



„Endlich ein Job, der zu meinen Talenten passt!“

Amway –
ein weltweit
bewährtes
Geschäft

Christine M., 36 Jahre
Seit 2001 bei Amway

Die Herausforderung, meine Familie zu organisieren, fand ich immer toll. Zudem bin ich offen, kann mich gut auf andere einstellen und bin gerne in Kontakt mit Menschen. Genau diese Eigenschaften helfen mir als selbstständige Amway Beraterin. Ich erkläre das Geschäftsmodell und stelle Neueinsteigern die Produktwelt rund um Beauty, Wellness und ein schönes Zuhause vor. Mittlerweile habe ich schon viele Menschen für das Amway Geschäftsmodell begeistert. Und begeistert ist auch meine Familie!

Werden auch Sie selbstständiger Amway Berater.
Rufen Sie uns an unter 089/800 94 380 oder informieren Sie sich unverbindlich unter www.einfach-amway.de

Meine Arbeit ist da,
wo mein Leben ist.

Amway

FEBRUAR 2007

SMART Übergaben im September 2006

Der Amway Smart ist ein sichtbares Zeichen des Erfolges! Dieses besondere Auto erhalten Geschäftspartner als Anerkennung für ihre Leistungen. Insgesamt sind bereits 20 Amway Smarts in Österreich übergeben worden. (Stand: Januar 2007)

Die Amway Mitarbeiter gratulieren den erfolgreichen Geschäftspartnern ganz herzlich für diese außerordentliche Leistung.

Unsere Amway Geschäftspartner und ihre Smart Erlebnisse:



Am 27. September 2006 um 5:30 Uhr hieß es Abfahrt vom Bahnhof Wörgl Richtung Wien. Amüsant und verblüffend zugleich war der erste Eindruck, als wir bei der Amway Zentrale ankamen. Im Foyer standen vier Smarts zur Übergabe bereit. Für uns immer faszinierender wird der Umstand, wie das Weltunternehmen Amway mit Geschäftspartnern umgeht. Die persönliche Anerkennung und Wertschätzung ist immer spürbar. Der Smart hat alle Eigenschaften die notwendig sind, um an ein gestecktes Ziel zu kommen. Er steht für Kompaktheit, Beweglichkeit und Leichtigkeit auf schmalen Pfaden, wenn's eng wird, kann man einfach gerade weiterfahren! Er verbreitet Freude und löst ein Lächeln aus. Sitzt man drinnen, weiß man, da waren Visionäre am Werk. Innen riesig, von außen kaum vorstellbar, wie das Amway Geschäft. Wir freuen uns darauf, dass viele Amway Geschäftspartner diese tollen Eigenschaften unseres neuen Fahrzeuges kennen lernen und mit ihm die richtige Fahrspur zum eigenen Amway Smart einschlagen. Ein Weg, der sich auszahlt!

Brigitte & Michael Lebesmühlbacher

Endlich war es so weit! Der Abholtag für unseren Smart. Familie Fröhlich und wir reisten gemeinsam mit dem Zug nach Wien. Am Südbahnhof holte uns ein Taxifahrer ab und brachte uns zur Amway Zentrale. Bei einem Sektempfang wurden wir von den Mitarbeitern der Zentrale herzlich begrüßt. Stolz stand er da der kleine Flitzer, für Belohnung, Leistung und Anerkennung. Nach einer ausführlichen Erklärung über „unser Auto“ traten wir die Heimreise nach Kärnten an. Aufsehen erregte der kleine Flitzer schon auf der Autobahn, und noch größere in unserem Dorf. Durch den mobilen Werbeeffekt steigert man das Ansehen von AMWAY in der Öffentlichkeit. Wir sind begeistert, mit so einem großartigen Konzern gemeinsam zu arbeiten und freuen uns schon auf die kommenden Anerkennungen!

Renate & Franz Abel



Alles beginnt mit einem Gedanken. So auch der Besitz eines „eigenen“ Smarts. Ein kleines Smart-Modell wurde von uns mit dem tollen Amway Design dekoriert, stand täglich sichtbar auf unserem Schreibtisch. Es war somit Ansporn, das Original zu erlangen und gleichzeitig auch den geplanten, geschäftlichen Erfolg zu haben. Ende September ging die Reise nach Wien um endlich den „großen Bruder“ unseres Schreibtischmodells abzuholen. Nach einer herzlichen Begrüßung mit anschließendem Sektempfang durch das großartige Amway Team zogen wir eine heiße Spur von Wien in unser Heimatstädtchen Lienz/Osttirol. Der komfortable Zweisitzer bereitet uns großen Spaß und viele neugierige Blicke. Mit Stolz und Freude sorgen wir sicher für ein tolles Image in unserer Gegend.

Gabi & Erich Fröhlich

Am 26. September hieß es für uns früh aufstehen. Unser Zug nach Wien fuhr schon um 6:00 Uhr in Salzburg ab. Aber all das übersteht auch ein Morgenmuffel, wenn das Ziel so einzigartig ist. Als wir in der Amway Zentrale in Wien eintrafen, wurden wir überaus herzlich empfangen. Mit Sekt und Obstkorb waren die Mitarbeiter um unser Wohl bemüht. Nach netten Gesprächen und einer ausführlichen Einschulung auf den kleinen „Flitzer“ folgte die feierliche Unterschrift, fast wie am Standesamt – scherzten die Mitarbeiter. Wir sind unserem Sponsor Frau Mag. Hitthaler sehr dankbar für die Chance, das Geschäft kennen gelernt zu haben und ihre Unterstützung beim Aufbau. Jetzt können wir unseren Freunden und Verwandten auch zeigen, welch großartige Anerkennungen es für einen erfolgreichen Geschäftsaufbau bei Amway gibt. Wir sind sicher, dass wir mit dem Smart auf Amway aufmerksam machen und uns Menschen darauf ansprechen werden. Und darauf freuen wir uns besonders!

Elisabeth & Franz Kodim



Die Vorfriede war groß, endlich nach Wien in die Amway Zentrale zu fahren und dieses wundervolle Auto abzuholen! Wir wurden von den Amway Mitarbeitern herzlich empfangen und stießen zur Feier des Tages mit noch drei weiteren Smart-Abholern mit einem Glas Sekt an. Dieses Auto zu fahren, ist für uns ein Zeichen des Erfolges und eine großartige Möglichkeit, den Namen Amway noch bekannter zu machen. Wir sind stolz auf „unser Auto“, es erregt einfach überall Aufsehen. Unsere Kinder finden es einfach cool! Wir wünschen allen Amway-Smart-Fahrern außergewöhnliche Erlebnisse!

Jasmin & Ing. Josef Unterberger

Amway

Travel



Ihr Internet-Reisebüro

Wir haben das komplette Layout unserer Internetseite überarbeitet ...

... und sind ab sofort optisch viel frischer und moderner.

Abgesehen davon gibt es viele neue Produkte wie zum Beispiel:

- Sprachreisen
- SonnenklarTV
- Urlaubshotels in ganz Europa
- Spezialangebote für Deutschland & Österreich
- Jahrsversicherung der Europäischen Reiseversicherung
- Travelmail

Weiter stehen Ihnen unsere Mouse-Over-Effekte, unsere Suchhilfe (Lupe) und neue Grußkarten zur Verfügung.

Ein Besuch auf www.amwaytravel.com lohnt sich!

Wir freuen uns auf Sie.



Platin Kollektion Teil VI

Doug und Steve im Gespräch: Fundamentale Werte

Freuen Sie sich auf einen weiteren Teil der Platin Kollektion.

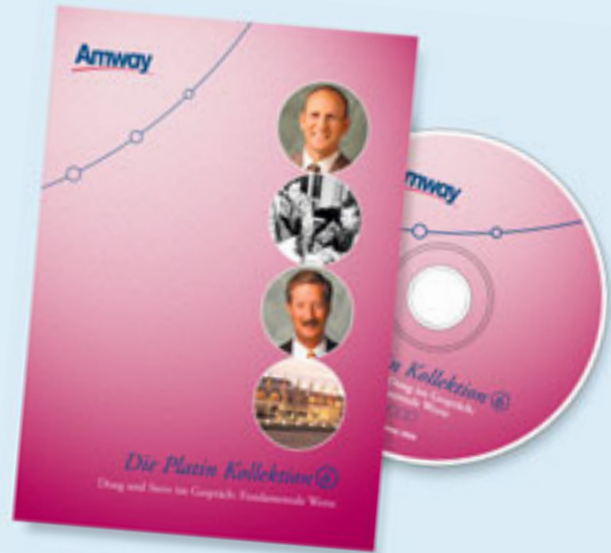
In diesem motivierenden Film sprechen Doug DeVos und Steve van Andel über „Fundamentale Werte“ und deren Wichtigkeit für das Amway Geschäft.

Es ist geplant, in diesem Jahr weitere „Gespräche“ zwischen Doug und Steve einzuführen, in denen sie die Botschaft ihrer Väter, Rich und Jay, erklären und verstärken.

Vervollständigen Sie Ihre Sammlung!

Erhältlich ab 2. Februar 2007

Best-Nr. 218854



NEUHEITEN

Produkteinführungen in dieser Ausgabe

ARTISTRY™ TIME DEFIANCE™
Hauptpflegeprodukte

**erhältlich ab voraus-
sichtlich 02.02.2007**

Platin Kollektion Teil VI

**erhältlich ab
2. Februar 2007**

Neue Preislisten gültig ab März 2007

Die neue Geschäftspartnerpreisliste wird einmalig jeder ersten Bestellung, die im Zeitraum zwischen dem 23. Januar 2007 und dem 04. Februar 2007 getätigt wird, beigelegt.

Geschäftspartner, die in den letzten zwölf Monaten im Geschäft aktiv waren und in oben genanntem Zeitraum keine Bestellung getätigt haben, erhalten die Preisliste mit dem AMAGRAM™

März 2007. Die neuen Preislisten sind ab dem 15. Februar 2007 bestellbar. Nähere Informationen finden Sie in der März Ausgabe des AMAGRAM.



AMAGRAM™
März 2007

Die Versendung des AMAGRAM März 2007 erfolgt mit den folgenden Beilagen – Geschäftspartnerpreisliste und Memberpreisliste* und Produktbroschüren-ergänzung – ab dem 22. Februar 2007.

* nur in D



Seite hier heraustrennen und bei Ihren Unterlagen abheften.

ERGÄNZUNGEN ZU DEN BESTELLINFORMATIONEN DER GESCHAFTSPARTNERPREISLISTE

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) ⁴⁾	Basis-% (nur A)	unverhindl. Preisempf. inkl. MwSt. (nur D) ⁵⁾	Verkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) ⁶⁾	Grundpreis Verkaufspreis (nur A) ⁷⁾	erhältlich ab bzw. vor/bis
Sortimentsartikel, Produkte																
Gewichtskontrolle																
D+A	103792	POSTRIM™ Cremepulver-Mischung Vanille (14 Beutel à 51 g)	24	1 Packung	16,18	22,26	●	22,26	23,82	24,48	100 g = 21,89	30%	30,95	31,83	100 g = 29,55	vorauss. 02.02.2007
D+A	103793	POSTRIM™ Cremepulver-Mischung Kakao (14 Beutel à 51 g)	24	1 Packung	16,18	22,26	●	22,26	23,82	24,48	100 ml = 10,94	35%	30,95	31,83	100 ml = 14,78	vorauss. 02.02.2007
D+A	218506	POSTRIM™ Schüttelbecher	-	1 Stück	3,11	4,28	●	4,28	5,09	5,14	100 ml = 63,60	35%	6,10	6,17	100 ml = 85,88	vorauss. 02.02.2007
Drucksachen NUTRILITE™																
D+A	218734	NUTRILITE™ DOUBLE X™ Visitenkarten	19	1 Pack m. 25	-,-	-,-		2,-	2,38	2,40	100 ml = 73,20	35%	-,-	2,40	100 ml = 98,84	ab 02.02.07
Schutz und Regeneration																
D+A	102795	ARTISTRY™ TIME DEFIANCETM Pflegender Reinigungsschaum	22	125 g	16,57	22,80	●	22,80	27,13	27,36	100 g = 21,89	35%	36,65	36,94	100 g = 29,55	vorauss. 02.02.2007
D+A	102796	ARTISTRY™ TIME DEFIANCETM Pflegender Toner	22	250 ml	16,57	22,80	●	22,80	27,13	27,36	100 ml = 10,94	35%	36,65	36,94	100 ml = 14,78	vorauss. 02.02.2007
D+A	101822	ARTISTRY™ TIME DEFIANCETM Schutzlotion für den Tag LSF 15	22	50 ml	19,26	26,50	●	26,50	31,54	31,80	100 ml = 63,60	35%	42,55	42,94	100 ml = 85,88	vorauss. 02.02.2007
D+A	101821	ARTISTRY™ TIME DEFIANCETM Schutzcreme für den Tag LSF 15	22	50 ml	19,26	26,50	●	26,50	31,54	31,80	100 ml = 63,60	35%	42,55	42,94	100 ml = 85,88	vorauss. 02.02.2007
D+A	101824	ARTISTRY™ TIME DEFIANCETM Wiederherstellende Nachtlotion	22	50 ml	22,17	30,50	●	30,50	36,30	36,60	100 ml = 72,60	35%	49,-	49,42	100 ml = 98,84	vorauss. 02.02.2007
D+A	101823	ARTISTRY™ TIME DEFIANCETM Wiederherstellende Nachtcreme	22	50 ml	22,17	30,50	●	30,50	36,30	36,60	100 ml = 72,60	35%	49,-	49,42	100 ml = 98,84	vorauss. 02.02.2007
Abdeckstifte und Grunderungen																
D+A	Grp. 1	ARTISTRY™ TIME DEFIANCETM Hauttraffendes Creme Make-up LSF 15	22	30 ml	18,17	25,-	●	25,-	29,75	30,-	100 ml = 100,-	35%	40,15	40,50	100 ml = 135,-	vorauss. 02.02.2007
Präsentationssystem																
D+A	103527	ARTISTRY™ TIME DEFIANCETM Hauttraffendes Creme Make-up LSF 15, Nachfüllpackung (7 Farbtöne)		1 Set (7 x 7 ml)	-,-	-,-		14,06	16,73	16,87		-	-,-	16,87		vorauss. 02.02.2007
Drucksachen ARTISTRY™																
D+A	218882	ARTISTRY™ TIME DEFIANCETM Broschüre	-	1 Pack m. 5	-,-	-,-		5,20	6,19	6,24		30%	-,-	8,11		ab 02.02.07
E. FUNKHOUSER™ NEW YORK – Kosmetik Dekorativ - Professionelle Produktserie																
D+A	102100	Lippengloss Magnetism	-	6 ml	6,09	8,38	●	8,38	9,97	10,05		35%	13,45	13,57		Angeb. zu Lippengloss Magnetism in der Preisliste v. 01.09.06 sind ungültig
Drucksachen, allgemein produktbezogen																
D+A	9874	Amway Aktuell Ausgabe 1/2007	-	1 Pack m. 5	-,-	-,-		3,80	4,52	4,56		-	-,-	4,56		11.01.07-10.05.07
D+A	9814	Amway Aktuell Ausgabe 1/2007 (preisreduziert)	-	1 Pack m. 10	-,-	-,-		7,25	8,63	8,70		-	-,-	8,70		11.01.07-10.05.07
Verlängerung des Amway Geschäftes																
D+A	9990	Späterverlängerung der Amway Geschäftspartnerschaft	-	1 Stück	-,-	-,-		32,-	38,08	38,40		-	-,-	38,40		01.01.-30.08.07
A	9993	Späterverlängerung für Special Member	-	1 Stück	-,-	-,-		16,-	-,-	19,20		-	-,-	19,20		01.01.-30.08.07
Partnerschaft mit dem UN-Kinderhilfswerk UNICEF																
D+A	104170	UNICEF Anstecknadel „Billy“	-	1 Set	-,-	-,-		2,16	2,57	2,59		-	-,-	2,59		
D+A	101568	Beitrag zum UN-Kinderhilfswerk UNICEF, 1 €	-	1 Set	-,-	-,-		1,-	1,-	1,-		-	-,-	1,-		
D+A	101569	Beitrag zum UN-Kinderhilfswerk UNICEF, 5 €	-	1 Set	-,-	-,-		5,-	5,-	5,-		-	-,-	5,-		
D+A	101570	Beitrag zum UN-Kinderhilfswerk UNICEF, 17 €	-	1 Set	-,-	-,-		17,-	17,-	17,-		-	-,-	17,-		
Sonderartikel																
ARTISTRY™ TIME DEFIANCETM Sonderaktion																
D+A	104576	Beauty Case & ARTISTRY™ TIME DEFIANCETM Hautpflege-System für reiche normale bis trockene Haut (Pflegender Reinigungsschaum, Pflegender Toner, Schutzcreme für den Tag LSF 15, Wiederherstellende Nachtcreme)	23	1 Set	74,57	102,60	●	102,60	122,09	123,12		35%	164,85	166,24		ab 02.02.07 so. Vorr.

Grp. 1 ARTISTRY™ TIME DEFIANCETM

Hauttraffendes Creme Make-up

- 102691 Porcelain
- 102693 Cameo
- 102694 Buff
- 102695 Linen
- 102697 Fawn
- 102699 Sand
- 102701 Almond

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. Preisangabenverordnung der Preis inkl. MwSt. auf der Basis einer Mengeneinheit (1 kg/11 bzw. 100 g/100 ml) bzw. bei Waschmitteln auf der Basis einer Sollarwendung (mittelhartes Wasser, normale bzw. bei Fein-/Spezialwaschmitteln leichte Verschmutzung)

A 4) Grundpreis = lt. Preisangebotsgesetz 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 5) In diesen Preisen enthalten ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 19 % bzw. 7 % bei Nahrungsergänzungsmitteln, Nahrungsmitteln und Tiernahrung.

D 6) In diesen Preisen enthalten ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 20 % bzw. 10 % bei Nahrungsergänzungsmitteln, Nahrungsmitteln und Tiernahrung.

A 7) 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			Grundpreis EK-Preis (nur D) ²⁾	Einkaufspreis inkl. MwSt. (nur D) ³⁾	Grundpreis EK-Preis (nur A) ²⁾	Verkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) ³⁾	unverbrindl. Preisempf. inkl. MwSt. (nur D) ⁶⁾	erhältlich ab bzw. von/bis
Sonderartikel																	
ARTISTRY™ TIME DEFIANCE™ Sonderaktion																	
D+A	104577	Beauty Case & ARTISTRY™ TIME DEFIANCE Hautpflege-System für normale bis fette Haut (Pflegender Reinigungsschaum, Pflegender Toner, Schutzlotion für den Tag LSF 15, Wiederherstellende Nachtlotion)	23	1 Set	74,57	102,60	●	102,60	122,09			123,12			166,24	164,85	ab 02.02.07 sol. Vorr. reicht
ARTISTRY™ – Spezialhautpflege																	
D+A	102939	ARTISTRY™ Body Benefits Kollektion (Reinigungsmousse für den Körper + Feuchtigkeitsspendendes Körperspray)	-	1 Set	22,53	31,-	●	31,-	36,89			37,20			50,22	49,80	solange Vorrat reicht
Kosmetik – Dekorativ ARTISTRY™																	
Herbstkollektion 2006 – MINIMAL CHIC – Sonderaktion																	
D+A	103699	Farbe für Augen & Wangen Caprice	-	5 g	9,05	12,45	●	9,34	11,11			11,21			15,13	15,-	solange Vorrat reicht
D+A	Grp. 2	Glanz für die Lippen	-	6,2 g	9,44	12,99	●	9,74	11,59			11,69			15,78	15,65	solange Vorrat reicht
Frühjahrskollektion 2006 – TRANQUILITY – Sonderaktion																	
D+A	Grp. 3	Lidschatten & Rouge	-	1 Box	14,14	19,46	●	16,54	19,68			19,85			26,80	26,55	solange Vorrat reicht
D+A	Grp. 4	Funkelnde Lippen-Farbe	-	3 g	6,34	8,72	●	7,41	8,82			8,89			12,-	11,90	solange Vorrat reicht
Herbstkollektion 2005 – VERY POLISHED – Sonderaktion																	
D+A	102670	Schimmer-Puder	-	9 g	10,19	14,02	●	11,92	14,18			14,31			19,31	19,15	solange Vorrat reicht
Werbeartikel ARTISTRY™																	
D+A	215455	ARTISTRY™ Geldbörse	-	1 Stück	-,-	-,-		14,50	17,26			17,40			17,40	-,-	solange Vorrat reicht
Drucksachen – ARTISTRY™																	
D+A	218170	ARTISTRY™ Testkarte MINIMAL CHIC		1 Stück	-,-	-,-		1,80	2,14			2,16			2,16	-,-	bis 28.02.07
D+A	217005	ARTISTRY™ Testkarte TRANQUILITY	-	1 Stück	-,-	-,-		1,80	2,14			2,16			2,16	-,-	solange Vorrat reicht
Kosmetik Dekorativ – E. FUNKHOUSER™																	
NEW YORK C004																	
E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Sets für Style-Effekte																	
D+A	Grp. 5	Grundierungs-Set	-	1 Set	25,05	34,46	●	34,46	41,01			41,35			55,82	55,35	bis 30.04.07
E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Farbkollektion 004																	
D+A	103749	Lippenbalsam	-	8 g	13,00	17,89	●	17,89	21,29			21,47			28,98	28,75	
D+A	103708	Lippenglättler	-	10 g	11,82	16,26	●	16,26	19,35			19,51			26,34	26,10	
D+A	Grp. 6	Rouge	-	3 g	8,58	11,81	●	11,81	14,05			14,17			19,13	18,95	bis 30.04.07
D+A	Grp. 7	Mono-Lidschatten	-	2 g	9,07	12,48	●	12,48	14,85			14,98			20,22	20,05	bis 30.04.07
D+A	Grp. 8	Duo-Lidschatten	-	3,5 g	10,59	14,57	●	14,57	17,34			17,48			23,60	23,40	bis 30.04.07
D+A	Grp. 9	Flüssiger Lidschatten	-	0,8 ml	10,65	14,65	●	14,65	17,43			17,58			23,74	23,55	bis 30.04.07
D+A	Grp. 10	Schimmer Eye-Pencil	-	1,2 g	6,80	9,36	●	9,36	11,14			11,23			15,17	15,05	bis 30.04.07
D+A	Grp. 11	Glitzer Eye-Pencil	-	1,4 g	7,14	9,83	●	9,83	11,70			11,79			15,92	15,80	bis 30.04.07
D+A	Grp. 12	Wimperntusche & -kämmchen	-	7 g	9,06	12,47	●	12,47	14,84			14,97			20,20	20,05	bis 30.04.07
D+A	Grp. 13	Lippenstift	-	2,5 g	6,37	8,77	●	8,77	10,44			10,53			14,21	14,10	bis 30.04.07
D+A	Grp. 14	Flüssiger Lippenstift	-	6 ml	6,80	9,36	●	9,36	11,14			11,23			15,17	15,05	bis 30.04.07
D+A	Grp. 15	Lose Mineralpigmente	-	2 x 2 g	9,77	13,44	●	13,44	15,99			16,13			21,77	21,60	bis 30.04.07
D+A	Grp. 16	Nagellack	-	4 x 4 ml	9,54	13,13	●	13,13	15,62			15,76			21,28	21,10	bis 30.04.07

Grp. 2 ARTISTRY™ MINIMAL CHIC Glanz für die Lippen			Grp. 5 E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Grundierungs-Set			Grp. 8 E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Duo-Lidschatten			Grp. 11 E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Glitzer Eye-Pencil			Grp. 14 E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Flüssiger Lippenstift			Grp. 16 E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Nagellack		
103694 Brando	103695 Splendor	103696 Panache	103433 Fair	103434 Nude	103435 Natural	103715 Hot/Colossal	103716 Incredible/Powerful	103717 Velvet/Admiring	103736 Gold Lining	103735 Silver Lining	103734 Glitter	103732 Astonishing	103730 Epic	103731 Miraculous	103908 Be Dazzled	103907 Happy-Go-Lucky	
Grp. 3 ARTISTRY™ TRANQUILITY Lidschatten & Rouge			Grp. 6 E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Rouge			Grp. 9 E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Flüssiger Lidschatten			Grp. 12 E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Wimperntusche & -kämmchen			Grp. 15 E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Lose Mineralpigmente			Grp. 13 E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Schimmer Eye-Pencil		
103067 Watercolour	103068 Whispers		103752 Daring	103751 Whirl		103741 Dream	103742 Mist	103743 Vision	103739 Teal	103738 Violet	103737 Trice Brown	103733 Lorelei	103732 Lorelei Spicy	103731 Lorelei Saucy	103724 Decadent	103723 Phenomenal	103722 Renegade
Grp. 4 ARTISTRY™ TRANQUILITY Funkelnde Lippen-Farbe			Grp. 7 E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Mono-Lidschatten			Grp. 10 E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Glitzer Eye-Pencil			Grp. 13 E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Schimmer Eye-Pencil			Grp. 15 E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Lose Mineralpigmente			Grp. 13 E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Schimmer Eye-Pencil		
103070 King	103071 Ring	103069 Ray	103714 Mighty	103713 Supreme		103733 Glitz	103913 Pencil	103734 Filly	103724 Decadent	103723 Phenomenal	103722 Renegade	103724 Decadent	103723 Phenomenal	103722 Renegade	103724 Decadent	103723 Phenomenal	103722 Renegade





Seite hier heraustrennen und bei Ihren Unterlagen abheften.

ERGÄNZUNGEN ZU DEN BESTELLINFORMATIONEN DER GESCHAFTSPARTNERPREISLISTE

Land	Best.-Nr.	Bezeichnung	AMAGRAM Seite	Inhalt Gewicht	PW	GV	GV/EK-Verhältnis ¹⁾	Einkaufspreis exkl. MwSt.	Einkaufspreis inkl. MwSt. (nur D) ²⁾	Grundpreis EK-Preis (nur D) ³⁾	Euro	unverändl. Preisempf. inkl. MwSt. (nur D) ³⁾	Verkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) ³⁾	Grundpreis Verkaufspreis (nur A) ³⁾	erhältlich ab bzw. von/bis
Sonderartikel															
Kosmetik Dekorativ – E. FUNKHOUSER™															
NEW YORK C004															
10% Sonderaktion E. FUNKHOUSER™ NEW YORK															
D+A	218753	E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Farbkollektion 004 Sonderaktion (10% Rabatt bei vollem PW/GV, bei Kauf der ges. Farbkollektion)	-	1 Set	266,16	366,54	●	329,89	392,57	395,90		530,15	534,47		bis 30.04.07
D+A	218754	E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Professionelle Produktserie Sonderaktion (10% Rabatt bei vollem PW/GV, bei Kauf der ges. prof. Produktsene)	-	1 Set	275,11	378,52	●	340,67	405,40	408,78		547,10	551,86		bis 30.04.07
Drucksachen															
D+A	218213	E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Kollektion 004-Broschüre	-	1 Pack m. 5	-,-	-,-		2,50	2,98	3,-		-,-	3,-		bis 30.04.07
Körperpflege															
D+A	103010	HOME TREND COLLECTION Körperpflege Frühling 2006 „Grüner Tee/Koriander“	-	1 Set	10,03	13,80	●	13,80	16,42	16,56		21,35	21,53		solange Vorrat reicht
D+A	102993	HOME TREND COLLECTION Körperpflege Herbst 2005 „Zuckerplumen“	-	1 Set	10,03	13,80	●	13,80	16,42	16,56		21,35	21,53		solange Vorrat reicht
Werbeartikel Somenschutz															
D+A	216830	PETER ISLAND™ Strandtuch	-	1 Stück	17,92	24,65	●	24,65	29,33	29,58		35,20	35,50		solange Vorrat reicht
D+A	216831	PETER ISLAND™ Strandtasche	-	1 Stück	7,62	10,48	●	10,48	12,47	12,58		14,95	15,10		solange Vorrat reicht
Reiniger															
D+A	101988	HOME TREND COLLECTION Haushaltspflege Frühling 2006 „Grüner Tee/Koriander“	-	1 Set	20,39	28,05	●	28,05	33,38	33,66		43,40	43,76		solange Vorrat reicht
DVD – Sonderaktion															
D+A	217034	Platin Kollektion DVD	-	1 Stück	-,-	-,-		4,-	4,76	4,80		-,-	4,80		solange Vorrat reicht
D+A	217852	Platin Kollektion DVD II	-	1 Stück	-,-	-,-		4,-	4,76	4,80		-,-	4,80		solange Vorrat reicht
D+A	217845	Platin Kollektion DVD III	-	1 Stück	-,-	-,-		4,-	4,76	4,80		-,-	4,80		solange Vorrat reicht
D+A	218288	Platin Kollektion DVD IV	-	1 Stück	-,-	-,-		4,-	4,76	4,80		-,-	4,80		solange Vorrat reicht
D+A	218602	Platin Kollektion DVD V	-	1 Stück	-,-	-,-		4,-	4,76	4,80		-,-	4,80		solange Vorrat reicht
D+A	218854	Platin Kollektion DVD VI	32	1 Stück	-,-	-,-		4,-	4,76	4,80		-,-	4,80		solange Vorrat reicht
Werbeartikel															
D+A	216899	Werbeunterstützende Postkarten	-	1 Pack m. 30	-,-	-,-		4,60	5,47	5,52		-,-	5,52		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); ²⁾ = Teil-GV (Teil des EK-Preises exkl. MwSt.; Best.-Nr. im Katalog in Blau); kein Eintrag = kein GV

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

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

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

A ³⁾ In diesen Preisen enthalten ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 19 % bzw. 7 % bei Nahrungsergänzungsmitteln, Nahrungsmitteln und Tiermahrung

A ³⁾ In diesen Preisen enthalten ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 20 % bzw. 10 % bei Nahrungsergänzungsmitteln, Nahrungsmitteln und Tiermahrung

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

ARTISTRY™ TIME DEFANCE™ Intensiv-Aufbauserum
Best.-Nr. 100282 – 14 x 1,5 ml

Wenn Sie im Zeitraum vom 02.03.2006 bis 27.02.2007 vier oder mehr Packungen des TIME DEFANCE Intensiv-Aufbauserums bestellen, erhalten Sie eine Gutschrift im Wert von:

4 Packungen – 60 Euro
8 Packungen – 120 Euro
12 Packungen – 270 Euro
16 Packungen – 480 Euro
20 Packungen – 600 Euro
24 Packungen – 720 Euro

Ab 24 Packungen erhalten Sie für jeweils 4 weitere Packungen zusätzlich eine Gutschrift im Wert von 120 Euro (z. B. 32 Packungen = 720,- + 120,- + 120,- = 960 Euro)

Aktionszeitraum: 2. März 2006 bis 27. Februar 2007.
Die Gutschriften sind ab Mai 2007 verfügbar und können mit neuen Bestellungen eingelöst werden. Alle diese Gutschriften sind nicht übertragbar und bis spätestens 30. April 2008 einzulösen!

WICHTIGER HINWEIS:
Aufgrund der beschlossenen Erhöhung des Mehrwertsteuersatzes in Deutschland von 16 % auf 19 % ab 01.01.2007 finden Sie in den Bestellgrund auf dieser und den vorangegangenen Seiten den Preis inkl. MwSt., den Grundpreis und die unverbindliche Preisempfehlung bei den in Deutschland erhältlichen Artikeln mit dem neuen, ab 01.01.2007 geltenden Mehrwertsteuersatz.

Demnächst...

In der kommenden AMAGRAM™ Ausgabe.

SA8®



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 Ges.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
Ges.m.b.H. Österreich“ gestattet.

Amway amivo 

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