

Amagram

Produkt- und Geschäftsinformationen für
den selbständigen Amway Geschäftspartner

September 2009



1. Treffpunkt: Leipzig
21. November 2009

Amway
Your Future Now



PRODUKTE DES TÄGLICHEN BEDARFS –

25 % PREIS-REDUZIERUNG*

Beim Kauf eines dieser fantastischen Produkte erhält man eine Preisreduzierung von 25 %*.



Auch diese Produkte gibt es 25 % preisreduziert*:

SA8™ Delicate
Feinwaschmittel
Best. Nr. 3272 – 1 Liter

L.O.C.™ Plus Glasreiniger
Best. Nr. 7485 – 500 ml

L.O.C. Plus Milde
Reinigungsmilch
Best. Nr. 0951 – 500 ml

L.O.C. Plus Metallreiniger
Best. Nr. 0094 – 200 ml

BODY SERIES™
Erfrischendes Duschgel
Best. Nr. 2162 – 400 ml

BODY SERIES
Erfrischendes Duschgel,
1-Liter-Nachfüllbeutel
Best. Nr. 2163 – 1 Liter

BODY SERIES
Feuchtigkeitsspendende
Hand- und Körperlotion
Best. Nr. 2175 – 400 ml

BODY SERIES Flüssigseife
Best. Nr. 2171 – 250 ml

BODY SERIES Flüssigseife
1 Liter-Nachfüllflasche
Best. Nr. 100100 – 1 Liter

DISH DROPS™ Geschirrspülmittel sollte in keinem Spülbecken fehlen. Dieses hochkonzentrierte Spülmittel bringt Geschirr zum Glänzen! Das Produkt mit dem frischen Duft grüner Zitronen löst selbst hartnäckigen Schmutz und eingetrocknete Essensreste schnell und gründlich.
Best.-Nr. 0228 – 1 Liter

Mit dem **PURSUE™ WC-Reiniger** mit organischer Säure+ sind selbst so unbeliebte Aufgaben wie die Toilettenreinigung im Handumdrehen erledigt. Der WC-Reiniger entfernt Kalkablagerungen und Urinstein und beseitigt unangenehme Gerüche durch das Neutralodor Deodorant. +Biozide sicher verwenden. Vor Gebrauch stets Kennzeichnung und Produktinformation lesen.

Best.-Nr. 3951 – 750 ml

* PW/GV entsprechend reduziert.

Diese Sonderpreise gelten bis 31. Dezember 2010 (Produktverfügbarkeit vorausgesetzt).

Kunden-Faltprospekte (10er-Pack), je € 0,90 Einkaufspreis exkl. MwSt.

Best.-Nr. 233137

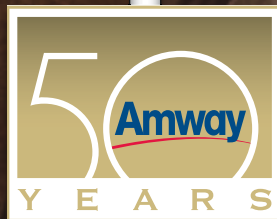
Weitere Informationen zum 50. Geburtstag von Amway finden Sie unter www.amway.de bzw. www.amway.at



Steve Van Andel
Chairman



Doug DeVos
President



Das Tempo des Fortschritts

Unser Unternehmen hat in den letzten **50 Jahren** eine Menge an Boden gewonnen – und das dürfen Sie ruhig wörtlich nehmen. Können Sie sich vorstellen, dass Ihre Eltern Produkte online verkaufen, Kunden über ein Mobiltelefon anrufen oder Konzertfotos von Tina Turner und Videoclips von Ronaldinho per E-Mail an Freunde verschicken?

Die erste Generation von Geschäftspartnern hat sich auf eine andere Art des Direktverkaufs verlassen – was auch funktioniert hat. Doch der Fortschritt war nur ein paar Kilobyte (dann Megabyte, dann Gigabyte) entfernt. Aufgrund technologischer Innovationen standen den Menschen überall auf der Welt schon bald schnellere, bequemere Kommunikationsmittel zur Verfügung.

Egal, ob Sie seit ein paar Monaten oder seit vielen Jahren eine Führungspersönlichkeit in diesem Geschäft sind, Ihnen ist mit Sicherheit bewusst, dass die Technik eine entscheidende Rolle bei der Verbesserung von Geschäftssystemen, Produkten und Kundenbetreuung spielt.

Für uns als **Führungspersönlichkeiten** ist es ganz normal, moderne Technologien und Kommunikationsmittel zu benutzen, um Grenzen niederzureißen und neue Denkweisen zu schaffen. Das ist ein aufregender, interessanter Prozess, der für uns außerordentlich lohnend ist. Er bestimmt das Tempo des Fortschritts, der unser Geschäft voranbringt.

Wir erwarten mit Spannung, was uns die Zukunft bringt.

Inhalt

Neuigkeiten

- 3 Editorial
- 12-13 Lokale Qualifikationen: Saphir, Platin, Gold, Silber, 18 %, 15 %, 12 % Smaragden von Anna und Andreas Kran

Produktinfo

- 2 Produkte des täglichen Bedarfs – 25 % reduziert
- 14-15 TOP-Pakete für neue selbständige Geschäftspartner (D)
- 16-17 TOP-Pakete für neue selbständige Geschäftspartner (A)
- 18 Die neue Produktbroschürenergänzung
- 19 NUTRILITE™: Zum siebten Mal Auszeichnung als „weltweit führende Marke“
- 20-21 ARTISTRY™: Zeitlose Schönheit
- 22 ARTISTRY Creme LuXury: Der ultimative Luxus
- 23 ARTISTRY essentials AHA-Serum Plus
- 24 Hymm™: Sparen Sie 15 %; Amway Düfte: Letzte Möglichkeit für QUIXOTIC™ für Frauen, ANCESTRY™ für Männer und SATINIQUE™ Stylingprodukte
- 25 Was ist das SA8 BIOQUEST™ Reinigungssystem?
- 26 AMWAY™ Möbelpolitur mit Wachs; Palacio Amway™ Chinesischer Grüntee
- 27 E. FUNKHOUSER™ NEW YORK: Eddie's Geheimtipp
Bekanntmachung: Sandra Bullock und Jason Roberts
- 34 Mein Amway Lieblingsprodukt: DISH DROPS™
- 35 NEU: Buch „Die optimale Gesundheit“, Dr. Duke Johnson, MD
- 44 Der neue ARTISTRY™ Make-up- und Farbleitfaden

Unternehmensinfo

- 4-6 50 Jahre AMWAY, eine interessante Geschäftsmöglichkeit, die für Veränderung gesorgt hat
- 7 50 Jahre AMWAY Jubiläumsprodukte
- 8 AMWAY ONE BY ONE™ Kampagne Stein um Stein
- 9 Übersicht über die Qualifikationsstufen
- 10-11 Ihr Erfolg im Fokus: LTS 2011
- 18 Viking Direkt: Sonderaktion (D)
- 28 START! – Infoseite für neue Geschäftspartner und ihre Sponsoren; Kreditkartenzahlung bei Online-Bestellungen
- 29 Der Amway Sales- und Marketingplan
- 30-31 Your Future Now: Eindrücke zur Tour für neue Geschäftspartner; e-learning mit Amway Academy;
- 32-33 Business Run Wien (A)
- 34 Business-Marathon in Graz (A)
- 36 Neu: Amway Aktuell 3/2009
- 37 Vistaprint
- 38-39 Amway EXPO – Es geht weiter... (D)
- 40 Neuheiten und andere Informationen Partnerstore: ALD (D)
- 41-43 Bestellinfos

5

JAHRE,
IN DENEN WIR

Auf einem der ersten Amway Kongresse beschrieb Amway Mitgründer Jay Van Andel das Amway Geschäft als „einfach anzufangen, einfach zu verkaufen und einfach auszubauen.“

Acht kleine Worte, die heute – fünfzig Jahre später – immer noch gültig sind.

Auch heute noch ist ein selbständiges Amway Geschäft einfach anzufangen – und zugänglich für jeden. Rich DeVos, Mitgründer von Amway, hat in diesem Zusammenhang einmal gesagt: „Jeder, egal wo auf der Welt, hat die Möglichkeit, Geschäftspartner von Amway zu werden.“

DURCH EINE INTERESSANTE GESCHÄFTS-MÖGLICHKEIT FÜR VERÄNDERUNG GESORGT HABEN.

Engagement führt zum Erfolg

Das Amway Geschäft bietet jedem eine Möglichkeit, selbständig und erfolgreich zu sein, weltweit. Amway Geschäftspartner erzielen ihre „persönliche Bestleistung“ in der Regel, indem sie andere dabei unterstützen, ein erfolgreiches Geschäft aufzubauen. Denn Geschäftspartner sind keine Konkurrenten, sondern ergänzen sich ganz im Gegenteil gegenseitig.

Rich DeVos hat es wohl am besten ausgedrückt, als er sagte: „Wenn man anderen zum Erfolg verhilft, hat man selbst Erfolg.“

„Ein Geschäft für Generationen“, beschreibt es Doug DeVos, Präsident von Amway. „Man kann ein Geschäft für sich, seine Kinder und die nachfolgenden Generationen aufbauen.“

Ein Grund für den dauerhaften Erfolg ist die Tatsache, dass Amway Produkte einfach zu verkaufen sind.

Unsere exklusiven, wettbewerbsfähigen Marken erfüllen weltweit die Anforderungen der Kunden.

- 2008 erreichte der Umsatz mit NUTRILITE™ Produkten ein Rekordvolumen von 3,1 Milliarden US Dollar. NUTRILITE™ ist die auf dem Weltmarkt führende Marke im Bereich Vitamine, Mineralstoffe und Nahrungsergänzungsmittel.*
- Die Marke ARTISTRY™ gehört zu den fünf meistverkauften Luxusmarken für pflegende und dekorative Kosmetik.**

Und da diese Geschäftsmöglichkeit so vielfältig ist, ist ein Amway Geschäft auch einfach aufzubauen.

„Die Amway Geschäftsmöglichkeit ist für jeden interessant, unabhängig von Kultur, Land und Weltanschauung“, sagt Steve Van Andel, Chairman von Amway. „Jeder möchte gerne seine Zukunft beeinflussen können.“

Und daher ist es auch kein Wunder, dass Amway sich von einer Zwei-Mann-Firma mit Sitz in einer Garage in Ada, Michigan, zu einem weltweiten Unternehmen mit über drei Millionen Geschäftspartnern entwickelt hat, die ein selbständiges Amway Geschäft in mehr als 80 Ländern und Territorien der Welt betreiben.

* Basierend auf den weltweit erzielten Umsätzen des Jahres 2008 gemäß Studie von Euromonitor International.

** Auf Grundlage einer 2007 von Euromonitor durchgeführten Erhebung zu weltweiten Einzelhandelsumsätzen. Andere Marken in dieser exklusiven Gruppe sind u. a. Clinique™, Estée Lauder™, Lancôme™ und Shiseido™.

1959

1969

1979

1989

1999

2009





JAHRE

1959

1969

1979

1989

1999

2009

**in denen wir dazu beigetragen haben,
aus dieser Welt einen besseren Ort zu machen.**



Wir engagieren uns dafür, anderen zu helfen. Und dafür gibt es kein besseres Beispiel als unsere AMWAY ONE BY ONE™ Kampagne für Kinder. Seit dem Start des Programms im Jahr 2003 haben wir dazu beigetragen, das Leben von über sechs Millionen Kindern zu verbessern.

Mit finanzieller Unterstützung und ehrenamtlicher Arbeit unterstützen wir die Bemühungen, die Gesundheit vieler Kinder zu erhalten und zu verbessern. Unsere AMWAY ONE BY ONE Kampagne für Kinder sorgt mit Impfprogrammen, Zahnpflegeschulungen, Bildungsprojekten und dem Bau von Spielplätzen dafür, dass Kinder unbeschwert leben, lernen und spielen können. Wir haben viele kleine Mittel und Wege gefunden, um zu helfen, denn es gibt viele Kinder, die unsere Hilfe brauchen.





50 Jahre Amway Jubiläumsprodukte

Herren- Armbanduhr

Durchmesser Gehäuse: 4,5 cm.

Gesamtlänge: 24 cm

Best.-Nr. 108922



ARTISTRY™ Handtasche

Maße: L 37,5 cm x H 25 cm x B 10 cm

Best.-Nr. 108921



Damenkette mit Kristallanhänger

Vergoldete, 40 cm lange Kette mit
Verlängerungsmöglichkeit bis zu 5 cm.

Länge des Kristallanhängers: 2,7 cm

Best.-Nr. 108923

Edel- Kugelschreiber

Länge: 14 cm

Best.-Nr. 108918



Jubiläumstasse aus Porzellan

Fassungsvermögen: 330 ml

Best.-Nr. 108924



NUTRILITE™ Premium Pillenbox

Maße: L 10 cm x H 4 cm x B 7,5 cm

Best.-Nr. 108925

Weitere Informationen zu diesen Produkten und zum 50. Geburtstag von Amway
finden Sie unter www.amway.de bzw. www.amway.at

Produkte erhältlich bis Ende Dezember 2009 bzw. solange der Vorrat reicht.



Unicef Türkei

STEIN UM STEIN

JE MEHR SIE UNTERSTÜTZEN,
DESTO MEHR KANN ERRICHTET WERDEN

Amway und UNICEF arbeiten weiterhin gemeinsam an dem „Stein um Stein“ Programm, um dieses Wirklichkeit werden zu lassen. Unser Ziel ist es, das Fundament für eine Vorschule in einer der ärmsten Regionen in Europa – Ost Anatolien, Türkei – Stein um Stein zu legen. Helfen Sie mit, um diesen Traum Wirklichkeit werden zu lassen und geben Sie den Kindern die Möglichkeit auf eine bessere, aussichtsvollere Zukunft.

Entscheiden Sie selbst, wie Sie unterstützen möchten; jeder Geldbetrag geht direkt an UNICEF:

Schlüsselanhänger Benny Teddy Bär

Benny ist ein süßer klitzekleiner Teddy Bär, der darauf wartet, geknuddelt zu werden. Durch den Kauf eines Teddys helfen Sie, die grundlegenden Bedürfnisse eines jeden Kindes zu erzielen. Der Schlüsselanhänger ist nicht für Kinder unter zehn Monaten geeignet.

Maximale Größe des Bärs: 10, 5 cm

Best.-Nr. 234297



Zwei starke Partner



Fundament Stein:

Ein symbolischer Stein, der Ihr Engagement repräsentiert, das am Aufbau der Vorschulen für arme Kinder beteiligt ist. Eine kleine Erinnerung für eine großartige Geste.

Ungefähre Größe: 6,5 cm lang x 4 cm breit x 2 cm tief

Best.-Nr. 234296



Qualifikationsstufen



**FOUNDERS KRONEN-
BOTSCHAFTER 70**

Founders Kronenbotschafter 70 müssen innerhalb eines Amway Geschäftsjahres 70 FAA Punkte oder mehr erreichen.



**FOUNDERS KRONEN-
BOTSCHAFTER 60**

Founders Kronenbotschafter 60 müssen innerhalb eines Amway Geschäftsjahres 60 FAA Punkte oder mehr erreichen.



**FOUNDERS KRONEN-
BOTSCHAFTER 50**

Founders Kronenbotschafter 50 müssen innerhalb eines Amway Geschäftsjahres 50 FAA Punkte oder mehr erreichen.



**FOUNDERS KRONEN-
BOTSCHAFTER 40**

Founders Kronenbotschafter 40 müssen innerhalb eines Amway Geschäftsjahres 40 FAA Punkte oder mehr erreichen.



*** FOUNDERS KRONEN-
BOTSCHAFTER**

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



• KRONENBOTSCHAFTER

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



*** FOUNDERS KRONE**

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



• KRONE

Die Krone Qualifikation erreichen Smaragdprovisionsempfänger, die mindestens 18 Linien persönlich, international oder foster sponsern. Mindestens 3 dieser 18 qualifizierten Linien sind national oder foster zu sponsern. Alle Diamantprovisionsempfänger können die Qualifikation zur Krone auch mit 22 FAA Punkten erreichen.



*** FOUNDERS DREIFACH
DIAMANT**

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



• DREIFACH DIAMANT

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



*** FOUNDERS DOPPEL
DIAMANT**

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



• DOPPEL DIAMANT

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



*** FOUNDERS EXEKUTIV
DIAMANT**

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



• EXEKUTIV DIAMANT

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



*** FOUNDERS DIAMANT**

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



• DIAMANT

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



*** FOUNDERS SMARAGD**

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



• SMARAGD

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



FOUNDERS SAPHIR

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



SAPHIR

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

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



PERLE

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



FOUNDERS RUBIN

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



FOUNDERS PLATIN

Die Founders Platin Qualifikation erreichen Amway Geschäftspartner, die die Silber Qualifikationsstufe während der gesamten zwölf Monate eines Amway Geschäftsjahres halten. Die Founders Platin Qualifikation kann alternativ mit Q10 oder Q11 und einem Äquivalenzvolumen von 144.000 PW (gesamtes marktinternes Downline Volumen) erreicht werden.



RUBIN

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



PLATIN

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



GOLD

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



SILBER

Die Silber Qualifikation kann auf folgenden drei Wegen erreicht werden:

- Gruppenvolumen von 10.000 PW innerhalb eines Monats
- Persönlicher oder Fostersponsor einer 21 % Linie und ein Gruppenvolumen von 4.000 PW im selben Monat
- Persönlicher oder Fostersponsor von zwei oder mehr 21 % Linien in einem Monat



18 %

7.000 PW Gruppenvolumen in einem Monat



15 %

4.000 PW Gruppenvolumen in einem Monat



12 %

2.400 PW Gruppenvolumen in einem Monat



9 %

1.200 PW Gruppenvolumen in einem Monat



6 %

600 PW Gruppenvolumen in einem Monat



3 %

200 PW Gruppenvolumen in einem Monat

* Jede Linie muss sich für die 21 % Leistungsprovisionsstufe für zwölf Monate innerhalb eines Amway Geschäftsjahres qualifizieren.

• Jede Linie muss sich für die 21 % Leistungsprovisionsstufe für sechs Monate innerhalb eines Amway Geschäftsjahres qualifizieren.

Weitere Informationen über Anerkennungen und Auszeichnungen finden Sie im Kapitel 4 „Wie Sie Ihr Einkommen berechnen“ Ihres Amway Geschäftspartnerhandbuchs.

Belohnen Sie sich und Ihre Erfolge!

Europäisches Führungskräfte Training Seminar (LTS) 2011

Erreichen Sie Ihr Einkommensziel aus dem Amway Sales- und Marketingplan, um sich für das Europäische Führungskräfte Training Seminar 2011 zu qualifizieren und ein einmaliges Abenteuer zu erleben!

Viele von Ihnen erinnern sich sicher gerne an unsere letzte LTS Kreuzfahrt durch das Mittelmeer. 2011 werden wir wieder in See stechen und dabei das Geschäftliche mit dem Angenehmen verbinden. Genießen Sie den Sonnenschein und den Luxus, den eine Kreuzfahrt auf offener See bietet... nicht zu vergessen die hervorragende, vielfältige Küche und die aufregenden Reiseziele, die Sie erwarten!

Bei dem LTS Event können Sie exklusiv an Amway Business Seminaren und Trainings teilnehmen, Informationen über die Amway Business Incentives bekommen, andere erfolgreiche Amway Geschäftspartner treffen, das Amway Management kennenlernen und Anerkennung für den Erfolg in Ihrem persönlichen Amway Geschäft bekommen. Außerdem ist es eine tolle Gelegenheit, Zeit mit Ihrem Diamant zu verbringen und gemeinsam die Umgebung zu genießen.


Qualifikationszeitraum:

1. September 2009 bis 31. August 2010

Bei Fragen zu den Business Incentives 2009/2010, den Qualifikationskriterien und den Incentive Zahlungen wenden Sie sich bitte an Ihren Platin, Ihre zuständige Amway Niederlassung oder informieren Sie sich unter www.amway.de bzw. www.amway.at.

Ihr Erfolg im
Fokus
Business Incentives 2009/2010

Das Einkommen im Auge zu behalten ist hilfreich, um **mehr zu erwirtschaften ...!**



Denken Sie jetzt über Ihr Amway Geschäft nach, auch wenn Sie noch nicht den Founders Platin Status erreicht haben. Gestalten Sie Ihr Geschäft von Anfang an möglichst ausgewogen und Sie erzielen höheres Einkommen über den gesamten Zeitraum Ihres Amway Geschäfts.

Verdoppeln Sie Ihre Provision

Das dient als Anreiz für Founders Platin und höher qualifizierte Geschäftspartner, ein möglichst hohes Einkommen aus dem Amway Sales- und Marketingplan zu erzielen.

Basierend auf Ihrer Qualifikationsstufe können Sie sich zusätzliche Provisionen sichern:

- Die Founders Platin Tabelle gilt für alle Founders Platin Geschäftspartner und alle Geschäftspartner bis zur Qualifikationsstufe Founders Saphir
- Die Smaragd Tabelle gilt für alle qualifizierten Smaragd und Founders Smaragd Geschäftspartner
- Die Diamant Tabelle gilt für alle qualifizierten Diamant und höher qualifizierten Geschäftspartner

Qualifikationszeitraum

1. September 2009 bis 31. August 2010

Die Chance für alle Geschäftspartner, die zu Beginn des Geschäftsjahres noch kein Founders Platin sind:

Sie können sich durch zwölf aufeinander folgende Qualifikationsmonate Incentive Zahlungen sichern, wenn Sie zusätzlich das erforderliche Einkommensziel erreichen. Die erste Zahlung basiert dann auf dem Einkommen im 13. Monat.

Diese Regelung gilt nicht nur für das Geschäftsjahr 2009/2010, sondern wird auf das gesamte Programm ausgeweitet.

Für alle Einzelheiten zu den maximalen Incentive Zahlungen, die Sie in der jeweiligen Qualifikationsstufe erreichen können, und den Qualifikationskriterien wenden Sie sich bitte an Ihren Platin, Ihre zuständige Amway Niederlassung oder informieren Sie sich unter www.amway.de bzw. www.amway.at

Ihr Erfolg im
Fokus

Business Incentives 2009/2010

Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich



Tatjana U. & Dieter M. Beyer
Deutschland



**SAPHIR
JUNI**

Finanzdienstleisterin & Finanzdienstleister

Im Dezember 2002 begannen Tatjana & Dieter neben ihrer Selbständigkeit und ihren beiden Kindern mit dem Aufbau ihres Amway Geschäfts. Ihr Motiv hierfür war der Wunsch, ein Zweiteinkommen in der zukunftsorientierten Direktvertriebsbranche zu erwirtschaften. Ihr Leitspruch „Persönliche Freiheit und finanzielle Flexibilität gehen immer Hand in Hand“ treibt sie an, ihre Teams noch besser zu unterstützen und ihr nächstes Ziel – die Smaragdstufe – zu erreichen.

Rita & Viktor Kretschko Deutschland



**PLATIN
MAI**

Verkäuferin & Elektriker



GOLD JUNI

ÖSTERREICH

Ardur Murat & Sandra / SCHRITTWIESER



SILBER MAI

DEUTSCHLAND

Muehlhoff Gisela / KREY

Ulrike & Reiner Rathjen Deutschland



**PLATIN
JUNI**

Sporttherapeutin & Selbständig



SILBER JUNI

DEUTSCHLAND

Bucholz Natalia & Oleg / MAIER J. & V.
Oberbruckner Christa / LANGMANN



18% MAI

DEUTSCHLAND

Nazarets Elena

ÖSTERREICH

Mairer Gabi & Max
Sandholzer Antonia & Karl



18% JUNI

DEUTSCHLAND

Feer Irene & Alexander
Iorfida Giuseppe
Mendel Friedrun
Paulski Constanze
Spitzer-Schach Karin &
Schach Roland
Stepanov Tatjana & Sergej



15% MAI

DEUTSCHLAND

Andresen Elsbeth
Bergstraeszer Hanno
Boenisch Ines & Martin
Bryant Astrid & David
Feth Erna & Hauth Axel
Haiser Daniela & Alexander
Hartmann Carola & Michael
Hillmann Christiane & Juergen
Jotzer Christine
Lesch Langberg Mogens
Neumann Werner
Rackwitz Karen & Alexander
Schuetze Sven
Siptroth Gerlinde & Peter
Theden Gabriele
Vladimirov Sinaida & Nikolay

ÖSTERREICH

Ada Deniz
Schwendner Laura

Helena Begel & Sergej Scherbina Deutschland



**PLATIN
JUNI**

Apothekerin & Kälteanlagenbauer



GOLD MAI

DEUTSCHLAND

Groenewold Anke & Michael / KLOSE
Hellwig Annette / BEYER T. & D.
Wirt Ida & Alexander / BRIER

ÖSTERREICH

Schwendner Inge & Gerhard / ALEXI

SEPTEMBER 2009

Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich


15 % JUNI

DEUTSCHLAND

Boehm Larissa & Sergej
Chumachenco Katja
Drescher Dr. Hubertus
Flach Raimund
Flathau Sabine
Greb Tatjana
Gronholz Inge &
Hark Friedhelm
Hoffmeister Marc
Kondurova Anastasija &
Janzen Artem
Meyer Karin & Helmut
Meyer Stefan & Ute
Montalbano Ida & Giuseppe
Pausch Tanja
Ruf Ludmilla & Alexander
Schumkin Tatjana
Senkel Sabine
Wardanjan Lidia & Georg
Wist Irma & Fedor


12 % MAI

DEUTSCHLAND

Akbulut Goenuel
Aybirdi Oemer
Behm Olga & Kautz Viktor
Bohny Manuela & Christian


12 % MAI

DEUTSCHLAND

Chumachenco Katja
Drescher Dr. Hubertus
Flathau Sabine
Haiser Michael &
Wagner Sandra
Horst Oxana & Hayrulin Damir
Huebert Natalia & Ingo
Jandeskova Jana
Kiupel Viktoria & Wolfgang
Koch Lilia
Koellmer Marco
Lindner Steffen
Matthaei Alexander
Michel Alesja & Evgenij
Moeder Karl-Heinz
Naujocks Gerhard
Platner Lilia & Alexander
Regehr Alice & Valerij
Rohwedder Anneliese
Roos Christa
Schilin Olga
Schmidt Elisabeth &
Wolfgang
Segebarth Silvia & Joerg
Sentner Silvia & Guenter
Spiess Baerbel
Tafel Hans-Peter & Gertrud
Trunte Manuela & Mike
Turan Fatih


12 % MAI

DEUTSCHLAND

Vollmer Sabine
Wangler Ella & Alexander
Wisniewski Matthias

ÖSTERREICH

Ceper Emine
Fechtig Daniela
Feichtinger Andrea &
Appesbacher Markus
Lazar Tomaz
Liegl Christian
Niederl Gudrun
Rupitsch Eduard
Sattlegger Barbara
Simsek Fadime
Sulzer Harald
Wolfsgruber Nicole


12 % JUNI

DEUTSCHLAND

Arnst Svetlana
Baeker Tanja & Tim
Bargemann Dennis
Braun Irina & Gerhard
Cziommer Roy-Udo
Drunagel Peter
Hartmann Eyk


12 % JUNI

DEUTSCHLAND

Hauff Heike
Horn Judith & Tilo
Hundt Annett & Oliver
Kaiser Beate
Ketz Ussanee
Klotz Hartmut
Koslowski Karin
Lanz Malte
Lietz Regina & Hans-Juergen
Loeck Susanne & Henning
Lutzke Bernd
Meisenhaelter Andreas &
Weinkaul Katharina
Moehr Christa
Rakici Servet
Rueb Lubov
Schamne-Baglaj Natalia
Singer Sutta
Stoeppelkamp Tanja
Wald Olga & Artur
Wieland Karl Robert

ÖSTERREICH

Beer Marion
Böhm Nicole
Can Hacer
Englert Sacha
Huber Isabella
Rauscher Andrea

Smaragdessen von Anna und Andreas Kran am 15. Mai 2009

Die Bühlerhöhe war das Ziel des Smaragdessens von Anna und Andreas Kran. Zusammen mit den Geschäftspartnern und Gido Hund, Sales Manager, sowie Silke Robeller, Manager Call Center, traf man sich zuerst zum Kennenlernen bei ausgezeichneten Cocktails und live gespielter Pianomusik in der Hotelbar. Danach ging es zum Abendessen in das Panorama Restaurant, wo alle zu Anfang noch ein Nebelmeer erwartete, das sich im Laufe des Abends aber immer weiter auflöste, so dass man dann später einen tollen Ausblick auf die im Tal liegenden Städte „bei Nacht“ hatte. Der Koch hatte sich sehr angestrengt und ein wunderbares Menü gezaubert, das von allem etwas enthielt. Es fing mit dem „Meer“ an, ging dann zu lokalen Spezialitäten über und die „süßen Früchte“ zum Nachtisch wurden natürlich auch nicht vergessen. Das Ganze wurde von hervorragenden Weinen begleitet und ließ keine Wünsche offen. Bei Tisch wurde sehr viel erzählt, Pläne geschmiedet und zusammen Ziele für die nächsten Jahre festgelegt. Ein besonderes Bonbon hat sich Andreas Kran für seine Gruppe bei deren Erreichen ihrer Smaragd Qualifikation ausgedacht, ... aber das wird an dieser Stelle so noch nicht verraten.



Gido Hund und Silke Robeller gratulieren den neuen Smaragden, Anna und Andreas Kran



3 TOP-Pakete für neue Amway Geschäftspartner

TOP-Paket 1: Basispaket

Bei der Bestellung des Basispakets (Best.-Nr. 9907) enthält die flexible Bestellmöglichkeit "alle Produktlinien".

Best.-Nr.		Inhalt Gewicht	PW	GV	Preis in €	Preis inkl. MwSt.	unverb. Preis inkl. MwSt.
0001	L.O.C.™ Mehrzweckreiniger	1 l	3,60	5,40	5,40	6,43	8,95
100000	Kaffee	500 ml	2,39	3,59	3,59	4,27	5,55
3854	L.O.C.™ Plus Badreiniger	500 ml	2,58	3,87	3,87	4,61	6,00
8116	L.O.C.™ Plus SEE SPRAY™ Glasreiniger	500 ml	3,97	5,96	5,96	7,09	9,20
3897	L.O.C.™ Mini-Wischtücher (4 Beutel à 24 Wischtücher)	1 Box	7,53	11,30	11,30	13,45	17,50
8213	ZOOM™ Sprayreiniger-Konzentrat	1 l	3,56	5,34	5,34	6,35	8,25
200013	Produktkaffee für AMWAY™ Sprühflaschen	1 Bogen m. 9	0,21	0,31	0,31	0,37	0,48
100116	SA8™ Premium Vollwaschmittel	4,5 kg	21,15	31,73	31,73	37,76	49,10
103405	SA8™ Waschweichspüler (Aparblumen)	1 l	4,05	6,07	6,07	7,22	9,40
0799	SA8™ Pre-Wash Vorwaschspray	400 ml	4,63	6,95	6,95	8,27	10,75
0022	SA8™ Textilbleichmittel	1 kg	6,25	9,37	9,37	11,15	14,50
103800	SA8™ Flüssigwaschmittel	1,5 l	12,61	18,92	18,92	22,51	29,25
100775	DISH DROPS™ Automatic Reiniger für Spülmaschinen	1,4 kg	7,20	10,80	10,80	12,85	16,70
6407	DISH DROPS™ SCRUB BUDS™ Topf- und Geschirreiniger aus Edelstahl	1 Pack m. 4	3,11	4,66	4,66	5,55	7,20
8193	AMWAY™ Green Meadows Luftfrischungsspray	150 ml	2,92	4,38	4,38	5,21	6,80
0014	AMWAY™ Ölenreiniger	500 ml	3,28	4,92	4,92	5,85	7,60
5101	AMWAY™ Dosierzylinder für Waschmittel	1 Stück	0,27	0,40	0,40	0,48	0,62
103972	AMWAY™ Saugpumpe für 1-4-Produkte	2 Stück	0,66	0,94	0,94	1,15	1,50
101712	AMWAY™ Sprühflasche mit Dosiergriff	3 Stück	1,11	1,66	1,66	1,99	2,60
1355	AMWAY™ Sprühdosierflasche	1 Stück	0,28	0,39	0,39	0,48	0,62
5113	AMWAY™ Dosier- und Masskappe	1 Stück	0,35	0,53	0,53	0,64	0,84
201150	AMWAY™ Fleck-Weg-Tafel->GP<-)	1 Stück	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
9949	GLISTER™ Mundwasserkonzentrat mit Anti-Plaque-Formel	50 ml	5,10	7,65	7,65	9,10	11,85
100957	GLISTER™ Hochwertige Zahnbürste	1 Pack m. 4	7,52	11,28	11,28	13,54	17,61
1959	GLISTER™ Fluorid-Zahncreme mit Mehrfachwirkung (50 ml)	6 x 50 ml	7,74	11,64	11,64	13,86	18,00
9893	GLISTER™ Mundfrischungsspray	12 ml	2,22	3,48	3,48	4,14	5,40
5000	SATINIQUE™ Milde Haarwäsche für die tägliche Anwendung	300 ml	4,41	6,61	6,61	7,87	10,25
5050	SATINIQUE™ Feuchtigkeits-Pflegebalsam	250 ml	4,41	6,61	6,61	7,87	10,25
5105	SATINIQUE™ Instant-Styling-Haarspray	250 ml	3,55	5,32	5,32	6,33	8,25
5085	SATINIQUE™ Volumen-Styling-Mousse	150 ml	3,70	5,55	5,55	6,60	8,60
100270	BODY SERIES™ G&H Dusch- und Badegel	250 ml	2,69	4,03	4,03	4,80	6,25
2181	BODY SERIES™ G&H Luxusschale	4 x 250 ml	4,41	6,62	6,62	7,88	10,25
2177	BODY SERIES™ Deo und Antitranspirant Spray	200 ml / 130 g	3,47	5,21	5,21	6,20	8,05
100268	BODY SERIES™ G&H Lotion	250 ml	3,07	4,48	4,48	5,33	6,95
2175	BODY SERIES™ Feuchtigkeitspendende Hand- und Körperlotion	400 ml	6,18	8,72	8,72	10,39	13,38
0094	L.O.C.™ Plus Metallreiniger	200 ml	2,12	2,99	2,99	3,54	4,51
0951	L.O.C.™ Plus Milde Reinigungsmittel	500 ml	2,78	3,92	3,92	4,65	5,97
0228	DISH DROPS™ Geschirrspülmittel	1 l	3,42	4,82	4,82	5,73	7,41
4655	Italienische Nudelöl von Amway „Spagetti“	4 x 1000 g	5,97	8,95	8,95	10,74	13,95
102201	Italienische Nudelsauce von Amway „Tomate & Basilikum“	4 x 350 g	6,67	10,00	10,00	12,00	15,60
3963	Amway da Carapelli Extra Natives Olivenöl	2 x 0,75 l	13,06	19,59	19,59	23,51	30,66
200682	Balsamico Essig aus Modena	500 ml	6,14	9,21	9,21	11,05	14,41
4044	NUTRILITE™ Einmal Täglich Normalpackung	1 Pack m. 10	13,06	19,59	19,59	23,51	30,66
	Summe der Einzelprodukte für das Basispaket		200,91	299,90	299,90	362,22	465,00
9907	Ihr spezieller Sonderpreis (20% reduziert) für das Basispaket		200,91	299,90	248,94	288,77	372,00

* Aus systemtechnischen Gründen weicht der hier angegebene Preis von dem Preis aus der Preisliste ab.
Für die Nahrungsergänzungsmittel und Nahrungsmittel gilt der MwSt.-Satz von 7 %, für alle anderen Produkte gilt der MwSt.-Satz von 19 %.
Preise und Sortimentsänderungen sowie Druckfehler und Irrtümer vorbehalten.

Sie sind ein neuer Geschäftspartner?

Wenn Sie gerade mit der Amway Geschäftsmöglichkeit starten, nutzen Sie doch gleich die Vorteile folgender Angebote:

TOP-Paket 1: Flexible Bestellmöglichkeit "alle Produktlinien"

- Ab einem Gesamtwert von 100 PW erhalten Sie 10 % Preisreduzierung auf Ihre erste Bestellung von Produkten aus allen Produktlinien. Ab einem Gesamtwert von 200 PW erhalten Sie 20 % Preisreduzierung.
 - Nur innerhalb der ersten 90 Tage ab Erfassung Ihres Geschäftspartnerantrags erhältlich.
 - Es kann nur ein TOP-Paket 1 mit einer Preisreduzierung von 10 % oder 20 % bestellt werden.
- Alternativ kann das Basispaket (Best.-Nr. 9907) bestellt werden.

TOP-Paket 2: Flexible Bestellmöglichkeit "NUTRILITE™"

- Ab einem Gesamtwert von 100 PW erhalten Sie 10 % Preisreduzierung auf Ihre erste Bestellung von Produkten der Marke NUTRILITE, Nahrungsmittel und Tiernahrung. Ab einem Gesamtwert von 200 PW erhalten Sie 20 % Preisreduzierung.
- Nur innerhalb der ersten 90 Tage ab Erfassung Ihres Geschäftspartnerantrags erhältlich.
- Es kann nur ein TOP-Paket 2 mit einer Preisreduzierung von 10 % oder 20 % bestellt werden.



TOP-Paket 3:

Flexible Bestellmöglichkeit "dekorative und pflegende Kosmetik"

- Ab einem Gesamtwert von 100 PW erhalten Sie 10 % Preisreduzierung auf Ihre erste Bestellung von Produkten der Marken ARTISTRY™, E. FUNKHOUSER™, NEW YORK und Düfte. Ab einem Gesamtwert von 200 PW erhalten Sie 20 % Preisreduzierung.
- Nur innerhalb der ersten 90 Tage ab Erfassung Ihres Geschäftspartnerantrags erhältlich.
- Es kann nur ein TOP-Paket 3 mit einer Preisreduzierung von 10 % oder 20 % bestellt werden.

Nutzen Sie diese einzigartige Gelegenheit, um diese sagenhaften Amway Angebote zu bestellen – mit attraktivem Preisvorteil!

Bestellbedingungen:

- Alle Bestellungen können innerhalb von 90 Tagen nach Erfassung des Geschäftspartnerantrags getätigt werden.
- 3 TOP Pakete können je einmal, in beliebiger Reihenfolge, separat und unabhängig voneinander bestellt werden.
- Bei einer Bestellung des Basispakets (Best.-Nr. 9907) entfällt die Nutzung der flexiblen Bestellmöglichkeit "alle Produktlinien". Bei der Nutzung der flexiblen Bestellmöglichkeit "alle Produktlinien" entfällt die Bestellmöglichkeit des Basispakets (Best.-Nr. 9907).
- Dieses Angebot gilt ausschließlich für neue Amway Geschäftspartner.

Die TOP-Pakete sind nicht mit anderen Angeboten und Preisreduzierungen kombinierbar.



Amway

Amway GmbH, Benzstr. 11 b-c, 82178 Puchheim
Tel.: 089 80094-0 Fax: 089 808739
info_ges@amway.com
10469206

TOP-Paket 1: Flexible Bestellmöglichkeit "alle Produktlinien"

Bei der Nutzung der flexiblen Bestellmöglichkeit "alle Produktlinien" entfällt die Bestellmöglichkeit des Basispakets (Best.-Nr. 9907).

- Jedem neuen Amway Geschäftspartner gewähren wir
- innerhalb der ersten 90 Tage nach Erfassung des Geschäftspartnerantrags
 - 1 mal auf die erste Bestellung von Produkten aus allen Produktlinien¹,
 - die einen PW-Wert von mindestens 100 erreicht,
 - automatisch eine 10%-ige Preisreduzierung auf den Gesamtbestellwert dieser Produkte.
- Gesamtbestellwert dieser Produkte gewährt.
- Beachten Sie bei der Bestellung des flexiblen TOP-Paket 1, dass die PW von NUTRILITE™ (inkl. Nahrungsmittel und Tiernahrung) und/oder dekorativer und pflegender Kosmetik (inkl. Düfte) unter 100 bleiben.
- Ansonsten wird automatisch die Preisreduzierung von TOP-Paket 2 oder 3 gewertet und die anderen Waren zum regulären Preis berechnet.
- Nicht mit anderen Angeboten und Preisreduzierungen kombinierbar.
- Mit diesem attraktiven Angebot hat jeder neue Amway Geschäftspartner die Möglichkeit, mit den Produkten seiner Wahl ein persönliches "Amway-Paket" zusammenzustellen.

¹ Beachten Sie bitte, dass die Preisreduzierung nur auf verfügbare Produkte zum Zeitpunkt Ihrer Bestellung gewährt werden kann. Eine spätere Nachbestellung mit Preisreduzierung ist nicht möglich.

TOP-Paket 2: Flexible Bestellmöglichkeit "NUTRILITE™"

- Jedem neuen Amway Geschäftspartner gewähren wir
- innerhalb der ersten 90 Tage nach Erfassung des Geschäftspartnerantrags
 - 1 mal auf die erste Bestellung von Produkten aus dem Bereich NUTRILITE²,
 - die einen PW-Wert von mindestens 100 erreicht,
 - automatisch eine 10%-ige Preisreduzierung auf den Gesamtbestellwert dieser Produkte.
- Ab einem PW-Wert von mindestens 200 wird automatisch eine 20 %-ige Preisreduzierung auf den Gesamtbestellwert dieser Produkte gewährt.
- Nicht mit anderen Angeboten und Preisreduzierungen kombinierbar.

Mit diesem attraktiven Angebot hat jeder neue Amway Geschäftspartner die Möglichkeit, sich individuell mit den Produkten seiner Wahl ein persönliches "NUTRILITE-Paket" zusammenzustellen.

² Im Rahmen dieser flexiblen Bestellmöglichkeit können Produkte der folgenden Produktgruppen ausgewählt werden: NUTRILITE Nahrungsergänzungsmittel, Nahrungsmittel und Tiernahrung. Zusätzlich können ebenfalls Produkte anderer Produktgruppen bestellt werden – diese sind jedoch von der Preisreduzierung ausgenommen. Beachten Sie bitte, dass die Preisreduzierung nur auf verfügbare Produkte zum Zeitpunkt Ihrer Bestellung gewährt werden kann. Eine spätere Nachbestellung mit Preisreduzierung ist nicht möglich.

TOP-Paket 3: Flexible Bestellmöglichkeit "dekorative und pflegende Kosmetik"

- Jedem neuen Amway Geschäftspartner gewähren wir
- innerhalb der ersten 90 Tage nach Erfassung des Geschäftspartnerantrags
 - 1 mal auf die erste Bestellung von Produkten aus dem Bereich dekorativer und pflegender Kosmetik³,
 - die einen PW-Wert von mindestens 100 erreicht,
 - automatisch eine 10%-ige Preisreduzierung auf den Gesamtbestellwert dieser Produkte.
- Ab einem PW-Wert von mindestens 200 wird automatisch eine 20 %-ige Preisreduzierung auf den Gesamtbestellwert dieser Produkte gewährt.
- Nicht mit anderen Angeboten und Preisreduzierungen kombinierbar.

Mit diesem attraktiven Angebot hat jeder neue Amway Geschäftspartner die Möglichkeit, sich individuell mit den Produkten seiner Wahl ein persönliches "Kosmetik-Paket" zusammenzustellen.

³ Im Rahmen dieser flexiblen Bestellmöglichkeit können Produkte der folgenden Produktgruppen ausgewählt werden: ARTISTRY™ Hautpflege und dekorative Kosmetik, E. FUNKHOUSER™ NEW YORK sowie Düfte. Zusätzlich können ebenfalls Produkte anderer Produktgruppen bestellt werden – diese sind jedoch von der Preisreduzierung ausgenommen. Beachten Sie bitte, dass die Preisreduzierung nur auf verfügbare Produkte zum Zeitpunkt Ihrer Bestellung gewährt werden kann. Eine spätere Nachbestellung mit Preisreduzierung ist nicht möglich.

Amway
www.amway.de



TOP-Pakete



gültig ab 01.09.2009

4 TOP-Pakete für neue Amway Geschäftspartner

TOP-Paket 1: Basispaket

Best-Nr.	Inhalt	PW	GV	Einkaufspreis in € exkl. MwSt.	Einkaufspreis in € inkl. MwSt.	Verkaufspreis in € inkl. MwSt.
0001	L.O.C. TM Mehrzweckreiniger	1 l	3,60	5,40	5,40	8,42
7477	L.O.C. TM Plus Kücheneiniger	500 ml	2,39	3,59	3,59	4,30
3654	L.O.C. TM Plus Badreiniger	500 ml	2,58	3,87	3,87	4,65
8116	L.O.C. TM Plus SEE SPRAY TM Glasreiniger	500 ml	3,97	5,96	5,96	7,15
3897	L.O.C. TM Mini-Wischtücher (4 Beutel à 24 Wischtücher)	1 Box	7,53	11,30	11,30	13,56
8213	ZOOM TM Sprayreiniger-Konzentrat	1 l	3,56	5,34	5,34	6,41
200013	Produktflecker für AMWAY TM Sprühflaschen	1 Bogen m. 9	0,21	0,31	0,62	0,74
100116	SA8 TM Premium Vollwaschmittel	4,5 kg	21,15	31,73	31,73	38,08
103405	SA8 TM Wäschewaschpulver (Apenblumen)	1 l	4,05	6,07	6,07	7,29
0799	SA8 TM Pre-Wash Vorwaschspray	400 ml	4,63	6,95	6,95	8,34
0022	SA8 TM Textilbleichmittel	1 kg	6,25	9,37	9,37	11,25
103800	SA8 TM Flüssigwaschmittel	1,5 l	12,61	18,92	18,92	22,70
100775	DISH DROPS TM Automatic Reiniger für Spülmaschinen	1,4 kg	7,20	10,80	10,80	12,96
6407	DISH DROPS TM SCRUB BUDS TM Topf- und Geschirreiniger aus Edelstahl	1 Pack m. 4	3,11	4,66	4,66	5,59
8193	AMWAY TM Green Meadows Luftfrischungsspray	150 ml	2,92	4,38	4,38	5,26
0014	AMWAY TM Ofenreiniger	500 ml	3,28	4,92	4,92	5,90
5101	AMWAY TM Dosierzylinder für Waschmittel	1 Stück	0,27	0,40	0,80	0,96
103972*	AMWAY TM Saugpumpe für 1-l-Produkte	2 Stück	0,66	0,94	2,35	2,81
101712*	AMWAY TM Sprühflasche mit Dosiergriff	3 Stück	1,11	1,56	3,90	4,69
1355*	AMWAY TM Sprühdispenserflasche	1 Stück	0,28	0,39	0,98	1,17
5113	AMWAY TM Dosier- und Messkappe	1 Stück	0,35	0,53	1,05	1,26
201150	AMWAY TM Fleck-Weg-Tablette	1 Stück	0,00	0,00	0,60	0,72
9949	GLUSTER TM Mundwasserkonzentrat mit Anti-Plaque-Formel	50 ml	5,10	7,65	7,65	9,18
100957	GLUSTER TM Advanced Zahnbürste	1 Pack m. 4	5,01	7,52	7,52	9,03
1959	GLUSTER TM Fluorid-Zahncreme mit Mehrfachwirkung (50 ml)	6 x 50 ml	7,74	11,64	11,64	13,92
9893	GLUSTER TM Mundfrischungsspray	12 ml	2,32	3,48	3,48	4,17
5000	SATINIQUE TM Milde Haarwäsche für die tägliche Anwendung	300 ml	4,41	6,61	6,61	7,93
5105	SATINIQUE TM Instant-Styling-Haarspray	250 ml	4,41	6,61	6,61	7,93
5085	SATINIQUE TM Volumen-Styling-Mousse	150 ml	3,70	5,55	5,55	6,66
100270	BODY SERIES TM G&H Dusch- und Badegel	250 ml	2,89	4,03	4,03	4,84
2181	BODY SERIES TM G&H Luxusschale	250 g	4,41	6,62	6,62	7,94
2177	BODY SERIES TM Deo und Antitranspirant Spray	200 ml / 130 g	3,47	5,21	5,21	6,25
2175*	BODY SERIES TM Feuchtigkeitspendende Hand- und Körperlotion	400 ml	6,18	8,72	10,90	13,09
0094*	L.O.C. TM Plus Metallreiniger	200 ml	2,12	2,99	3,74	4,48
0951*	L.O.C. TM Plus Milde Reinigungsmilch	500 ml	2,78	3,92	4,90	5,87
0228*	DISH DROPS TM Geschirrspülmittel	1 l	3,42	4,82	6,02	7,22
4655#	Italienische Nudeln von Amway "Spaghetti"	4 x 1000 g	8,95	8,95	9,94	11,81
102201#	Italienische Nudelsauce von Amway "Tomate & Basilikum"	4 x 350 g	6,67	10,00	10,00	11,00
3963#	Amway da Cerapelli Extra Natives Olivenöl	2 x 0,75 l	13,06	19,59	19,59	21,55
200682#	Balsamico Essig aus Modena	500 ml	6,14	9,21	9,21	10,14
100083#	NUTRILITE TM Einmal Täglich	1 Packung	19,81	29,72	32,69	42,50
	Summe der Einzelprodukte für das Basispaket		204,67	305,55	316,83	372,38
9907	Ihr spezieller Sonderpreis (20% reduziert) für das Basispaket		204,67	305,55	253,46	297,90

* Aus systemtechnischen Gründen weicht der hier angegebene Preis von dem Preis aus der Preistabelle ab.
Für die Nahrungsergänzungsmittel und Nahrungsmittel gilt der MwSt.-Satz von 10 %, für alle anderen Produkte gilt der MwSt.-Satz von 20 %.
Preis- und Sortimentsänderungen sowie Druckfehler und Irrtümer vorbehalten.

Sie sind ein neuer Geschäftspartner?

Wenn Sie gerade mit der Amway Geschäftsmöglichkeit starten, nutzen Sie doch gleich die Vorteile folgender Angebote:

TOP-Paket 1: Basispaket mit einem Wert von über 200 PW

- 20 % Preisreduzierung, für detaillierte Produktaufstellung siehe Tabelle
- nur innerhalb der ersten 90 Tage ab Erfassung des Geschäftspartnerantrags erhältlich
- Begrenzung: einmal bestellbar pro Amway Geschäft
- enthält Produkte großer Marken (z.B. SA8™, L.O.C.™, DISH DROPS™, SATINIQUE™, etc.)
- Bestellnummer: 9907

TOP-Paket 2: Flexible Bestellmöglichkeit "NUTRILITE™"

- Ab einem Gesamtwert von 100 PW erhalten Sie 10 % Preisreduzierung auf Ihre erste Bestellung von Produkten der Marke NUTRILITE, Nahrungsmittel und Tiernahrung. Ab einem Gesamtwert von 200 PW erhalten Sie 20 % Preisreduzierung.
- Nur innerhalb der ersten 90 Tage ab Erfassung Ihres Geschäftspartnerantrags erhältlich.
- Es kann nur ein TOP-Paket 2 mit einer Preisreduzierung von 10 % oder 20 % bestellt werden.



TOP-Paket 3: Flexible Bestellmöglichkeit "dekorative und pflegende Kosmetik"

- Ab einem Gesamtwert von 100 PW erhalten Sie 10 % Preisreduzierung auf Ihre erste Bestellung von Produkten der Marken ARTISTRY™, E. FUNKHOUSER™ NEW YORK und Düfte. Ab einem Gesamtwert von 200 PW erhalten Sie 20 % Preisreduzierung.
- Nur innerhalb der ersten 90 Tage ab Erfassung Ihres Geschäftspartnerantrags erhältlich.
- Es kann nur ein TOP-Paket 3 mit einer Preisreduzierung von 10 % oder 20 % bestellt werden.

TOP-Paket 4: Flexible Bestellmöglichkeit "Amway Produktangebot"

- 15 % Preisreduzierung auf Ihre erste Produktbestellung, welche Produkte aus den Amway „Corelines“ beinhaltet (ausgenommen bestehende Aktionspakete, Top Pakete, Literatur)
- wählen Sie Ihr persönliches Amway „Paket“ aus den Produktlinien Hautpflege und dekorative Kosmetik, Düfte, Haarpflege, Körperpflege, Pflege für den Mann, Mundpflege, Ernährung und Wellness, Wassersystems, Kochgeschir, Wäsche- und Haushaltspflege
- nur innerhalb der ersten 90 Tage ab Erfassung des Geschäftspartnerantrags erhältlich
- Begrenzung: einmal bestellbar pro Amway Geschäft
- Das TOP-Paket 4 ist auch auf Kunden bestellbar
- Detaillierte Informationen auf Seite 3

Nutzen Sie diese einzigartige Gelegenheit, um diese sagenhaften Amway Angebote zu bestellen – mit attraktivem Preisvorteil!

Bestellbedingungen:

- Alle Bestellungen können innerhalb von 90 Tagen nach Erfassung des Geschäftspartnerantrags getätigt werden.
- Sobald Top Paket 2 und 3 verbraucht sind, kann das Top Paket 4 mit einer beliebigen Anzahl von Produkten bestellt werden. Davor kann das Top Paket 4 zugebucht werden, wenn die Bestellung in der jeweiligen Produktgruppe unterhalb der 100 PW Grenze vom Top Paket 2 und 3 bleibt.
- Preisreduzierungen enthalten Rundungsdifferenzen.
- Dieses Angebot gilt ausschließlich für neue Amway Geschäftspartner.
- Die TOP-Pakete sind nicht mit anderen Angeboten und Preisreduzierungen kombinierbar.



Amway

Amway Gesellschaft m.b.H., Lohnergasse 2, 1210 Wien
Tel.: 01 277 57 0 Fax: 01 277 57 81
infocenter-at@amway.com
104692AW6

TOP-Paket 2: Flexible Bestellmöglichkeit "NUTRILITE™"

- Jedem neuen Amway Geschäftspartner gewähren wir
- innerhalb der ersten 90 Tage nach Erfassung des Geschäftspartnerantrags
 - **1 mal** auf die erste Bestellung von Produkten aus dem Bereich NUTRILITE²,
 - **die einen PW-Wert von mindestens 100 erreicht,**
 - **automatisch eine 10 %-ige Preisreduzierung** auf den Gesamtbestellwert dieser Produkte.
 - **Ab einem PW-Wert von mindestens 200 wird automatisch eine 20 %-ige Preisreduzierung** auf den Gesamtbestellwert dieser Produkte gewährt.
 - Nicht mit anderen Angeboten und Preisreduzierungen kombinierbar.

Mit diesem attraktiven Angebot hat jeder neue Amway Geschäftspartner die Möglichkeit, sich individuell mit den Produkten seiner Wahl ein persönliches "NUTRILITE-Paket" zusammenzustellen.

² Im Rahmen dieser flexiblen Bestellmöglichkeit können Produkte der folgenden Produktgruppen ausgewählt werden: NUTRILITE Nahrungsergänzungsmittel, Nahrungsmittel und Tiernahrung. Zusätzlich können ebenfalls Produkte anderer Produktgruppen bestellt werden – diese sind jedoch von der Preisreduzierung ausgenommen. Beachten Sie bitte, dass die Preisreduzierung nur auf verfügbare Produkte zum Zeitpunkt Ihrer Bestellung gewährt werden kann. Eine spätere Nachbestellung mit Preisreduzierung ist nicht möglich.

TOP-Paket 3: Flexible Bestellmöglichkeit "dekorative und pflegende Kosmetik"

- Jedem neuen Amway Geschäftspartner gewähren wir
- innerhalb der ersten 90 Tage nach Erfassung des Geschäftspartnerantrags
 - **1 mal** auf die erste Bestellung von Produkten aus dem Bereich dekorativer und pflegender Kosmetik³,
 - **die einen PW-Wert von mindestens 100 erreicht,**
 - **automatisch eine 10 %-ige Preisreduzierung** auf den Gesamtbestellwert dieser Produkte.
 - **Ab einem PW-Wert von mindestens 200 wird automatisch eine 20 %-ige Preisreduzierung** auf den Gesamtbestellwert dieser Produkte gewährt.
 - Nicht mit anderen Angeboten und Preisreduzierungen kombinierbar.

Mit diesem attraktiven Angebot hat jeder neue Amway Geschäftspartner die Möglichkeit, sich individuell mit den Produkten seiner Wahl ein persönliches "Kosmetik-Paket" zusammenzustellen.

³ Im Rahmen dieser flexiblen Bestellmöglichkeit können Produkte der folgenden Produktgruppen ausgewählt werden: ARTISTRY™ Hautpflege und dekorative Kosmetik, E. FUNKHOUSER™ NEW YORK sowie Düfte. Zusätzlich können ebenfalls Produkte anderer Produktgruppen bestellt werden – diese sind jedoch von der Preisreduzierung ausgenommen. Beachten Sie bitte, dass die Preisreduzierung nur auf verfügbare Produkte zum Zeitpunkt Ihrer Bestellung gewährt werden kann. Eine spätere Nachbestellung mit Preisreduzierung ist nicht möglich.

TOP-Paket 4: Flexible Bestellmöglichkeit "Amway Produktangebot"

- **GESCHÄFTSSTART** für alle neugesponserten Geschäftspartner: Sofortiges Einkommen mit dem flexiblen TOP-Paket 4!
- **Beliebig viele Produkte** für Sie, als neuen Amway Geschäftspartner und Ihre Kunden aus dem gesamten Amway Produktangebot **15 % Preisreduzierung!**
- Wählen Sie aus dem gesamten Amway Produktangebot.*
- Bei diesem TOP-Paket 4 haben, im Gegensatz zu den TOP-Paketen 1-3, **auch Ihre Kunden** die Möglichkeit, die ca. **15 %-ige Preisreduzierung** auf den Gesamtverkaufspreis in Anspruch zu nehmen.
- **Bitte beachten:** Sie erhalten das TOP-Paket 4 automatisch innerhalb Ihrer ersten 90 Tage einmal auf Ihre erste Bestellung von Produkten aus dem Amway Produktangebot (ausgenommen der TOP-Pakete 1-3).

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

¹ Diese Preisreduzierung wird nur auf "Coreline-Produkte" (ausgenommen Aktionspakete, Sonderangebote und Literatur) gewährt. Sobald Top Paket 2 und 3 verbraucht sind, kann das Top Paket 4 mit einer beliebigen Anzahl von Produkten bestellt werden. Davor kann das Top Paket 4 zugebucht werden, wenn die Bestellung in der jeweiligen Produktgruppe unterhalb der 100 PW Grenze vom Top Paket 2 und 3 bleibt. Die Preisreduzierung kann ausschließlich auf verfügbare Produkte zum Zeitpunkt Ihrer Bestellung gewährt werden. Eine spätere Nachbestellung mit Preisreduzierungen ist leider nicht möglich. Dieses Angebot ist nicht mit anderen Angeboten und Preisreduzierungen kombinierbar.

Amway
www.amway.at

Neue Produktbroschürenergänzung

Die neue Produktbroschürenergänzung mit den neuen Amway Produkten für den Herbst ist da – Sie wird Ihnen gefallen! Bitte verwenden Sie die Produktbroschürenergänzung zusätzlich zu Ihrer Produktbroschüre, um Ihren Kunden die folgenden neuen Produkte vorstellen zu können:

ARTISTRY™ essentials Hautpflegeprodukte

ARTISTRY Dekorative Kosmetik

E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Professionelle Produktserie



Die neue Produktbroschüre ist ab Frühjahr 2010 erhältlich

Die neue Produktbroschüre, die wir für Sie mit einem neuen Konzept erstellen, ist im Frühjahr 2010 erhältlich. Sie wird Ihnen und Ihrem Amway Geschäft umfangreichere Informationen und Möglichkeiten bieten; sie wird benutzerfreundlicher – mit zusätzlichen Produktinformationen und neuen, aufregenden Produkten gestaltet.

Die Produktbroschüre ist unter folgender Bestellnummer erhältlich: **Best.-Nr. 1080 (5er-Pack)**

Die Produktbroschürenergänzung ist unter folgender Bestellnummer erhältlich: **Best.-Nr. 1945 (5er-Pack)**

VIKING DIREKT®

DEUTSCHLAND

Sonderaktion!

In der Zeit vom **01.09. – 11.09.2009** erhalten Sie von Viking die **doppelte Provision** auf alle Artikel. Nutzen Sie Ihren Preisvorteil!

eine Marke von **Office DEPOT®**

Ihr kompetenter Partner für Büroartikel!

VIKING® ORDNER

Qualität zu einem sensationellen Preis!

10 Viking Ordner plus 100 Prospekthüllen.

Bestell-Nr.: 5AW-BCH5108

nur **11,99**



Rückenbreite: 7,5 cm.

Plano® Speed OFFICEPAPIER

500 Blatt, A4, 80 g/m².

10 x 500 Blatt Planospeed DIN A4 80 g/m² weiß inkl. eines FORAY Highlights in Gelb.

Bestell-Nr.: 5AW-NPLANOSPEED

nur **2,49**

pro Pack á 500 Blatt im Komplettangebot



LEITZ DESIGN-SERIE "ALLURA"

Hochwertige Schreibtisch-Accessoires in 2 trendigen Farben.

DAS ALLURA-SET bestehend aus:

- Einem Briefkorb Format A4.
- Einer Schale mit Köcher und Utensilienablage, zweiteilig. Paßt auch auf den Briefkorb.
- Stehsammler zur Aufbewahrung von Unterlagen bis Format A4. Bis 6,5 cm Kapazität.

Bestell-Nr.: 5AW-ALLURA-*

* Bitte Farbe angeben: Blau-BU oder Grau-GU

nur **13,49**
pro Set



Diese und weitere Artikel können Sie unter www.amway.de im Partner Store bei Viking Direkt bestellen.

Alle Angebote, vorbehaltlich Lieferbarkeit, gültig bis zum 09. 10. 2009, zzgl. MwSt.

Zum siebten Mal wurde NUTRILITE™ von Euromonitor International als „weltweit führende Marke“* ausgezeichnet.

Die Marke NUTRILITE ist weltweit unangefochtener Marktführer im Bereich der Vitamine, Mineralstoffe und Nahrungsergänzungsmittel und ein angesehener und erfahrener Anbieter im Bereich Ernährung und Wohlbefinden. Ihr diesjähriges 75. Firmenjubiläum unterstreicht diesen Erfolg.



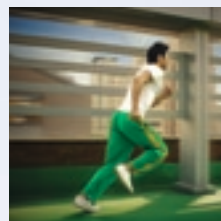
Wir freuen uns, Ihnen mitteilen zu können, dass...

...NUTRILITE™ die auf dem Weltmarkt führende Marke im Bereich Vitamine, Mineralstoffe und Nahrungsergänzungsmittel ist.*

Die durchgeführte Forschungsarbeit von Euromonitor International besagt, dass die Marke NUTRILITE klarer Führer ist. Der nächstbeste Mitbewerber hat weniger als die Hälfte der Verkäufe von NUTRILITE in der gleichen Periode erzielt.

Die Tatsache, dass die Marke NUTRILITE die Auszeichnung „weltweit führende Marke“* zum siebten Mal erhält, unterstreicht die klare Marktführerschaft in diesem hart umkämpften Markt. Es ist sicherlich der großartigen Arbeit all derer zu verdanken, die sich ununterbrochen für die Marke NUTRILITE einsetzen, dass wir diesen erstaunlichen Erfolg ein weiteres Jahr feiern können.

* Basierend auf den weltweit erzielten Umsätzen des Jahres 2008 gemäß Studie von Euromonitor International.



Die NUTRILITE Online Seite hat seit kurzem ein neues „Outfit“ erhalten. Schauen Sie heute noch vorbei und erleben Sie die neuen Perspektiven der weltweit führenden Marke im Bereich **Vitamine, Mineralstoffe und Nahrungsergänzungsmittel.***

www.amway.de bzw. www.amway.at



ZEITLOSE SCHÖNHEIT MIT ARTISTRY™ DEKORATIVER KOSMETIK

Egal, wie alt eine Frau ist, jede möchte sich von ihrer besten Seite zeigen und sich auch so fühlen. Wenn Ihre Kunden einige einfache Tipps beherzigen, können sie Jahr für Jahr zeitlose Schönheit genießen.

20- bis 30-Jährige – Experimentieren

In ihren Zwanzigern wollen Frauen entdecken, warum Schönheit so viel Spaß macht! Das ist der ideale Zeitpunkt, um mit Make-up zu spielen und mit den neuesten Trends zu experimentieren.

- Mit Farbe experimentieren.
- ARTISTRY Lidschatten für „Smoky Eyes“ in dunklen Braun-, Schwarz-, Blau- oder Violetttönen.
- Schöne, auffallende Lippen mit den vielen Farbtönen des ARTISTRY Cremigen Lippenstiftes.
- Mehrmaliges Auftragen von ARTISTRY TOTAL Wimperntusche auf die unteren und oberen Wimpern, um den Augen noch mehr Ausdruck zu verleihen.



30- bis 40-Jährige – Vereinfachen

Die Dreißiger können ganz schön anstrengend sein, wenn man Karriere und Familie unter einen Hut bringen muss. Deshalb muss das Schönheitspflegeprogramm vereinfacht werden. Die Devise heißt: So einfach wie möglich.

- Aufhellen und korrigieren mit dem ARTISTRY Korrektur-Abdeckstift.
- ARTISTRY Transparenter Lippenstift für einen dezenten, natürlichen Look.
- ARTISTRY Bronzing Puder als Lidschatten und Rouge aufgetragen, sorgt für gesundes, strahlendes Aussehen.
- Einen Abendlook erzielt man ganz einfach und schnell mit dem ARTISTRY Herausdrehbaren Augenkonturenstift in Noir, Mink oder Lunar.



Weitere Informationen zu den verschiedenen Farbtönen finden Sie im ARTISTRY Make-up- & Farbleitfaden.
Best.-Nr. 217109 – (5er-Pack)



Generation 50 Plus – Schmeicheln

Jetzt ist weniger mehr, wenn es um Schönheit geht. Es ist an der Zeit, über ein anderes Make-up nachzudenken – es soll dezent sein und schmeicheln.

- Optimal ist ein leicht deckendes, feuchtigkeitsspendendes Make-up, z. B. ARTISTRY Getönte Feuchtigkeitspflege.
- Mit dem ARTISTRY Herausdrehbaren Augenkonturenstift und Lippenkonturenstift gezogene Linien werden verwischt, um einen weichen, natürlichen Look zu erzielen.
- Mit dezenten Farbtönen des ARTISTRY Cremigen Lippenstiftes und des ARTISTRY Lippen-Glanzes die Lippen betonen.
- Einen „Weichzeichner“-Effekt auf den Lippen erzielt man, indem man einen dunkleren Farbton des ARTISTRY Cremigen Lippenstiftes, z. B. Ripe, mit den Fingerspitzen oder einem Kosmetiktuch auf die Lippen auftrifft.

40- bis 50-Jährige – Optimieren

In den Vierzigern ist klassische, elegante Schönheit angesagt. Make-up wird eingesetzt, um die individuelle Schönheit zu optimieren.

- Brauen mit ARTISTRY™ Herausdrehbaren Augenbrauenstift nachstricheln, um das Gesicht zu definieren und optisch anzuheben.
- Die Augen zum Strahlen bringen mit den hellen Farbtönen der ARTISTRY Lidschatten, die von den Wimpern bis hin zur Augenbraue aufgetragen werden.
- ARTISTRY Lidschatten am oberen und unteren Wimpernrand auftragen.
- ARTISTRY Puderrouge sorgt für ein frisches Aussehen.



Egal, ob man mit Farbe experimentiert oder seinen individuellen Look perfektioniert, Schönheit soll Spaß machen – in jedem Alter. Wenn man diese Tipps für zeitlose Schönheit befolgt, ist es ganz einfach, sich von der breiten Masse abzuheben und in jedem Alter das Beste aus dem eigenen Typ zu machen.

ARTISTRY™



Der ultimative Luxus – ARTISTRY™ Creme LuXury

ARTISTRY Creme LuXury enthält die technologisch fortschrittlichste und effektivste ARTISTRY Formel für jünger aussehende Haut. Die Hauptinhaltsstoffe helfen der Haut sich zu regenerieren, geben ihr neue Energie und schützen sie. Hier finden Sie einige der wichtigsten Vorteile der Creme LuXury, die Sie Ihren Kunden erläutern können:



Hauptverkaufsargumente:

- ARTISTRY Creme LuXury trägt dazu bei, dass sich die Haut bis zu 15 Jahre jünger verhält – klinisch getestet.
- Basiert auf den neuesten Entwicklungen im Bereich der Wissenschaft und Technologie:
 - Das **ERSTE** ARTISTRY Produkt, das mit Hilfe einer neuen Technologie namens CellEffect gegen die äußeren und inneren Ursachen der Hautalterung vorgeht.
 - Das **ERSTE** Produkt in der Kosmetikbranche, das Cardiolipin enthält.
 - Enthält den **ERSTEN** NUTRILITE™-Extrakt (Spinatextrakt), der exklusiv für kosmetische Anwendungen entwickelt worden ist, um die Schädigung der Haut durch Oxidantien zu verringern.
 - Angenehmer Duft – eine einzigartige Komposition verschiedener blumiger Duftnoten
- Kombinierbar mit ARTISTRY TIME DEFIANCE™ Produkten, um bestmögliche Ergebnisse zu erzielen und den ultimativen technologischen Fortschritt zu bieten.

Die Möglichkeit der Verwandlung erleben

Weitere Informationen zur ARTISTRY Creme LuXury finden Sie im Brand Center unter www.amway.de bzw. www.amway.at

ARTISTRY™



BEST NEW SKINCARE
PRODUCT OF THE YEAR

*Creme LuXury war bei den UK Beauty Awards in der Kategorie „Bestes neues Hautpflegeprodukt des Jahres 2009“ nominiert.

ARTISTRY essentials AHA-Serum Plus

Glattere, jünger aussehende Haut erleben

ARTISTRY essentials AHA-Serum Plus ist ein Spezialpflegeprodukt für das Gesicht, das die Peelingwirkung von Alpha-Hydroxy-Säuren mit den beruhigenden Eigenschaften des Haferextrakts in einer perfekten Synthese kombiniert – für ein jüngeres Hautbild und ein angenehmes Gefühl.

Sichtbare Ergebnisse schon innerhalb von 24 Stunden.

Diese wichtigen Eigenschaften sollten Ihre Kunden erfahren:

- Enthält eine Kombination aus Alpha-Hydroxy-Säuren, die aus Zucker und aus von NUTRILITE™ exklusiv angebauten Acerolakirschen, Zitrusfrüchten und Äpfeln gewonnen werden und den Hauterneuerungsprozess unterstützen.
- Die aus Hautlipiden und einem Feuchtigkeitskomplex bestehende ARTISTRY™ Hydro-Lipid-Matrix (HLM) trägt dazu bei, der Haut Feuchtigkeit zu spenden, sie geschmeidig zu halten und sie vor Feuchtigkeitsverlust zu schützen.

Anwendung:

Einige Tropfen auf die Fingerspitzen geben und vor der Feuchtigkeitspflege auf das gereinigte Gesicht auftragen.
Für alle Hauttypen geeignet

Best.-Nr. 107992 – 30 ml
(ersetzt Best.-Nr. 8006)

Nach Abverkauf der Best.-Nr. 8006 erhältlich –
voraussichtlich ab September 2009.

Neue
Verpackung
im essentials Produkt-
design sowie neue
Bestellnummer – jedoch
gleiche Formel und
gleicher Preis.



Natürliche
Schönheit in drei
einfachen Schritten

ARTISTRY™
essentials

HYMM™ PFLEGE FÜR DEN MANN – Jetzt 15 %* sparen!

Die Hautpflegeprodukte von HYMM bieten ein komplettes Rasiererlebnis und hinterlassen ein angenehm frisches und gepflegtes Gefühl auf der Haut.

Sie und Ihre Kunden sparen 15 %, wenn Sie den HYMM Rasierschaum zusammen mit dem HYMM Aftershave Balsam kaufen.

Rasierschaum (200 ml) –

ein reichhaltiger, feuchtigkeitspendender Rasierschaum für eine gründliche und bequeme Rasur

Aftershave Balsam (100 ml) –

eine erfrischende Lotion zur Linderung gereizter oder geröteter Haut nach dem Rasieren

Best.-Nr. 234744



HYMM™
FOR MEN

*Bei vollem PW/GV – Angebot erhältlich bis Ende September 2009 oder solange der Vorrat reicht

LETZTE MÖGLICHKEIT!

Schnell zugreifen – wegen Produkteinstellung sind folgende Produkte nur noch begrenzte Zeit erhältlich:

AMWAY Düfte



QUIXOTIC™
Eau de Parfum –
für Frauen
Best.-Nr.: 101845 –
50 ml

ANCESTRY™
Eau de Toilette –
für Männer
Best.-Nr.: 101843 –
50 ml



SATINIQUE™ by Amway – Styling Produkte

SATINIQUE by Amway
Professioneller AC Ionic-Haartrockner
Best.-Nr.: 970800



SATINIQUE by Amway
Zusammenklappbarer Reisehaartrockner
Best.-Nr.: 970801

SATINIQUE by Amway
Professionelles Bürstenset
Für kurzes/mittellanges Haar
Best.-Nr.: 970802
Für mittellanges/langes Haar
Best.-Nr.: 970803



Nur noch, solange der Vorrat reicht!



Was ist das BIOQUEST™ Reinigungssystem?

Das SA8™ Premium Vollwaschmittel enthält das BIOQUEST Reinigungssystem; doch was genau ist das BIOQUEST Reinigungssystem und warum werden Ihre Kunden deswegen SA8 Premium Vollwaschmittel immer wieder verwenden wollen?

BIOQUEST Reinigungssystem ist eine einzigartige Kombination aus biologischen **Enzymen**, biologisch abbaubaren **Tensiden** (Reinigungswirkstoffe) und einem Wasserenthärter. Dieses System sorgt dafür, dass Schmutz effektiv entfernt wird.

Enzym – natürlich hergestelltes Material, das in der Lage ist, komplexe organische Moleküle in einfachere Verbindungen aufzubrechen. Nach dem Aufbrechen der Moleküle kann das Waschmittel in Flecken eindringen und diese leichter entfernen.



Enzyme entfernen hartnäckige Flecken wie Blut und Gras.

Tenside – Substanzen, mit denen die Oberflächenspannung von Flüssigkeiten reduziert wird, sodass die Flüssigkeit in und um die Fasern herum eindringen kann. Schmutz und nicht aufgelöste Schmutzpartikel werden in der Lösung gebunden und ausgespült.



Tenside entfernen problemlos Fett- und Ölschmutz.

Wasserenthärter – das hierfür verwendete Natriumcitrat wird aus nachwachsenden Rohstoffen, wie Zuckerrüben und Mais gewonnen und ist hervorragend wasserlöslich.



Kaufen Sie das **SA8 Premium Vollwaschmittel 2,25 kg** und den **SA8 Wäscheweichspüler (Alpenblumen)** zusammen und **sparen Sie dabei 15 %** bei vollem PW/GV*.

Best-Nr. 234745 – SA8 Sonderaktion

*Angebot erhältlich ab 01.09.2009 bis 31.10.2009 (bzw. solange Vorrat reicht)



AMWAY™ Möbelpolitur mit Wachs

Egal wie hektisch der Alltag ist, zumindest die Putzroutine kann man erleichtern. AMWAY Möbelpolitur mit Wachs ist ein außergewöhnliches Reinigungs- und Poliermittel für fast alle Holzmöbel.

AMWAY Möbelpolitur mit Wachs reinigt, poliert und schützt mit seiner reichhaltigen und cremigen Formel in nur einem Schritt.

- Das konzentrierte Spray enthält eine spezielle Zusammensetzung aus Wachsen und Silikonen
- Die reichhaltige, cremige Formel hinterlässt einen schimmernden Glanz und gleichzeitig einen frischen, sauberen Zitronenduft
- Es enthält antistatische Mittel, die die statische Aufladung auf Oberflächen verringert

Best.-Nr. 100712 – 400 ml

**Bestellen Sie jetzt –
solange der Vorrat reicht!**

Palacio Amway™ Chinesischer Grüntee

Palacio Amway™ Chinesischer Grüntee entfaltet ein feines, typisches Aroma und einen smaragdgrünen Farbton. Als Heiß- oder als Kaltgetränk mit einem Spritzer Zitrone genossen, dient er als Erholung für Körper und Geist. Bestellen Sie jetzt!

Nur erhältlich solange
der Vorrat reicht.

Best.-Nr. 9848
100 g loser Tee



E. FUNKHOUSER™ NEW YORK

Eddie's Geheimtipp



„Mein persönliches Lieblingsprodukt ist mein E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Schimmerpuder Luminous. Die Haut erhält einen tollen Glanz, indem Sie ihn mit einem Pinsel leicht aufstäuben. Der Schimmerpuder kann auf dem gesamten Körper angewendet werden und man erhält dadurch ein gesundes Strahlen. Einfach ein wenig Puder in die Grundierung geben und man erhält einen dezent strahlenden Teint. Der Schimmerpuder kann sogar unter dem Lippengloss angewendet werden, um zusätzlichen Glanz zu erhalten.“

Mehr über den neuesten Look und die aktuellsten Produktinformationen von E. FUNKHOUSER NEW YORK findet man im Internet unter www.amway.de bzw. www.amway.at.



Be the star that you are!

Bekanntmachung

folgender Änderungen:



Jason Roberts

Jason Roberts ist ein beliebter engagierter Unterstützer unserer iCook™ Kochgeschirr Linie, doch nun läuft der Vertrag aus.

Ab 1. Dezember 2009 darf daher sein Name und/oder sein Abbild in keiner „Kommunikation“ – weder auf Websites noch in sonstigen von unseren Geschäftspartnern initiierten Werbemaßnahmen (z. B. Anzeigen, Werbeflyer) – verwendet werden; existierende Bilder müssen entfernt werden. Dies gilt auch für existierende Werbe- und Promotionmaterialien, die in Zusammenhang mit Amway und der iCook Linie stehen.

ARTISTRY™

Sandra Bullock

Sandra Bullock war eine großartige Repräsentantin unserer ARTISTRY™ Creme LuXury.

Da der Vertrag mit Sandra Bullock nun ausgelaufen ist, darf ihr Name und/oder ihr Bild in KEINER „Kommunikation“ unserer Geschäftspartner – weder auf den Internetseiten noch bei sonstigen von unseren Geschäftspartnern initiierten Werbemaßnahmen (z. B. Anzeigen, Werbeflyer), die in Zusammenhang mit Amway und der ARTISTRY Linie stehen – VERWENDET werden bzw. muss bis zum 21. September 2009 ENTFERNT werden.

Mit den einzigartigen Verkaufsargumenten und der sehr starken Positionierung, die die ARTISTRY Creme LuXury innerhalb Amways einnimmt, sind wir davon überzeugt, dass Sie weiterhin tolle Erfolge damit erzielen.

START!

INFOSEITE FÜR NEUE GESCHÄFTSPARTNER UND IHRE SPONSOREN

Erfolgsgeschichte

Stefan Döhler
Deutschland

Vor ein paar Jahren habe ich das Amway Geschäft durch meine Schwiegereltern kennen gelernt. Die Geschäftsmöglichkeit fand ich damals schon gut, jedoch musste ich den richtigen Zeitpunkt für mich selbst finden, um sowohl die Zeit als auch die Energie und Motivation für eine Selbständigkeit zu entwickeln.

Dieses Jahr im Januar hat mich ein guter Freund bei mir zu Hause nochmals mit dem Amway Sales- und Marketingplan konfrontiert – eigentlich nur, um den Vortrag zu üben und mein Feedback zu bekommen. Er wusste, dass ich das Amway Geschäft kenne und beurteilen kann, ob er den Sales & Marketingplan korrekt und verständlich erklärt.

Nach zwei Wochen rief ich ihn an und erklärte ihm, dass ich gerne noch einmal neu starten würde und mir vorstellen könne, in Zusammenarbeit mit ihm ein sehr erfolgreiches Amway Geschäft aufzubauen.

Zu Anfang war meine Partnerin noch nicht überzeugt, dass ich mich einer

Selbständigkeit erneut stellen wollte. Aber sie motivierte mich dabei, einen neuen Anlauf zu nehmen und wir vereinbarten, dass ich das Amway Geschäft zwei Jahre kontinuierlich betreiben würde, um dann gemeinsam Bilanz zu ziehen.

Ab diesem Zeitpunkt kümmerte ich mich um unsere Einkäufe, d. h. um die, die über Amway und die Partnerstores möglich waren. Wenn man sich nicht auf eine Produktgruppe spezialisiert, sondern die komplette Palette an Produkten nutzt, ist es im Gespräch mit Kunden oder Interessenten viel einfacher, Empfehlungen oder Tipps zu geben, da man sich ja in allen Sparten gut auskennt.

Die Zusammenarbeit mit meinem Sponsor, der seit Jahren mein Freund ist und auch ungefähr mein Alter hat, macht richtig Spaß und ist mir auch sehr wichtig. Ohne ihn wäre ich in so kurzer Zeit nicht so



erfolgreich geworden. Ich hätte nie gedacht, dass der Geschäftsaufbau so viel Freude machen kann. Mit Amway habe ich die Chance auf ein leistungsgerechtes Einkommen und den Aufbau einer Selbständigkeit.

Alle, die das Geschäft neu starten, sollten es möglich machen, an der Tour für neue Geschäftspartner im Amway Experience Center – Munich in Puchheim teilzunehmen. Nach der Tour war ich mir zu 100 % sicher, dass ich im richtigen Geschäft bin. Positivster Effekt nach der Tour war, als meine Partnerin sagte: „Ab jetzt steh' ich voll und ganz hinter dir und dem Amway Geschäft“ und ich bekomme sogar ihre Unterstützung.“

Mein Lieblingszitat beim Geschäftsaufbau ist: *Es ist nicht wenig Zeit, die wir haben, sondern es ist viel Zeit, die wir nicht nutzen. In dem Sinne, wünsche ich allen, die das Geschäft starten, viel Spaß und viel Erfolg.*

Die VORTEILE der Kreditkartenzahlung bei Online-Bestellungen

Das Bezahlen mit Ihrer Kreditkarte ist auf Amway Online denkbar einfach und im Vergleich zu anderen Zahlungsarten sehr bequem. Es muss dafür lediglich in das Online-Bestellformular die Kreditkarten-Nummer, das Ablaufdatum der Kreditkarte, der Name des Karteninhabers, sowie die Kartenprüfnummer eingegeben werden. Bei der Kartenprüfnummer handelt es sich um die letzten drei Stellen, die im Unterschriftsfeld auf der Rückseite der Kreditkarte abgedruckt sind. Mit Eingabe dieser vier Daten ist die Bezahlung abgeschlossen. Alle Buchungen können Sie anhand der monatlichen, übersichtlichen Kreditkartenabrechnung prüfen.

Entscheidet man sich für die Amway Cards, liegen noch weitere Vorteile auf der Hand. Noch besser im Geschäft – jetzt kaufen, später zahlen – bequem und bargeldlos.

- Im 1. Jahr beitragsfrei
- Provision auf jeden Umsatz
- Exklusives Amway Design der VISA Card
- Kombination aus VISA und MasterCard
- Über 30 Millionen Akzeptanzstellen
- Bis zu zwei Monate zinsfreies Zahlungsziel
- Rückzahlung in Raten möglich
- Überweisungsservice

Antragsformulare finden Sie auf www.amway.de bei unserem Partner Store Barclaycard.



Der Amway Sales- und Marketingplan

Dieser Artikel soll Ihnen helfen, den Amway Sales- und Marketingplan besser zu verstehen.

Der Amway Sales- und Marketingplan ist der Grundstein, um mit der Amway Geschäftsmöglichkeit langfristig erfolgreich zu sein. Während seines 50-jährigen Bestehens hat er sich zu einem erfolgreichen Vergütungsmodell entwickelt, der Leistung und Engagement anerkennt.

Gegenwärtig gibt es 13 Einkommensmöglichkeiten, die die Amway Geschäftsmöglichkeit ausmachen. Diese sind: Handelsspanne, Verkaufsbonus*, Leistungsprovision, Superprovision, Fosterprovision, Internationale Provision, Rubinprovision, Perlenprovision, Jährliche Smaragd-, Diamant- und Diamant Plusprovision, FAA Provision (Founders Achievement Award), Einmalzahlungen für das Erreichen höherer Qualifikationen und Provisionen und Anerkennungen aus den Business Incentives, die jedoch kein Bestandteil des Sales- & Marketingplans sind.

Ein erfolgreicher Amway Geschäftspartner ist darauf konzentriert, anderen die einzigartige Auswahl und Qualität der Produkte vorzustellen und beim Auf- und Ausbau deren Amway Geschäftes zu unterstützen, um so noch besser aus dem Amway Sales- und Marketingplan profitieren zu können. Und Sie werden sehen, wenn die Geschäfte Ihrer Downlines wachsen, wird auch Ihr Geschäft wachsen. Dieser Artikel soll Ihnen zeigen, wie Sie sofortiges Einkommen durch den Produktverkauf von Amway Produkten an Ihre Kunden erwirtschaften können.

Über die Jahre hinweg hat Amway eine Vielzahl von exklusiven Marken entwickelt mit einzigartigen Merkmalen und Vorteilen. Amway bietet seinen Amway Geschäftspartnern eine Vielzahl an besten, wettbewerbsfähigen Qualitätsprodukten für den Verkauf an Endkunden. Kunden zu haben, denen Sie regelmäßig

Produkte vorstellen und verkaufen, ermöglicht Ihnen ein sofortiges Einkommen durch die Handelsspanne. Die Handelsspanne ist die Differenz zwischen dem Geschäftspartnereinkaufspreis und dem Verkaufspreis. In der Regel beträgt diese 30 %, bezogen auf den Geschäftspartnereinkaufspreis.

Die meisten unserer Top-Führungskräfte in aller Welt haben das Amway Geschäft damit begonnen, Produkte an Endkunden zu verkaufen und alle sind sich einig: Zuerst waren sie von den Produkten überzeugt, und später, als ihnen der Amway Sales- und Marketingplan vorgestellt wurde, war es dadurch noch viel einfacher, sich für die Geschäftsmöglichkeit begeistern zu lassen. Der Verkauf von Amway Produkten an den Endkunden ist das Fundament, ein langfristig erfolgreiches Amway Geschäft zu führen. Unsere Marken bieten Sicherheit durch die Amway Zufriedenheitsgarantie.

Neue Amway Geschäftspartner, die schnell mit dem Verkauf von Produkten an Endkunden beginnen, profitieren von Anfang an gleich 2-fach vom sofortigen Einkommen.

1. Die Amway Geschäftsmöglichkeit funktioniert ohne großes finanzielles Risiko.
2. Zusätzliches Einkommen unterstützt Sie dabei, Ihr Amway Geschäft weiter auf- und auszubauen.

Amway ermutigt alle Amway Geschäftspartner, mindestens zehn Stammkunden regelmäßig zu beliefern, denn der Produktverkauf ist der Schlüssel für ein erfolgreiches und profitables Amway Geschäft.

In der nächsten Ausgabe des AMAGRAM™ erfahren Sie alles rund um PW/GV und persönliches Volumen.

* In Österreich wird die Bezeichnung Verkaufsbonus nicht angewendet; die Kalkulation ist Bestandteil der Leistungsprovision.
Superprovision = 4 % Provision in Ö

Your Future Now

Eindrücke zur Tour für neue Geschäftspartner

Die „Tour für neue Geschäftspartner“ ist eine gute Erfahrung und Unterstützung, die mit dem Start des Amway Geschäftes sehr wichtig ist. Nach der Teilnahme an der Tour und der Besichtigung des Amway Experience Center – Munich in Puchheim war ich mir sicher, mit dem Amway Geschäft die richtige Entscheidung getroffen zu haben.

Die Tour ist sehr informativ und gibt einen tiefen Einblick in die Philosophie und das Produktsortiment von Amway. Besonders gut gefallen hat mir der Film, in dem die Unternehmensgründer auf die Werte von Amway eingehen.

Ich empfehle wirklich jedem neuen Geschäftspartner daran zu arbeiten, die Kriterien für die Teilnahme an dieser Tour zu erreichen.

Silke Baumbach, Deutschland





Die Amway Academy bietet Ihnen ab Herbst 2009 **e-learning**:

Eine neue **fantastische Möglichkeit**, Ihr Wissen zu den Produkten und zur Kundenberatung zu erweitern:

- Ganz bequem von zu Hause aus
- Sie sparen Anfahrtswege
- Ohne Teilnahmegebühr

Sie wählen, wann Sie lernen, was Sie lernen, und wie lange Sie lernen.

Das Angebot umfasst:

- **Online Kurse (Selbststudium)**
Diese Kurse können Sie jederzeit individuell besuchen und sich im Selbststudium Wissen aneignen.
- **Web Live Trainings (Trainergeführt)**
Diese Trainings finden zu festen Zeiten statt, welche rechtzeitig publiziert werden. Ein Trainer führt Sie online durch die Themen. Sie können sich von überall per Internet zuschalten.

Nähere Informationen zu diesem gratis Service finden Sie unter:
www.amway.de bzw. www.amway.at > Login
> Mein virtuelles Büro > Amway Academy



Wiener Business Run

am 10. September 2009

TEAM
NUTRILITE™ 

10. September 2009

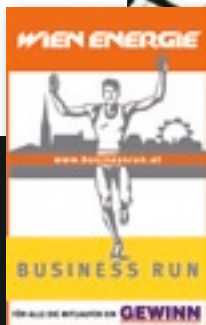
BUSINESS RUN IN WIEN

Ernst-Happel-Stadion

Meiereistraße, 1020 Wien

Anmeldung: www.businessrun.at

Anmeldeschluss: 31. August 2009



» STARTSCHUSS »

Ein ganz besonderes Ereignis wird der diesjährige Business Run in Wien. Geschäftspartner aus allen Teilen Österreichs – sogar aus den westlichen Bundesländern – haben ihre Teilnahme angekündigt. Das 50-jährige AMWAY Jubiläum und der Startschuss für Team NUTRILITE™ bilden den perfekten Rahmen, um einen neuen Rekord als teilnehmerstärkstes Unternehmen aufzustellen. Wir zählen auf Sie!

Zeitablauf:

Bitte holen Sie als erstes Ihre offizielle Startnummer ab.
Sie benötigen diese zum Erhalt des Team NUTRILITE™ Lauf-Shirts

15:00 Start der Lauf-Shirt Ausgabe beim Amway Zelt
(Bitte vorher Ihre Startnummer holen)

17:00 Gruppenfoto – Treffpunkt am Vorplatz des Amway Zeltes

18:00 Professionelles Aufwärmen am Vorplatz des Amway Zeltes

19:00 Start des Laufes

21:00 Offizielle Siegerehrung auf der Hauptbühne des Business Runs

22:00 Siegerehrung der schnellsten Amway Läufer im Amway Zelt





> FÜR TEAM NUTRILITE

Das bietet Ihnen Amway:

- AMWAY Österreich wird mit einem repräsentativen 800 m² Zelt exklusiv für alle Amway Teilnehmer beim Business Run in WIEN vertreten sein.
- Jeder Läufer oder Walker, der für Amway startet, erhält das neue Team NUTRILITE™ Lauf-Shirt GRATIS.
- Alle Amway Teilnehmer erhalten GRATIS je ein NUTRILITE STRIVE+™, NUTRILITE FitH₂O™, NUTRILITE 1™ und einen AMWAY™ Becher.
- Zugang zum Amway Zelt sowie Entgegennahme von Lauf-Shirts und Getränke für alle Amway Teilnehmer bereits ab 15:00 Uhr.
- Für Stärkung ist gesorgt – alle Amway Teilnehmer werden GRATIS mit Obst und gefülltem Korngebäck verwöhnt.
- Begleitpersonen sind im Amway Zelt gegen einen Besucherbeitrag von € 10,-, dessen Reinerlös an UNICEF geht, sehr herzlich willkommen.
- Team NUTRILITE™ Lauf-Shirts, Armbänder, Springschnüre und Mousepads, sowie Laufhosen und Duschhandtücher können vor Ort gekauft werden, der Reinerlös geht an UNICEF.
- Ein großartiges Gruppenfoto von allen, die ein Team NUTRILITE™ Lauf-Shirt tragen, wird zwei Stunden vor dem Start gemacht; Treffpunkt um 17:00 Uhr am Vorplatz des Amway Zeltes.
- Die österreichischen Top-Trainer der Produktlinie NUTRILITE veranstalten vor dem Lauf am Vorplatz des Amway Zeltes ein professionelles Aufwärmen.
- Pro Amway Team zu je drei Teilnehmern spendet Amway Österreich € 10,- an UNICEF; die offizielle Scheckübergabe erfolgt direkt vor Ort.
- Über eine Videowand nehmen die Teilnehmer im Amway Zelt an den Ereignissen auf der Hauptbühne des Business Runs teil.

18. Juni 2009

Business-Marathon in Graz



Am 18. Juni 2009 fand in Graz der Business-Marathon bei sommerlichen Temperaturen statt.

Dieser Businesslauf wurde seinem Namen mehr als gerecht. Es waren über 2.800 aktive Läufer und Läuferinnen von verschiedenen Firmen am Start. Amway stellte über 100 Teilnehmer, welche sich mit ihren roten Amway T-Shirts deutlich von den anderen Läufern hervorhoben. Viel Prominenz aus Politik und Wirtschaft, sowie Spitzenläufer aus dem In- und Ausland, waren dabei.



Mit viel Spaß und Begeisterung nahmen die Läufer und Walker den Bewerb in Angriff und es wurden persönliche Spitzenleistungen erzielt, die im Anschluss bei einer tollen Party ausgiebig gefeiert wurden.

Von den Organisatoren erhielt jeder Teilnehmer von Amway einen Gutschein für eine Amway Läuferparty, die er mit zehn Personen im Casino Graz nach Belieben gestalten kann.



Diese Veranstaltung war für alle Teilnehmer ein großartiges, gemeinschaftliches Erlebnis und alle freuen sich schon auf den nächsten Grazer Business-Marathon im Jahr 2010.



© GEPA Pictures

Dish
Drops™



Das DISH DROPS™ Geschirrspülmittel ist unser täglicher Begleiter bei der Haushaltsarbeit. Durch intensives Testen haben wir gemerkt, wie sparsam dieser Reiniger ist. Die hochkonzentrierte Zusammensetzung ist wirtschaftlich im Verbrauch. Also hohe Reinigungskraft mit wenig Spülmittel – das ist Wahnsinn!

Wir hatten schon den Fall, dass wir drei Tage keinen Strom und auch kein Warmwasser hatten. Wir wussten, dass das DISH DROPS Geschirrspülmittel auch bei kaltem Wasser verwendet

werden kann, jedoch haben wir es bis zu diesem Zeitpunkt noch nie ausprobiert.



Tatsächlich, der Schaum und die Reinigungskraft waren nahezu identisch. Selbst im kalten Wasser ist das DISH DROPS Geschirrspülmittel löslich und daher durch die Verwendung von wenig heißem Wasser sehr energiesparend. Dies alleine sind bei den Kunden beeindruckende Verkaufsargumente und das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt einfach!

Verkaufstipp:

Verkaufe gerne und sei begeistert – dann ist der Erfolg garantiert!



Maria und Marcus Lässig
Österreich

NEU und
exklusiv
bei
Amway

Dr. Duke Johnson, MD

DIE OPTIMALE GESUNDHEIT

EIN REVOLUTIONÄRER ANSATZ*



Jeder, der sich Gedanken über seinen Gesundheitszustand macht und wissen möchte, wie er selbst dazu beitragen kann, sein Wohlbefinden zu steigern, sollte dieses Buch gelesen haben!

Dr. med. Duke Johnson ist ein Experte für verschiedene medizinische Lehren. Er ist medizinischer Direktor des

«Nutrilite Health Institute Center for Optimal Health» in Südkalifornien und ein hoch angesehener Dozent. Dr. Johnson veröffentlicht in einschlägigen, hochgeachteten Magazinen und vielen großen internationalen Zeitungen. Mit seinem Expertenteam kam er zu dem Ergebnis, dass die meisten tödlich verlaufenden chronischen Krankheiten, wie Herzerkrankungen, Krebs, Diabetes und Übergewicht, eine gemeinsame Ursache haben – die Entzündung. In seinem Buch „Die optimale Gesundheit – ein revolutionärer Ansatz“ zeigt er unter anderem mit bahnbrechenden Informationen aus dem neuesten Wissenschaftsgebiet – der Nutrigenomik** – einen verheißungsvollen Weg zur Bekämpfung dieser Ursache auf.

„Die optimale Gesundheit – ein revolutionärer Ansatz“ kombiniert diese neue Wissenschaft mit einem flüssigen und leicht zu lesenden Schreibstil. Dr. Johnsons revolutionärer Ansatz wendet sich sowohl an den Forscher als auch an den Mediziner, der sich für die neueste Wissenschaft interessiert, aber auch an den Freizeitleser, der auf der Suche nach einer Verbesserung seines Befindens ist.

Best.-Nr.: 233876

Exklusiv über Amway erhältlich!

Ab 5. September 2009, nur solange Vorrat reicht.



* Titel der englischen Originalausgabe: „The Optimal Health Revolution“

** Nutrigenomik ist die Wissenschaft von der Interaktion der Gene mit Nährstoffen. Es geht darum, wie die DNA und der genetische Code die Bedürfnisse eines Menschen, bestimmte Nahrungsmittel zu sich zu nehmen, beeinflusst und damit dazu beiträgt, ein Leben lang optimale Gesundheit beizubehalten.

MIT AMWAY AKTUELL IN DEN HERBST!



Ende September beginnt die fünfte Jahreszeit, der Altweibersommer, der langsam in den Winter überleitet. In dieser Zeit kann man tagsüber noch die spätsommerliche Sonne und Wärme genießen und vielen Freizeitbeschäftigungen nachgehen, für die es im Sommer viel zu heiß war, z. B. Wandern, Radfahren, Angeln und vieles mehr...

Dieses Heft soll Ihnen ein paar Anregungen zu den jeweiligen Produktlinien übermitteln. Dieses wundervolle Magazin ist ideal, um es nach einem Gespräch bei Ihren Kunden zu lassen.

1 Pack mit 5 Exemplaren: Best.-Nr. 9874

1 Pack mit 10 Exemplaren: Best.-Nr. 9814

Cityguide
Barcelona



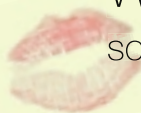
Viva La Diva



Welcher Farbtyp
sind Sie?



Küss die
Wange,
schöne Frau!



SEPTEMBER 2009

Mit Vitamin C
durch den Winter



GESCHÄFTLICH ODER PRIVAT?

ERWIRTSCHAFTEN SIE DIE GLEICHEN PW/GV, SOWOHL AUF GESCHÄFTLICHE ALS AUCH AUF PRIVATE PRODUKTE!



Jetzt in Ihrem VistaPrint Partner Store!

€ 40.93
17.36 PW
26.05 GV

Exklusiv-Visitenkarten

Verwenden Sie Amway, NUTRILITE™ oder ARTISTRY™-Vorlagen – oder erstellen Sie Ihr eigenes Design!

Erwirtschaften Sie die gleichen PW/GV, sowohl auf geschäftliche als auch auf private Produkte!

- Preisgünstige und individuelle Drucklösungen
- Gesteigerter PW/GV sogar bei kleinen Bestellmengen.
- Amway Logos & Designs
- Erstellen Sie einheitliche und zueinander passende Produkte.

3.62 PW
5.44 GV

10% Rabatt

Notizblöcke

Farbenfrohe Blöcke mit je 50 Blatt mit Ihrem Logo, Kontaktdaten oder sogar einem Foto!

4.09 PW
6.14 GV

10% Rabatt

Adressaufkleber

Zeitsparend und elegant für geschäftliche und private Briefe!

2.23 PW
3.34 GV

10% Rabatt

Kugelschreiber

Mit dem Amway-Logo oder Ihrem Lieblingsdesign bedrucktes Gehäuse!

Besuchen Sie noch heute Ihren VistaPrint Partner Store – unter



www.amway.de

Vistaprint
In association with

Amway

SEPTEMBER 2009

Your Future Now

Amway investiert in den wichtigsten Bestandteil des Geschäftes – in Sie, unsere Geschäftspartner!

Mit folgenden Initiativen unterstützt Amway Ihren Geschäftsaufbau:



Die Amway EXPO 2008 in Nürnberg war ein voller Erfolg! Jetzt geht es weiter...

Im Rahmen des **Your Future Now** Programms plant Amway Deutschland drei weitere EXPOs in verschiedenen Regionen Deutschlands – Amway kommt in Ihre Nähe!

Leipzig	21. November 2009
Karlsruhe	15. Mai 2010
Norddeutschland	vorauss. September 2010

Erleben Sie zusammen mit Ihren Kunden und Interessenten einen unvergesslichen Tag auf der Amway EXPO Ihrer Wahl bzw. in Ihrer Nähe! Das Amway EXPO Konzept ist an allen Standorten weitestgehend identisch.



1. Treffpunkt: Amway EXPO in Leipzig am 21. November 2009

Die Eintrittskarten für die Amway EXPO in Leipzig am 21. November 2009 können Sie im Zeitraum vom 17.08. bis 18.10.2009 über alle üblichen Bestellwege beziehen.



Eintrittskarten:

Best.-Nr.: 109793

Eintrittspreis: 12,00 € exkl. MwSt.

Frühbucher bis 13.09.2009: 4,00 € exkl. MwSt.

Frühbucher bis 04.10.2009: 8,00 € exkl. MwSt.

Nur solange der Vorrat reicht!

Bestellen Sie noch heute Karten für die Amway EXPO in Leipzig am 21. November 2009! Beeilen Sie sich, denn es gibt nur eine begrenzte Anzahl an Karten.

Your Future Now – Ihre Zukunft beginnt jetzt!

Weitere Informationen zur Amway EXPO in Leipzig und den anderen beiden Amway EXPOs erfahren Sie auf **www.amway.de**



* Der Eintrittspreis von 12,00 € exkl. MwSt. gilt für Ticketbestellungen ab dem 5. Oktober 2009 bzw. an der Tageskasse.

Amway
Your Future Now

Neue Preislisten gültig ab September 2009

Wichtige Geschäftsinformationen: Die neuen Preislisten sind gültig ab 01.09.2009.

Alle Produkte mit PW/GV erhalten einen angepassten Punktwert (PW), um eine Harmonisierung der Qualifikationsbedingungen innerhalb Europas zu erreichen.

Die bisherigen Preislisten sind nach dem 31. August 2009 nicht mehr gültig.

Wie gewohnt, werden die neuen Preislisten die aktualisierte Produktpalette von September 2009 enthalten, die auch in der Produktbroschüre und in der Produktbroschüren-Ergänzung von September 2009 zu finden sind.

Ab 1. September sind die folgenden Preislisten verfügbar:

Amway Geschäftspartner- und Memberpreisliste (DE)/ Geschäftspartnerpreisliste (AT) (Best.-Nr. 0013), und Kundenpreisliste (Best. Nr. 206153, im 5-er Pack), um Ihr Geschäft zu unterstützen.

Zusammen mit dieser AMAGRAM™ Ausgabe erhalten Sie ein kostenloses Exemplar der Geschäftspartnerpreisliste.

Hinweis:

Die neuen Preislisten können auch als PDF Datei auf www.amway.de für Deutschland oder www.amway.at für Österreich zum gleichen Datum herunter geladen werden.



AMAGRAM™ Oktober 2009

Deutschland: Das AMAGRAM Oktober 2009 wird Ihren Bestellungen, die während des Zeitraums vom 21.09.2009 bis 04.10.2009 erfasst werden, beigelegt. Der Versand der restlichen Exemplare erfolgt ab dem 12.10.2009 per Post. Österreich: Der Versand erfolgt für alle Geschäftspartner und Special Members ab dem 22.09.2009 per Post.



DEUTSCHLAND

Ihr Amway Leasingpartner!

SONDERAKTION
bis 30. September 2009

Citroën C3 Picasso VTI 95 Advance
ab EUR 129,-* monatlich

Den ersten 10 Bestellern
winkt ein Netbook der
Marke Asus. Bitte nennen
Sie bei Abschluss Ihres
Leasingvertrages das Stichwort
„**GRATIS NETBOOK!**“



Ihr Kontakt zur ALD Lease Finanz:

E-Mail: besser.leasen@ald-leasefinanz.de

Telefon: 030 - 639 930-0

Fax: 030 - 639 930-93

* Leasinggeber ist die ALD Lease Finanz GmbH, An der Wuhlheide 232b, 12459 Berlin. Alle Preise zzgl. MwSt., Fracht- und Zulassungskosten. Basis für die Leasingberechnung ist ein Kilometervertrag mit 10.000 Kilometern p.a. und 48 Monaten Laufzeit. Dieses Angebot ist freibleibend. Wir empfehlen eine GAP-Deckung für EUR 3,00 p.M. Die Abb. zeigt ggf. Sonderzubehör. Verbrauch nach ECE-Norm: 9,2 (innerorts), 5,6 (außerorts), 6,9 (kombiniert), CO2-Emission: 159 g/km (kombiniert).

<http://amway.ald-leasefinanz.de>

Société Générale Group



Seite hier heraustrennen und bei Ihren Unterlagen abheften.

ERGÄNZUNGEN ZU DEN BESTELLINFORMATIONEN DER GESCHÄFTSPARTNERPREISLISTE

																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																					</
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----

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

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

D 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
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 Solanwendung (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 Solanwendung (mittelhartes Wasser, normale bzw. bei Fein-/Spezialwaschmitteln leichte Verschmutzung)

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

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

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

Land	Best.-Nr.	Bezeichnung	AMAGRAM Seite	Inhalt Gewicht	PW	GV	GV/EK-Verhältnis ¹⁾	Einkaufspreis exkl. MwSt.	MwSt. (nur A) ²⁾	Grundpreis EK-Preis (nur D) ²⁾	Euro	unverändl. Preiserhöf.	MwSt. (nur A) ³⁾	Verkaufspreis inkl.	Grundpreis Verkaufspreis (nur A) ²⁾	erhältlich ab bzw. von/bis
Sonderartikel																
ARTISTRY™ – Dekorative Kosmetik – Sonderaktion																
ARTISTRY™ Total Wimperntusche, Sonderaktion „Einführungspreis“																
D+A		Beim Kauf von zwei beliebigen Total Wimperntuschen (Best.-Nr. 105616, 105615, 105614, 105613) in einer Bestellung erhält man einen speziellen Einführungspreis. Der Einführungspreis entspricht einem Preisnachlass von 25 %. PW/GV wird entsprechend reduziert.		2 Stück	13,69	20,54	●	20,54	24,44	24,65		33,00	33,28			01.05.2009 - 31.01.2010
D+A		ARTISTRY™ Total Wimperntusche + ARTISTRY essentials Augen- und Lippen-Make-up-Entferner. Beim Kauf einer beliebigen ARTISTRY Total Wimperntusche erhält man einen ARTISTRY essentials Augen- und Lippen-Make-up-Entferner zum halben Preis dazu. PW/GV wird entsprechend reduziert.		1 Set	12,17	18,26	●	18,26	21,73	21,91		29,35	29,58			01.05.2009 - 31.01.2010
Sonderaktion Cremiger Lippenstift																
D+A	218856	Beim Kauf eines Sets, bestehend aus den 16 verschiedenen Farbönen des ARTISTRY Cremigen Lippenstiftes (1 Lippenstift pro Farbe) erhalten Sie eine Preisreduzierung i.H.v. 10 % bei vollem PW/GV	-	1 Set	121,44	182,17	●	163,95	195,10	196,74		263,40	265,60			solange Vorrat reicht
D+A	218992	Sonderaktion Transparenter Lippenstift Beim Kauf eines Sets, bestehend aus den 6 verschiedenen Farbönen des ARTISTRY Transparenten Lippenstiftes LSF 15 (1 Lippenstift pro Farbe) erhalten Sie eine Preisreduzierung i.H.v. 10 % bei vollem PW/GV	-	1 Set	45,54	68,32	●	61,49	73,17	73,79		98,80	99,61			solange Vorrat reicht
ARTISTRY™ Frühjahrs-/Herbstkollektionen																
D+A	107083	Frühjahrskollektion 2009 – NATURALE INSPIRATION ARTISTRY™ Set mit vier Lidschatten, Insight		1 Set	12,14	18,21	●	18,21	21,67	21,86		29,25	29,50			solange Vorrat reicht
D+A	107088	ARTISTRY™ Set mit vier Lidschatten, Revelation		1 Set	12,14	18,21	●	18,21	21,67	21,86		29,25	29,50			solange Vorrat reicht
Kosmetik Dekorativ – E. FUNKHOUSER™ NEW YORK C009 Paramount																
D+A		Lippenfarben Set 106932 Absolute 106931 Unsurpassed	-	2,5 g + 1,3 g	11,82	17,73	●	17,73	21,10	21,28		28,50	28,73			bis 31.10.2009 bzw. solange Vorrat reicht
D+A		Lippengloss Set 106933 Primo 106934 Superlative	-	6 ml + 1,1 g	11,70	17,55	●	17,55	20,88	21,06		28,20	28,43			
D+A	106937	Nagellack Everlast	-	4 x 4 ml	9,29	13,93	●	13,93	16,58	16,71		22,40	22,57			
D+A		Creme Lidschatten 106927 Limitless 106928 Elevate 106930 Prime	-	5 g	8,39	12,59	●	12,59	14,98	15,11		20,25	20,40			
D+A		Creme Eye Liner 107207 Memento 107208 Medaille	-	4 g	7,37	11,06	●	11,06	13,16	13,28		17,75	17,92			
D+A	104837	Creme-Rouge Duo Eritrea/Asmara (10 % preisreduziert)		2 g	10,15	15,23	●	15,23	18,12	18,27		24,45	24,67			

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. Preisangabenordnung 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. Preisangabenordnung 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 ³⁾ In diesen Preisen ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 10 % bei Nahrungsergänzungsmitteln, Nahrungsmitteln und Tiernahrung.





Seite hier heraustrennen und bei Ihren Unterlagen abheften.

ERGÄNZUNGEN ZU DEN BESTELLINFORMATIONEN DER GESCHÄFTSPARTNERPREISLISTE

Land	Best.-Nr.	Bezeichnung	AMAGRAM Seite	Inhalt Gewicht	PW	GV	GV/EK-Verhältnis ¹⁾	Einkaufspreis exkl. MwSt.	Einkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) ²⁾	Grundpreis EK-Preis (nur A) ²⁾	Euro	unverändl. Preisempf. inkl. MwSt. (nur D) ³⁾	Verkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) ³⁾	Grundpreis Verkaufspreis (nur A) ²⁾	erhältlich ab bzw. vor/bis
Drucksachen E.FUNKHOUSER™ NEW YORK															
D+A	233193	E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Kollektionskarte 009	-	1 Pack m. 5	-,-	-,-		2,75	3,27	3,30		-,-	3,30		bis 31.10.2009, bzw. solange Vorrat reicht
Sonderaktion zum 50jährigen Jubiläum von Amway – Premium Produkte															
D+A	108918	Edel-Kugelschreiber		1 Stück	12,90	19,35	●	19,35	23,03			29,95	30,19		
D+A	108921	ARTISTRY™ Handtasche		1 Stück	75,83	113,74	●	113,74	135,35			175,95	177,43		
D+A	108923	Damenkette mit Kristallanhänger		1 Stück	26,55	39,82	●	39,82	47,39			47,78	62,12		bis 31.12.2009, bzw. solange Vorrat reicht
D+A	108924	Jubiläumstasse aus Porzellan		1 Stück	9,82	14,73	●	14,73	17,62			22,90	22,98		
D+A	108925	NUTRILITE™ Premium Pillenbox		1 Stück	25,69	38,53	●	38,53	45,85			59,60	60,11		
D+A	108922	Herrnarmbanduhr		1 Stück	79,23	118,84	●	118,84	141,42			183,85	185,39		
HYMM™ Sonderaktion															
D+A	234744	HYMM Promotion (HYMM Rasierschaum + HYMM Aftershave Balsam 15 % preisreduziert, bei vollem PW/GV)		1 Set	8,86	13,29		11,30	13,45			17,50	17,63		bis 30.09.2009, bzw. solange Vorrat reicht
NUTRILITE™ Werbeartikel															
D+A	231512	Ronaldinho Fußballtrikot, Gr. S		1 Stück	13,46	20,19	▶	40,37	48,04			62,45	62,98		
D+A	231513	Ronaldinho Fußballtrikot, Gr. M		1 Stück	13,46	20,19	▶	40,37	48,04			62,45	62,98		solange Vorrat reicht
D+A	231514	Ronaldinho Fußballtrikot, Gr. L		1 Stück	13,46	20,19	▶	40,37	48,04			62,45	62,98		
DVD – Sonderaktion															
D+A	217034	Platin Kollektion DVD	-	1 Stück	-,-	-,-		4,00	4,76			-,-	4,80		
D+A	217852	Platin Kollektion DVD II	-	1 Stück	-,-	-,-		4,00	4,76			-,-	4,80		
D+A	217845	Platin Kollektion DVD III	-	1 Stück	-,-	-,-		4,00	4,76			-,-	4,80		
D+A	218288	Platin Kollektion DVD IV	-	1 Stück	-,-	-,-		4,00	4,76			-,-	4,80		solange Vorrat reicht
D+A	218602	Platin Kollektion DVD V	-	1 Stück	-,-	-,-		4,00	4,76			-,-	4,80		
D+A	218854	Platin Kollektion DVD VI	-	1 Stück	-,-	-,-		4,00	4,76			-,-	4,80		
D+A	218855	Platin Kollektion DVD VII	-	1 Stück	-,-	-,-		4,00	4,76			-,-	4,80		
Werbeartikel															
D+A	216899	Werbeunterstützende Postkarten	-	1 Pack m. 20	-,-	-,-		2,50	2,98			-,-	3,00		solange Vorrat reicht
SA8™ Wäschepflege															
D+A	234745	SA8 Sonderaktion (SA8 Premium 2,25 kg + SA8 Wäscheweichspüler, Alpenblumen 15 % preisreduziert, bei gleichbleibendem PW/GV)		1 Set	15,55	23,32	●	19,82	23,59			30,65	30,92		vom 01.09.- 31.10.2009 (bzw. solange Vorrat reicht)

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

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

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

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

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

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

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

Der neue ARTISTRY™ Make-up- und Farbleitfaden Herbst 2009



Enthält den neuen
ARTISTRY Abdeckstift und
den ARTISTRY IDEAL Losen
Gesichtspuder – beide
voraussichtlich erhältlich
ab November 2009.



Handtaschen-
format

Der ARTISTRY Make-up und Farbleitfaden ist ein unverzichtbares Hilfsmittel, wenn Sie Ihren Kunden die umfangreiche Palette der ARTISTRY Dekorativen Kosmetik vorstellen möchten. Das übersichtliche Layout enthält sämtliche Farbtöne der Produktpalette, um die Produktauswahl für Sie und Ihre Kunden möglichst einfach und schnell zu gestalten.

Der neue Make-up- und Farbleitfaden enthält Schminktipp für einen klassischen Look, der perfekt zu jedem Anlass passt, und einen märchenhaften Abend-Look. Stellen Sie Ihren Kunden daher unbedingt den neuen Make-up- und Farbleitfaden vor!

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

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 GmbH, München
Lithografie: reprodukt medien GmbH, München
Druck: GGP Media, Pörsneck

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

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

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

Amway



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

WHU0140D