

November/Dezember 08

Amagram

Produkt- und Geschäftsinformation für den
selbständigen Amway Geschäftspartner



Neue Diamanten in Deutschland
Natalia und Anatoli Svetaschov

Amway

LTS 2010

Qualifikationszeitraum:

1. September 2008 bis 31. August 2009

Die genauen Qualifikationsbedingungen und weitere Informationen zum Führungskräfte Training Seminar 2010 (LTS) und anderen Veranstaltungen finden Sie im Informationsmaterial zum SIP 2008/09. Natürlich können Sie sich auch an Ihren Platin und Ihre zuständige Amway Niederlassung wenden oder sich auf der Amway Internetseite (www.amway.de bzw. www.amway.at) informieren.



You ?

Inhalt

Neuigkeiten

- 3 Editorial
- 5-10 Lokale Qualifikationen
Diamant, Smaragd, Saphir, Rubin, Platin, Gold, Silber, 18 %, 15 %, 12 %, TOP-Starter
- 11-12 Verkaufsmeisterschaft 2007/08:
Die erfolgreichsten Teilnehmer
- 41-43 Bestellinfos

Unternehmensinfo

- 2 LTS 2010 Information
- 4 SIP 2008/09: Verdienen Sie sich dieses Weihnachten eine extra Provision
- 24-25 UNICEF: One by One
- 29 Asafa Powel gewinnt in Stuttgart
- 30-31 Vienna Business Run 2008 (A)
- 32-33 Amway European Experience Center in Wien
- 34 Amway Experience Center – Munich: Tag der Offenen Tür
- 36 One by One: 67.500 Euro für UNICEF!
- 37 START! – Infoseite für neue Geschäfts- partner und ihre Sponsoren
- 39 Wichtig: Umstellung von Amivo auf Amway Online (A)
Amway Online Information (D)
- 40 Neuheiten und andere Informationen
Geschäftsverlängerung

Produktinfo

- 13-15 E. FUNKHOUSER™ NEW YORK:
NEU: Farbkollektion 008: Mystic & Magic
- 16-17 ARTISTRY™ essentials: Die nächste Generation der Hautpflege
- 18-19 Produkte für festliche Momente – Glamour und Verwöhntage
- 20 ARTISTRY Verkaufswettbewerb
- 21 NEU: ARTISTRY Lippen-Glanz in 7 attraktiven Farbtönen
- 22 Angebot – Ronaldinho Fussballtrikot;
ARTISTRY Grundierungen
- 23 Geschenke für die Weihnachtszeit und fantastische Winterangebote von AMWAY
- 24 One by One
- 26 NUTRILITE™ DOUBLE X: Nutzen Sie die Kraft der Natur
- 27 Neuer Partner Store: Rosenthal (D)
- 28 Mein Amway Lieblingsprodukt:
E. FUNKHOUSER NEW YORK
- 28 PermaClear® Schutzschichtsystem für Windschutzscheiben
- 35 Neuer Partner Store: VistaPrint
- 38 Hinweise für die kalte Jahreszeit
- 44 ARTISTRY™ Creme LuXury:
Das ultimative Geschenk

Was macht eine Führungs- persönlichkeit aus?



Sie haben die größte Erfahrung in diesem Geschäft. Sie haben hart gearbeitet, um Erfolg zu haben, und sie teilen diesen Erfolg mit allen anderen. Sie geben den Erfolg weiter, denn führen kann man nicht im Alleingang – man braucht ein Team dazu.

Was bedeutet es, in diesem Geschäft eine Führungspersönlichkeit zu sein? Im Grunde genommen bedeutet es, dass man den Neuen oder die Neue unterstützt und begleitet. Man hilft ihnen dabei, den Wert dieses Geschäftes zu erkennen, und zeigt ihnen, wie wichtig es ist, mit der Gruppe zusammenzuarbeiten, damit jeder Erfolg haben kann und irgendwann selbst eine Führungspersönlichkeit wird. Denn die Stärke unseres Unternehmens stammt aus den Führungsqualitäten jedes Einzelnen, der dafür arbeitet.

Jeder kann etwas bewegen. Und zusammen sind wir ein unglaubliches Team – eine Gruppe von Leuten, die die Fähigkeit haben, ihre Ziele zu erreichen und Führungspersönlichkeiten sind, jeder auf seine eigene Art.

Steve Van Andel
Chairman

Doug DeVos
President





Verdienen Sie sich dieses Weihnachten eine extra Provision

und steigern Sie gleichzeitig Ihre Verkaufskraft!

Gibt es eine bessere Zeit, um sich auf den Verkauf* von Amway Produkten zu konzentrieren als jetzt? Nutzen Sie diese Zeit zu Ihrem Vorteil! Wenn Sie innerhalb des Geschäftsjahres 2008/09 pro Monat mindestens 200 PW für Produkte aus allen Amway Produktlinien erwirtschaften, erhalten Sie eine kostenlose Verlängerung für Ihr Amway Geschäft und ein persönliches Gratulationsschreiben.

Benötigen Sie einen neuen Laptop? Dann verkaufen* Sie dieses Jahr weiterhin Produkte aus allen Amway Produktlinien und Ihr Wunsch könnte erfüllt werden! Wenn Sie zwischen dem 01.09.2008 und dem 31.08.2009 persönlich 12.000 PW aus allen Produktlinien erreichen, erhalten Sie einen brandneuen LAPTOP!

Teilnahmeberechtigt an der Verkaufsmeisterschaft sind alle Amway Geschäftspartner** aller Qualifikationsstufen.

**Also, auf was warten Sie noch? Nehmen Sie Ihre Amway
Produktbroschüre zur Hand und fangen Sie noch heute an!**

Die vollständigen Qualifikationsbedingungen finden Sie im Informationsmaterial zum SIP 2008/09.

Natürlich können Sie sich auch an Ihren Platin und Ihre zuständige Amway Niederlassung wenden oder sich auf der Amway Internetseite informieren.

* In Österreich sind Geschäftspartner als Vermittler tätig bzw. die Produkte werden nicht verkauft, sondern vermittelt. Teilnahmeberechtigt sind alle Geschäftspartner mit gültiger Gewerbeberechtigung.

** Teilnehmende Märkte: Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Italien, Niederlande, Norwegen, Österreich, Portugal, Schweden, Schweiz und Spanien.



Qualifikationen

Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich



Natalia & Anatoli Svetaschov
Deutschland



**DIAMANT
MAI 2008**

„Nicht lange überlegen, einfach TUN!“

Natalia und Anatoli Svetaschov sind seit August 1993 im Amway Geschäft tätig und haben sich im Mai 2008 zum Diamanten qualifiziert. Sie trafen zufällig einen Bekannten, der ihnen das Geschäft vorstellt und waren sofort daran interessiert. Denn Sie erkannten, dass Sie mit diesem Geschäft eine Chance bekommen, viele ihrer Ziele zu verwirklichen. „Das Wichtigste in unserem Leben war immer: Hausbau, Reisen und die Schwiegereltern finanziell zu unterstützen“, sagt Natalia.



Amelia, Rich, Natalia, Louise und Anatoli Svetaschov

Der Aufbau des Geschäfts

„Am Anfang war Anatoli etwas skeptisch, da sich der Erfolg nur langsam einstellte“, sagt Natalia. Sie war jedoch optimistisch. Die „Technikbegeisterten“ mussten anfangs viel lernen, wie z. B. Gespräche gezielt führen und ein fundiertes Wissen rund um die Produkte erlangen. Da Natalia sich besonders für Haarpflegeprodukte interessierte und mit früheren Shampoos nie zufrieden war, wurde sie schnell zur SATINIQUE™ Expertin.

„Das Geschäft muss regelmäßig betrieben werden, wie beim Sport“

Nach diesem Prinzip richten sich die Svetaschovs auch heute noch. „Wir hatten das Glück, dass uns die Eltern mit den Kindern bisher immer unterstützt haben, denn es ist nicht einfach, Familie und Beruf zu vereinbaren“, erklärt Natalia. Gute Organisation ist das A und O. Im Amway Geschäft kann sich jeder seine Arbeitszeit so einteilen, wie er möchte. Mittlerweile können die Svetaschovs ihre Arbeitszeit bequem über den Tag verteilen, am Wochenende sind sie jedoch auch oft auf Veranstaltungen. „Zu Beginn haben wir unsere gesamte Freizeit ins Geschäft investiert“, erinnert sich Anatoli. „Inzwischen haben wir sogar internationale Geschäfte in Russland und der Ukraine. Die Möglichkeit, europäisch zu sponsieren, hat uns sehr beim Geschäftsaufbau geholfen. Das Verhältnis Sponsoren/Produktverkauf sollte jedoch ausgeglichen sein, wie ein Boot mit zwei Rudern.“

Reisen mit Amway, Arbeit und Angenehmes perfekt kombiniert...

Seit 1995 nehmen die Svetaschovs begeistert am Führungskräfte Training Seminar



Produkte von E. FUNKHouser™ NEW YORK werden ausprobiert ...

teil. Auch die Smaragd-Schnupperreise war ein tolles Erlebnis sowie der Besuch der Amway Hauptzentrale in Ada! Nicht nur bei den Reisen haben die Svetaschovs viel Spaß, auch bei Geschäftsterminen gab es oft lustige Situationen, an die sich beide schmunzelnd erinnern:

„Bei einer Produktvorführung verwechselte Natalia versehentlich zwei Reinigungsmittel“, erzählt Anatoli, „plötzlich befand sich auf dem Teppichboden einer Kundin DISH DROPSTM statt L.O.C.™. Es war ihr sehr unangenehm, als sie es bemerkte, doch zum Glück hat Amway so gute Produkte, dass der Teppichboden keinerlei Schaden nahm.“



„Für den Lieblingssport bleibt immer etwas Zeit...“

Die Vorstellung, heute etwas anderes zu tun, kommt für beide nicht in Frage. Sehr wichtig ist ihnen das gute Verhältnis zu ihren Geschäftspartnern.

Um im Amway Geschäft erfolgreich zu sein, braucht man einen starken Willen und Durchhaltevermögen! Anatolis Tipp für Neueinsteiger: „Nicht lange überlegen, einfach TUN!“

Qualifikationen

Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich



**Anja & Michael
Heistermann** Deutschland



SMARAGD
AUGUST 2008

Friseurin/Stylistin & selbständiger Software-Entwickler

Durch eine Freundin, die nur einen Ratschlag von Anja und Michael wollte, erfuhren sie von der Amway Geschäftsmöglichkeit. Anja war eine gefragte Friseurin/Stylistin, bis vor fünf Jahren ihre gemeinsame Tochter Alea Elena auf die Welt kam. Anja und Michaels Wunsch war es immer, dass Anja auch nach der Elternzeit zu Hause bleiben kann. Obwohl dies auch durch den Beruf von Michael als selbständiger Software-Entwickler möglich gewesen wäre, wussten die Beiden, wie wichtig es ist, auf zwei Standbeinen zu stehen. Sie entschieden sich für das Amway Geschäft, da sie es gemeinsam aufbauen können.

Anja liebt den Umgang mit Menschen und ist begeistert, viele Menschen überall auf der Welt kennen zu lernen. Wichtig am Amway Geschäft ist für Michael die Planbarkeit, die Unterstützung durch das

Team und seinen finanziellen Erfolg selbst in der Hand zu haben.

Ausschlaggebend für ihren Erfolg war ihre gemeinsame Arbeit sowie die Zusammenarbeit und das Vertrauen zu ihren Geschäftspartnern, Lernbereitschaft und eine positive Erwartungshaltung.

Dies soll aber nicht das Ende der Erfolge sein, sondern der Anfang – ihr nächstes Ziel ist die Qualifikation zum Diamanten.



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



SMARAGD
AUGUST 2008

Zahntechnikerin & Selbständig

Auf die Amway Geschäftsmöglichkeit wurde Marlis durch einen Kollegen ihres Mannes aus der Musikbranche aufmerksam gemacht. Vor zwölf Jahren begann sie dann nebenberuflich mit dem Amway Geschäft, da die Gesundheitsreform viele Dinge in ihrem früheren Beruf als Zahntechnikerin veränderte und sie sich noch ein zweites Standbein schaffen wollte. Mittlerweile betreibt Marlis das Amway Geschäft hauptberuflich und ist inzwischen auch international in Dänemark, Polen, Österreich und Italien tätig. Was ihr an der Firma Amway und der Amway Geschäftsmöglichkeit am besten gefällt, ist das Arbeiten mit einer soliden gesunden Firma, Loyalität und die sehr guten Produkte.

Ausschlaggebend für ihren Erfolg ist, fokussiert und kontinuierlich zu arbeiten, ein Ziel vor Augen zu haben und dieses zu verfolgen. Und ihr nächstes Ziel steht schon fest: Founders Smaragd und dann so schnell wie möglich die Diamant Qualifikation erreichen.

Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich

Dr. Karin & Dr. Matthias Waack Deutschland



Ärztin für Allgemeinmedizin & Kinderarzt

Karin und Matthias – beide ausgebildete Ärzte – sind seit 2004 nebenberuflich im Amway Geschäft tätig. Karin betreibt aktiv das Amway Geschäft, während Matthias Arbeiten im Haushalt übernommen hat und sie dadurch unterstützt. Mit ihren drei Kindern haben sie seitdem neue Perspektiven erfahren und viele Reisen unternommen. Karins Ziel ist es, mit der Amway Geschäftsmöglichkeit mehr Menschen auf den Weg in die Selbständigkeit zu bringen, die dadurch nicht nur die Chance haben sich finanziell zu verbessern, sondern auch, sich persönlich weiterzuentwickeln.

Margret & Dietmar Kuestner Deutschland



Finanzkauffrau &
Elektromonteur

Julien Backhaus Deutschland



Selbständiger Mediaberater

Olga & Viktor Menschow Deutschland



Lehrerin & Schweißer

Henryka & Torsten Feddersen Deutschland



Selbständig & Selbständig

Doris Pitschmann & Gerd-Uwe Schmidt Deutschland



Reiseberaterin bei der
Deutschen Bahn &
Fahrdienstleiter bei der
Deutschen Bahn

Ljubov & Vladimir Jedich Deutschland



Finanzsachverständige &
Betriebsschlosser

Qualifikationen

Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich

Lima & Vitaliy Voytenko Deutschland



PLATIN AUGUST

ohne Berufsaufgaben

Bettina Wehdemeier-Pusch & Andreas Pusch Deutschland



PLATIN AUGUST

Kauffrau & Kaufmann

Maxim Wolter Deutschland



PLATIN AUGUST

Betriebswirt

Maria & Erich Loscher Österreich



PLATIN AUGUST

Pharmazeutisch kaufmännische Assistentin & KFZ Techniker

GOLD AUGUST

DEUTSCHLAND

Raddatz-Peukert Irmgard / GUENDEROTH

Rathjen Ulrike & Reiner / KLOSE

Schneider Rosa-Maria & Klaus / SAMLAND



SILBER AUGUST

DEUTSCHLAND

Kretschko Rita & Viktor / DOBLER

Schalk Heidi & Helmut / BACH

Scheiermann Valentina & Alexander / TARANJUK



18 % AUGUST



15 % AUGUST

DEUTSCHLAND

Dietrich Anna

Fleschner Elena & Ramil

Grohmann Krisztina & Ferenc

Harnisch Martina & Torsten

Karagesjan Alewtina & Arssen

Popov Vera & Vladimir

Potipaka Elena

Schneider Natalia & Waldemar

ÖSTERREICH

Bauer Melitta

Mündler Gerda

DEUTSCHLAND

Simson Lidija

Stark Natalija & Waldemar

Szarvas Monika-Angie

Tagaeva Tatiana

Winkler Karsten & Ines

ÖSTERREICH

Cermak Romana

Hutter Andrea

Kainzner Markus

Krispel Johanna & Wilhelm

Müller Gertrude & Stefan

Putz Eva

Schneider Manuela &

Helga Weittenhiller

Steiger Andrea

Wehrl Ingrid

Weisz Sabine



15 % AUGUST

DEUTSCHLAND

Amon Thomas

Boro Snezana

Brunner Susanne

Dolinger Helene

Duebner Diana & Sven

Fajfert Vera & Vitalij

Feer Irene & Alexander

Gabdullin Nail

Galljamov Larisa & Zafar

Geelhaar Beatrice

Gollenstede Anja

Guts Olga & Guz Viktor

Husch Lubow &

Hubolow Mucharbi

Korennov Olga & Grigory

Kueck Aenne & Dieter

Liebert Natalie &

Stricker Vitalij

Mamedova Gulsara

Mayr Christian

Nutz Christian

Quiachon Renate & Lina

Schlee Viktoria



12 % AUGUST

DEUTSCHLAND

Avhadiev Irel

Becht Helga

Dahlinger Waldemar

Demnitz Monika & Karl-Heinz

Sokolnyk Galina &

Dimitriadis Orestis

Dreier Carsten

Eichner Antonida

Fichtner Natalia & Alfred

Findeisen Elke & Ingo

Finke Nancy

Beidinger Birgitt &

Freudenberg Gerold

Fricke Ulrike

Gabdullin Ildar

Gasanova Gulnara

Gau Elvira & Evgenij

Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich



12 % AUGUST

DEUTSCHLAND

Geller Lioudmila
Gneickow Andreas
Goetz Gerhard
Haaf Annette & Harald
Hafner Andreas
Hagenah Tanja
Heine Matthias
Herpich Birgitt & Klaus
Hinrichs Renate
Hoerth Lilli
Hoffmann Markus
Holsten Baerbel
Hommel Heidelore
Jaeger Christine
Kaps Fabian
Kaun Joerg
Kazarova Nelli &
Kazarov Michail
Keba Lieselotte
Kessler Nadine
Kiesslich Andree
Koenneker Britta
Kolossa Simone & Joerg
Koslitz Ellen & Klaus
Kremer Ludmila & Andrej
Kueck Anita
Kuehn Heiko
Kuestner Andreas
Kuestner Markus
Kutschera Gueldane
Lange Elena & Dietrich
Lauber Stefanie
Martel Ludmila
Martel Tatjana & Josef
Maunz Rosalina &
Schmid Reinhard
Nungeiser Nina &
Nurov Muhamad
Oehme Regina & Horst
Paul Rene & Sabine
Peregi Etienne
Pfisterer Walter
Proehl Heike
Raupach Gabriela
Rehfeld Christina & Otfried
Reich Nadja & Alexander
Reich Natalia
Rinkleib Liane
Ross Barbara & Hans-Juergen



12 % AUGUST

DEUTSCHLAND

Saifudo Ella
Salostowitz Kathrin & Dirk
Schaefer Lora &
Haerter Waldemar
Schaefer Wilhelm
Schaible Irina & Alexander
Schenk Alexandra
Schippert Steffen
Schmelzer Kathrin & Jan
Schneider Pauline
Schroeter Sylvia
Selditz Edelgard & Wilfried
Senkel Sabine
Sinelnikova Lidia
Smushkina Larysa &
Smushkin Gennadiy
Solonucha Maria & Anatolij
Spaeth Marlene & Manfred
Sperber Christina & Ulrich
Sperber Susanne
Stanglauer Gisela
Stanneck Erna
Sussmann Susanna
Schoenebaum-Walter
Roswitha & Walter Peter
Werner Maria
Wernicke Kerstin & Joerg
Westerhoff Ewald & Klara
Wiebe Lilia & Andreas
Wilhelmsen Beritt
Witschel Marc
Wittrock Brigitte

ÖSTERREICH

Bayer Sylvia &
Manfred Psutka
Brenner Herbert
Fenz Joachim
Heil Maria
Hofer Gabriele
Kainzner Markus
Kurzbauer Anton
Schwartling Verena
Skergeth Gabriele
Spitzer Franz
Trampitsch Gertrud
Venter Leon
Zellner Ernst



Neugesponserte des Monats MAI

ANZAHL TOP-STARTER-PUNKTE MAI 2008 BIS AUGUST 2008

Kambur Natalia / 24 / SCHAEFER
Janko Rosa / 24 / THIELE
Neufeld Anna & Peter / 21 / ADLER
Niederwald Elke & Hans / 21 / WITTMANN & KOKOTT
Heine Irmgard & Guenther / 21 / SCHEEL & BACH
Horn Viktor / 20 / FEIST
Mitrovic Milos / 20 / JUERGES
Bachmann Katarina / 18 / BOCKSBERGER
Backhaus Simone / 18 / BACKHAUS
Schmelzer Kathrin & Jan / 18 / BOLTE
Hock-Meyer Birgit & Hock Joern / 18 / BOLTE
Weiss Marina / 18 / HAERING
Gehrlein Aleftina / 18 / JUNG
Singh Petra / 18 / SCHAEFER GMBH VERTRIEB & SERVICE
Anton Wolfgang & Jasmin / 18 / WIEST
Matthiesen Gavin / 18 / HAUSMANN
Hadler Helmut / 17 / BRUNNER
Kraecker Antonia / 16 / ARNDT
Gigl Helmut & Edeltraut / 16 / WEISS & HUTTER
Dolleschel Ursula & Dr. Hans / 16 / FOERSTERLING
Roeder Andrea / 16 / KERNER
Vologzhanin Sergey & Wologzhanin Swetlana / 16 / USBECK
Fina Norbert / 15 / GRUN
Hauptmann Petra / 15 / NEIDHARDT
Kosilov Anna / 15 / BAUMESBERGER
Cinar Serife / 15 / TARANJUK
Kintstler Julia / 15 / HEINRICH
Klein Maria / 14 / GIEBELHAUS
Schardt Waltraud / 14 / ZWACK
Gaschler Diep / 14 / SCHREIBER
Brier Santa / 14 / BRIER
Baydono Nahrin / 14 / HAERING
Mueller Lydia & Waldemar / 14 / ARMBRUESTER
Kub Christoph / 14 / PAULSKI GMBH VERTRIEB & SERVICE
Schroeder Ingrid / 14 / KNOCH

Qualifikationen

Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich



Neugesponserte des Monats MAI

ANZAHL TOP-STARTER-PUNKTE MAI 2008 BIS AUGUST 2008

Dzhabrailova Malika & Gerimsultanov Turpal-Ali / 24 /
MAYERHOFER
Misarova Jarmila Amadea / 24 / WEIN
Adamovic Anna / 22 / HOFREITER
Koller Evelyne / 17 / HAID
Trummer Ing. Johann / 17 / HAID
Reindl Hermann / 17 / POELLABAUER
Wurm Gertrude / 17 / STOECKL
Drobilic Alexandra / 16 / KAZIANKA
Hasler Harald / 15 / HARTL PRAGER
Kogler Theresia / 15 / POELLABAUER
Heider Kornelia / 14 / SCHACHERREITER
Sailer Josef / 14 / GRIM
Zangl Maria / 14 / POELLABAUER
Lemmerer Elvira / 14 / HAAS
Pasc Corina / 14 / RAINER
Schmaranzer Silke & Hans / 13 / UNTERBERGER
Brunmair Tanja / 13 / HAID



Neugesponserte des Monats MAI

ANZAHL TOP-STARTER-PUNKTE MAI 2008 BIS AUGUST 2008

Prossinger Veronika / 13 / SEEBACHER
Buchegger Andrea / 13 / SAGMEISTER
Schirl Josef / 13 / LEDER
Topitsch Eveline / 12 / HAEMMERLE
Orasche Adolf / 12 / SUNITSCH
Brunner Karl / 12 / WEINZIERL
Hohensinner Dr. Erik / 11 / SZUCHAR
Campan Ecaterina / 11 / LOSCHER
Daxer Kim / 11 / KUTSCHERA M.
Almajeda Maria Luz / 11 / MAYERHOFER
Grausenburger Michaela / 11 / LANGER
Mahr Andrea / 10 / WEINZIERL
Fink Roswitha / 10 / ELLER
Weichselbaum Claudia / 10 / REITBAUER
Seebacher Getraud / 10 / STUMMER M.
Ortner Andreas / 10 / WAGENHOFER
Hieslmair Priska / 10 / HASLINGER
Weiszenboeck Kerstin / 10 / WIESER



TOP-Starter-Anerkennungskonzept für aktive neu gesponserte Geschäftspartner!

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

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

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

Berechnung der TOP-STARTER-Punkte:

200 bis 299 PW pro Monat =

300 bis 399 PW pro Monat =

400 bis 499 PW pro Monat =

500 bis 599 PW pro Monat =

600 PW und mehr =

Die erfolgreichsten Teilnehmer der Verkaufsmeisterschaft 2007/08

Deutschland

Aichele Barbara
 Alesi Christine & Erhard
 Alkan Mustafa & Welle Ursula
 Aspacher Ute
 Auer Ella & Albert
 Baer Lydia & Johannes
 Bartsch Gert
 Baturina Alla & Baturin Andrej
 Baumesberger Anton
 Baumgart Ilona
 Becker Gesa & Wolfgang
 Beckmann Dieter
 Behn Edelgard
 Behrens Dirk
 Beining Ulrike & Gerd-Dieter
 Beleites Alexandra
 Belousov Alexey
 Berger Sandra & Drab Robert
 Berger Liane & Stuewe Frank
 Berndt Julija & Andreas
 Beyer Petra
 Beyer Dieter M. & Tatjana U.
 Bock Verena &
 Czepulowski Maik
 Braasch Renate & Dietmar
 Brinker Birgitta & Frank
 Brueggemann Dr. Elisabeth
 Buchauer Maria & Georg
 Cernysov Oksana & Igor
 Cherneckij Viktor
 Chrapskaja Tatjana
 Dames Christiane
 Derejczyk Maria & Stanislaw
 Dietrich Florentina & Thomas
 Dignal Inge & Paul
 Domnick Wolfgang & Marianne
 Druyan Alana
 Duebner Diana & Sven
 Dumpich Irene & Norbert
 Duve Baerbel & Marcelis Johan
 Ebel Lothar
 Eckhardt Gabi & Sven
 Ehmann Antonia & Waldemar
 Ehmann Angelika & Sergius
 Ehmann Anastassia
 Ehresmann Henrike & Uwe
 Eichmann Willi
 Eljutina Marina
 Emchenko Marina & Konstantin
 Engel Karin & Karl Heinz
 Engert Uschi & Hannes
 Enthaler Kaewdee & Klaus

Felert Lilli
 Fieseler Michael & Uta
 Fischer Petra & Juergen
 Flach Dr. Werner & Karin
 Foersterling Willy &
 Simon Liane
 Forot Peter & Sarina
 Fremerey-Meller Petra
 Freudenberg Gerold &
 Beidinger Birgitt
 Freund Dr. Walter & Monika
 Fritz Wolfgang &
 Metzger-Fritz Elisabeth
 Frost Julia
 Gaertner Ingrid & Georg
 Gampe Tobias
 Gas Anna
 Gebauer Gertrud & German
 Gensch Hannelore & Klaus
 Gersamija Irina
 Gerstner Roswitha & Helmuth
 Gerzen Juri & Irena
 Giere Irina & Heinrich
 Giesbrecht-Zaharia Lydia &
 Zaharia Alin-Ninu
 Giniatulina Flura
 Giniatullin Ilham
 Glabian Darius & Jolanthe
 Goettermann Monika
 Gollmer Gerhard & Dr. Barbara
 Greiffenhagen Anne
 Greiner Hans & Brigitte
 Gundlach Tobias
 Haar Nadja & Peter
 Haertling Kerstin & Bernd
 Haiser Hildegard & Heinz
 Haiser Alexander & Daniela
 Harnisch Martina & Torsten
 Hartleb Wolfram & Andrea
 Hautmann Christa & Peter
 Hawlitzky Cordula
 Heiden Kerstin & Andre
 Heidt Christina
 Heinrich Eduard & Ina
 Henze Ute & Torben
 Herdt Elena & Alexander
 Heublein Martina & Reiner
 Hilgers Klaus & Regina
 Hillig Angelika & Juergen
 Hinckel Katja & Niko
 Hirsch Eva & Dinkel Siegfried
 Hoepfel Julianne
 Hofmann Monika & Markus

Huebler Marion & Thomas
 Hummrich Doris & Holger
 Ivanova Tatjana
 Ivanova Olga
 Jaeckel Peter
 Jaeger Brigitte
 Janzen Lydia & Valentin
 Janzen Alla & Walter
 Jawinski Doris
 Kaganski Elena & Michael
 Kahl Elke & Matthias
 Kautz Arleta
 Kerner Simone & Joachim
 Kinzel Baerbel &
 Katzorreck Bernd
 Klante Anika
 Klassen Natalie & Andreas
 Klimovickaja Valerija
 Knothe Gabriele
 Kober Uwe
 Kobliha Elyan
 Koch Evelyn & Volkmar
 Koehler Gudrun
 Koenig Katrin & Fielitz Heiko
 Kolk Margit & Hubert
 Kopp Dr. Petra
 Kosareva Nina
 Kraus Sieglinde & Helmut
 Kraus Stefan
 Krjuckova Olga &
 Sokolovs Sergejs
 Krone Anja
 Kronert Annemarie
 Krumm Grit & Torsten
 Kuestner Andreas
 Kullack Monika
 Kuropatkin Igor
 Kurotschkin Valentina & Viktor
 Kutsch Andrea &
 Baumann Klaus
 Kynast Rudolf & Heidi
 Landerer Wolfram
 Langer Carola
 Lebelt Brigitte & Dr. Jochen
 Lebsack Olga & Viktor
 Lenz Anita & Friedhelm
 Leonhardt Ludmilla & Michael
 Leontjeva Tatjana &
 Fishman Efim
 Libnetzki Marianne
 Lipinski Birgitt & Holger
 Lukaze Jolanta &
 Lukazis Dzintars

Luong Duong To
 Maedel Ursula & Helmut
 Malkow Juri
 Malohatko Igor
 Matelowski Rita
 Matschke Christine & Erich
 Mayer Steffi & Dr. Andreas
 Melcher Heike
 Menges Pirjo &
 Dr. Hans Christoph
 Menzel-Barth Doris
 Merkel Svetlana & Andrej
 Meyer-Friese Angela
 Mietschke Dr. Franziska
 Mohrenweiser Heide &
 Alexander
 Mueller Dr. Robert & Kim
 Munkewitz Dimitri
 Muth Thomas
 Neumann Norbert & Simone
 Neumeier Ilona & Hubertus
 Ngyen Hien Ho
 Nitzsche Michael & Annegret
 Nowak Eva
 Nowotny Christine & Holger
 Oberlaender Renate
 Oelschlager Martina
 Olcay Veysi
 Open Boris
 Ortlieb Gudrun & Joerg
 Orwat Anne-Christin & Michael
 Owtscharenko Elena & Waleryi
 Paukner Sibille
 Paulski Roswitha &
 Dr. Hans-Joachim
 Paulski Constanze
 Pereskokova Valentina &
 Pereskokov Boris
 Petzold Christine &
 Hans Hermann
 Pieser Gisela & Helmut
 Pilz Regina
 Pitschmann Doris &
 Schmidt Gerd-Uwe
 Poetrlich Jutta
 Polak Ninon
 Pollmar Karin
 Porstmann Ingeborg
 Prossliner Stefania & Thomas
 Puels Maria &
 Kuehn Klaus-Juergen
 Ragina Zuhra
 Reich Lisa & Heinz

Qualifikationen

Die erfolgreichsten Teilnehmer der Verkaufsmeisterschaft 2007/08

Reich Frieda & Alexander
 Reisner Renate & Hartmut
 Rempel Irina & Peter
 Retzlaff Erika
 Riedel Irene
 Rogova Nina
 Rohr Larissa & Peter
 Rohwer Heinke & Erhard
 Roosz Roland & Margarethe
 Rosentreter Alexander
 Roth Larisa & Johannes
 Roth Inna & Sergej
 Rueffreck Ines & Hagen
 Sannikova Valerija
 Schacherreiter Ronald
 Schaedel Marlene & Klaus
 Schaedler Angelika & Manfred
 Schaefer Ralf & Petra
 Schaefer Sieglinde
 Schledewits Galina & Wladimir
 Schleipfer Maria
 Schlicker Fanny
 Schmidt Eduard & Olga
 Schmidt Vera & Georg
 Schmidt Nathalie &
 Dr. Edmund
 Schmueckert Eike & Rita
 Schmuttermair Isolde & Erwin
 Schneider Leonore & Frank
 Schochert Heinz
 Schrade Helga
 Schroeder Kathrin & Christian
 Schroeder Olga
 Schroeer Winfried & Jutta
 Schulz Olaf & Andrea
 Schulz Angelika
 Schweiberer Elisabeth
 Schwelle Rosemarie & Guenter
 Sedlmayr Rolf & Blanka
 Seifert Ludmila & Peter
 Senf Dietmar & Sonja
 Seredinskaya Nailya
 Shabashev Boris
 Singer Ingrid
 Singer Sutta
 Sponsel Susanne
 Staudenmeyer Thomas &
 Alexandra
 Stein Michael
 Strahmann-Schmidt Insa &
 Schmidt Peter
 Svetaschov Natalia & Anatoli
 Tarabukina Natalia

Taranjuk Ludmilla & Viktor
 Thiele Rainer & Angelika
 Thiem Monika & Albrecht
 Thuemmel Rainer & Sigrid
 Tripp Hermann
 Troeger La-Ong Dao &
 Troeger Andreas
 Troeger Marianne
 Tschen Lisa & Alexander
 Tschen Katarina
 Unger Frank & Viola
 Varfolomeeva Ludmilla
 Vitlova Vera & Valeri
 Voelker Monika
 Voloshina-Emelyanenk Laura
 Voss Klaus
 Wagner Gaby
 Wagner Jan-Peter & Dr. Ingrid
 Wehdemeier-Pusch Bettina &
 Pusch Andreas
 Weidensdorfer Joerg
 Weinzierl-Moll Dr. Petra
 Weis Hedwig & Guenter
 Weise Antje & Joachim
 Weiske Ingrid & Wolfram
 Welz Monika & Dr. Ekkehard
 Westerhoff Ewald & Klara
 Wiest Robert & Margret
 Wilging Monika
 Wittekop Hannelore & Klaus
 Wittmann Klaus & Kokott
 Christina
 Woelker Elisabeth & Bernd
 Woisin Regina & Bernd
 Wolf Swetlana & Wladislav
 Wollenschlaeger Birgit & Dieter
 Zakrevskij Wladimir & Tatjana
 Zalivina Marina
 Zellmann Christa & Wolfgang
 Zimkas Zydrunas
 Zverev Igor

Österreich

Abel Renate & Franz
 Ahrer Andreas & Maria
 Aichwalder Hildegard & Josef
 Bauer Johannes & Friederike
 Baumann Richard & Elisabeth
 Brandl Leopold
 Csar Getrude & Johann
 De Monte Alois & Ingrid
 El-Sayed Karim &
 Pokorny Alexandra

Ferlitsch Reante
 Froehlich Erich & Gabi
 Froehlich Maria
 Fruhmann Annemarie & Johann
 Frumlacher-Graier Ingeborg &
 Albert
 Fuerbass Josef & Hajnalka
 Grabner Renate &
 Dr. Wolfgang
 Grim Gabriela & Dr. Harald
 Groebner Margarete & Johann
 Gruber Michaela & Christian
 Haas Dr. Joerg & Heide
 Haas Ing. Karl
 Haneder Alfred & Schuebl Karin
 Haslinger Waltraud & Herbert
 Haunschmid Manfred & Sonja
 Herg Sabine & Christian
 Hilkesberger Eva & Herbert
 Himmelmaier Petra & Andreas
 Holeczy Dr. Werner & Irmtraud
 Huber Klaus &
 Stadlbauer Margarete
 Huettner Helga & Ferdinand
 Hutter Ilse & Bernhard
 Karl Florian
 Kazianka Elsbeth & Dietmar
 Kenngott Nadja &
 Parisi Dr. Albino
 Koppensteiner Brigitte & Peter
 Kosch Manuela & Manfred
 Kurz Franz
 Lackner Herbert & Elisabeth
 Laengauer Anna & Martin
 Lang Angela & Heinrich
 Lanser Gerhard & Birgit
 Lechner Waltraud & Friedrich
 Leitner Josef &
 Lehner Leitner Ida
 Lenz Maria & Franz
 Loher Elfriede & Herbert
 Maier Gerzer Regina
 Maigl Irmgard & Karl
 Mareiner Elisabeth & Irene
 Markgraf Ilse Renate &
 Thallinger Martin
 Mayrhofer Veronika & Hubert
 Moser Anita & Attila
 Muellmann Gottfried
 Naderer Josefine & Herbert
 Ofner Guenter & Elisabeth
 Pieber Maria & Siegfried
 Pieringer Hermann & Johanna

Pirker Waltraud & Joham Peter
 Poellabauer Elfriede & Gerhard
 Pollack Ing. Friedrich & Christine
 Pollak Franz & Bauer Helga
 Polzinger Manfred & Margarete
 Poppeller Helga & Hans
 Poxrucker Michaela &
 Fladl Peter
 Rauter Ewald & Karin
 Rehberger Renate
 Reif Mag. Margarethe Brigitte
 Reitbauer Anna & Franz
 Rosner Bernadette & Wolfgang
 Schacherreiter Ronald &
 Troestl Stefanie
 Scheucher Evelyn & Christian
 Schirnhofer Johann & Maria
 Schrittewieser Gerhard &
 Elfriede
 Schulz Helene & Erich
 Schwenner Elisabeth & Klaus
 Siebert Silvia & Klaus
 Skraback Wolfgang &
 Catarig Violeta
 Spitzer Peter & Petra
 Spoerk Judith
 Staller Margit & Josef
 Stoeckl Leonhard & Irmgard
 Stoifl Franz & Hermine
 Szuchar Sissy Petra & Alois
 Thode-Rohrer Maria-Luise &
 Di. Henning
 Tober Erich & Leitner Christa
 Trinkl Johann & Elisabeth
 Unterberger Ing. Josef &
 Jasmine
 Wagner Binia & Bernhard
 Wegerer Birgit
 Wein Brigitte & Werner
 Wiedenig Renate & Roland
 Wieser Monika &
 Grabner Georg
 Wiesinger Silke & Thomas
 Wohlesser Maria &
 Mag. Johann
 Zeiner Christa &
 Findeis Gerhard
 Zgubic Sacken Catherine &
 Dr. Alois
 Zierler Wilhelm & Theresia
 Zloklikovits Elisabeth & Erwin

E. FUNKHOUSER™ NEW YORK

Professionelle Produktserie – DIE NEUEN PRODUKTE SIND DA

Wir freuen uns, vier Produkte für die Professionelle Produktserie vorstellen zu können, die ab jetzt verfügbar sind.

AUGEN

Um die Wimpern schon von Weitem wirken zu lassen:

Volumenbasis für
Wimpern
Best.-Nr. 104030



VIELSEITIG KREATIV ANWENDBAR

Luxuriöser Puder für Gesicht und Körper.
Die Haut sieht makellos und strahlend aus.

Schimmerpuder

Luminous
Best.-Nr.
105549



Die neue, elegante Farbpalette mit 3 Lippenfarben, 3 Lidschatten und 2 Rouge tönen wird in einem Samtbeutel mit 3 Pinseln geliefert und lässt sich problemlos in der Handtasche mitnehmen, damit das Make-up unterwegs aufgefrischt werden kann.

ACCESSOIRES

Dieser beliebte Klassiker wurde mit einem neuen, aufregenden Look versehen und enthält jetzt auch einen Pinsel für die Grundierung und einen verbesserten Eyeliner-Pinsel.

Kosmetikpinsel-Reiseset
Best.-Nr. 105558



Farbpalette für Lippen, Augen und Wangen:
Softlight Diva

Wangen: Cheeky, Brash
Augen: Mischievous, Coy, Sassy
Lippen: Modest, Enticing, Charming
Best.-Nr. 105548



E. FUNKHOUSER™ NEW YORK

präsentiert die

FARBKOLLEKTION 008: MYSTIC & MAGIC

„Das Flüstern des Windes, die sanften Bewegungen des Wassers, das Tänzeln des Lichts und die Kraft der Erde – fühlen Sie diese Kräfte der Natur, um ein neues Reich der Magie und Fantasie zu schaffen. Beschwören Sie mit der Farbkollektion 008 von E. FUNKHOUSER™ NEW YORK die mystischen und faszinierenden Kräfte der Natur herauf: Mystic & Magic.“

- Eddie Funkhouser

LIPPEN

Folgende Produkte geben den Lippen Kontur und Farbe um hypnotisierende Ergebnisse zu erzielen. Dadurch wird die innere Göttin beschwört und süße Zaubersprüche der Schönheitsmagie flüstern.

LEUCHTENDES LIPPENGLOSS

Sorceress
Best.-Nr.
106253

Illusionist
Best.-Nr.
106254

LIPPENKONTURENSTIFT & -GLOSS

Abracadabra
Best.-Nr.
105552

Hocus Pocus
Best.-Nr.
105553



AUGEN

Nur die Augen haben die Macht, das auszudrücken, was in einem steckt. Die provokativen Lidschatten von E. FUNKHOUSER NEW YORK unterstützen dabei, das innere Leuchten zum Vorschein zu bringen.

TRIO-LIDSCHATTEN

Charmed/Mesmerized/Bemused
Best.-Nr. 105555

**GLITZER-EYE-PENCIL**

Vision
Best.-Nr.
105547



Phantasm
Best.-Nr.
105551

**LIPPENGLOSS SET**

Ein exklusives Design von E. FUNKHOUSER™ NEW YORK, das durch eine neue üppige Cremeformel mit Metallic-Schimmer in einem Döschen im verführerischen Sternen-Design besticht, um den Glamour zu entfesseln.

LIPPENGLOSS SET
Best.-Nr. 105550

- Fortune Teller
- Mystic
- Dream Weaver

**NÄGEL**

Mit der Kunst des Glamours verzaubern und fesseln – und dazu die Hände einsetzen, die mit den unverwechselbaren Nagellacktönen von E. FUNKHOUSER NEW YORK geschmückt sind.

NAGELLACK

2-in-1 Grundlack /
Überlack
Presto, Voila, Alacazam
Best.-Nr. 105557

**WANGEN**

Ob rosiger Hauch, pfirsichfarbener Schimmer oder temperamentvolles Rot, die Wangen legen die Stimmung fest. Die luxuriösen Takkumpartikel sorgen für dezente, aber lang haftende Farben, die dabei helfen, die Stimmung laut und deutlich zu flüstern.

Als Ergänzung der Farbkollektion C008 haben wir zwei der beliebtesten Rouge töne ausgewählt, die den Look 'MYSTIC & MAGIC' perfekt unterstreichen.

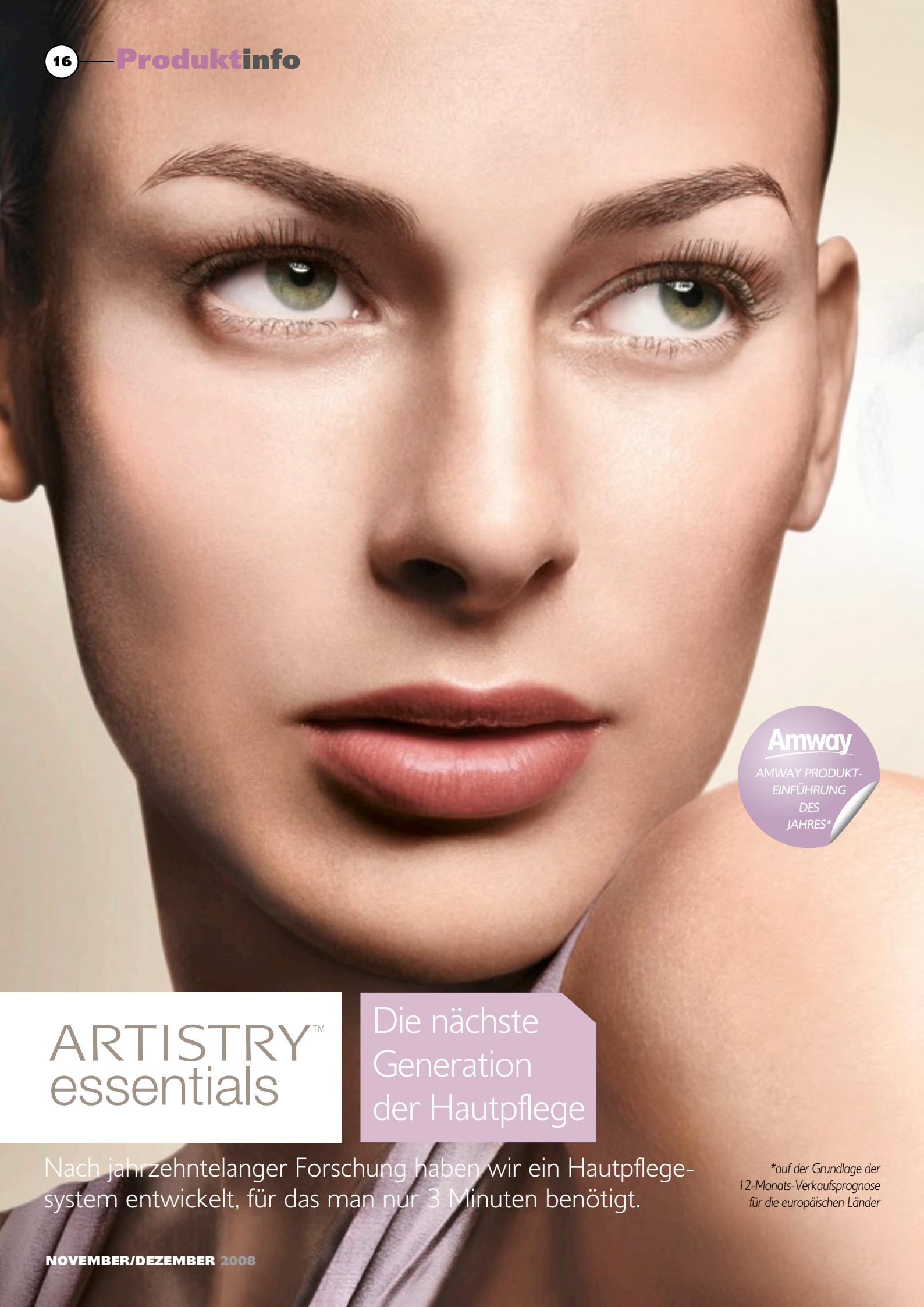
ROUGE

Nouveau Chic
Best.-Nr.
104032

New Mod
Best.-Nr.
104033



Eine vollständige Produktliste finden Sie auf der E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Kollektionskarte (Best.-Nr. 232445 – 5er-Pack) und unter www.efunkhouser.com sowie auf Amway online im E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Brand Centre. Dort finden Sie aufregende Looks mit Schritt-für-Schritt-Anleitungen zum Nachmachen, ein KOSTENLOSES Schulungshandbuch mit Tipps von Eddie persönlich, Sonderangebote, aufregende Downloads und andere Neuigkeiten zur Marke E. FUNKHOUSER NEW YORK.



ARTISTRY™ essentials

Die nächste
Generation
der Hautpflege

Nach Jahrzehntelanger Forschung haben wir ein Hautpflege-
system entwickelt, für das man nur 3 Minuten benötigt.

Amway
AMWAY PRODUKT-
EINFÜHRUNG
DES
JAHRES*

HAUTPFLEGE IM HANDUMDREHEN

ARTISTRY™ essentials. Es ist so einfach. Drei Schritte. Drei Minuten. ARTISTRY essentials geben der Haut alles, was sie wirklich braucht und verzichten auf alles, was Hautreizungen hervorrufen könnte.

Es hat Jahrzehnte gedauert, um an diesen Punkt zu gelangen: ein perfektes Hautpflegesystem für das man nur 3 Minuten benötigt. In unseren Forschungslabors in Ada, Michigan, haben Wissenschaftler hart daran gearbeitet, um das Beste der Natur so zu optimieren, dass es in unseren Alltag und zu unserem hektischen Lebensstil passt.

Das Ergebnis:

3 Schritte, die die natürliche Schönheit zum Vorschein bringen

1 2 3

Reinigen

Tonisieren

Feuchtigkeit
zuführen



„Die ARTISTRY™ essentials Produkte reduzieren die Hautpflege auf das, was unsere Haut wirklich braucht, um perfekt auf die Anforderungen des Alltags vorbereitet zu sein.“

ARTISTRY essentials reduzieren den Zeitaufwand für die Hautpflege auf ein Minimum, nachdem die neuesten Erkenntnisse über pflanzliche Hautpflege in die Praxis umgesetzt werden konnten. Einzigartige Kombinationen pflanzlicher Elemente, die zum Teil sogar patentiert sind, garantieren optimale Pflege, hohe Hautverträglichkeit und hervorragende Kundenakzeptanz. Sie brauchen kein Profi zu sein, um diese Produkte richtig anzuwenden. Ein intuitiver Verbraucheransatz, der auf den neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen zur Hautpflege basiert, hat zur Entwicklung eines innovativen Hautpflegesystems geführt, das die täglichen Anforderungen moderner Frauen von heute erfüllt.

Dr. Patricia Ogilvie

Europäischer Product Consultant für ARTISTRY™ Hautpflegeprodukte



Bei normaler bis trockener Haut wählt man das

FEUCHTIGKEIT- SPENDENDE SYSTEM

Best.-Nr. 105489 – 1 Set



Bei Mischhaut bis öliger Haut wählt man das

AUSGLEICHENDE SYSTEM

Best.-Nr. 105487 – 1 Set



Bei sehr empfindlicher Haut sollte man sich für die Beruhigende Creme entscheiden.

Vergessen Sie nicht den ARTISTRY Hautpflege Verkaufswettbewerb (Details auf Seite 20). Mit dem Kauf der ARTISTRY essentials Produkte, kommen Sie Ihrem Ziel wieder ein Stück näher!

Glamour und Verwöhntage

Die Feiertage sind nicht nur die Zeit des Schenkens, sondern für Ihre Kunden auch ein großartiger Vorwand, um dem Leben ein bisschen Glamour zu verleihen. Und sie sind die perfekte Gelegenheit, um sich ein bisschen zu verwöhnen. Einfach den Freunden, Familie und Kunden empfehlen, das Beste aus dieser ganz besonderen Jahreszeit zu machen – mit diesen großartigen Geschenkideen.

Glamour – die Party kann losgehen



E. FUNKHOUSER NEW YORK Kosmetikpinsel-Reiseset

Bunte Schmetterlinge auf dem Weg von Party zu Party werden dieses elegante Kosmetikpinsel-Reiseset lieben, das aus sieben Pinseln besteht und Sie bei jedem Schritt Ihres Make-ups begleitet. Die luxuriösen Formeln der E. FUNKHOUSER NEW YORK Produkte verdienen hochwertige Pinsel, und dieses Set enthält nur die besten Pinsel, die es auf dem Markt gibt. Die Pinsel werden in einem eleganten Klapptui geliefert, sodass man immer Eindruck machen wird, egal, wo man sich während der Feiertage auch aufhält.

Best.-Nr. 105558

Weitere Details zur E. FUNKHOUSER NEW YORK Produktpalette finden Sie auf Seite 11 – 13 des AMAGRAM™ Magazins.



E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Lippengloss Set

Dank der hochreflektierenden, schimmernden Formel fangen die Lippen sofort zu strahlen an. Sheabutter sorgt dafür, dass sich die Lippen weich und prall anfühlen und der für E. FUNKHOUSER NEW York typische Duft nach Aprikosen, saftigem Pfirsich und erotischem Ambra lässt die Lippen unverwechselbar werden.

Best.-Nr. 105550 – 3 x 6,8 g



E. FUNKHOUSER NEW YORK Farbpalette für Lippen, Augen und Wangen

Wenn man für Glamour schwärmt, ist diese chromverzierte Farbpalette für das Gesicht von E. FUNKHOUSER NEW YORK genau das Richtige. Die Palette besteht aus drei Lippenfarben, drei Lidschatten und zwei Rougetönen. Mit dieser Kombination vielseitig einsetzbarer Farbtöne können verschiedene Looks kreiert werden, die für den Tag und für die Nacht passen.

Best.-Nr. 105548



ARTISTRY™ Bronzing Puder

Mit dem ARTISTRY Bronzing Puder kann man seinen Teint während der Feiertage noch mehr zum Strahlen bringen. Dazu trägt man den Puder auf Augenlider, Wangen und Lippen auf, um einen Hauch sommerlicher Farbe auf sein Gesicht zu zaubern.



Best.-Nr. 8318 – 22 g

Und bei dieser Gelegenheit können Sie Ihren Kunden auch gleich den ARTISTRY Puderpinsel vorstellen...

Mit dem ARTISTRY Puderpinsel lässt sich der Puder gleichmäßig auf das Gesicht auftragen. Das formschöne Design erleichtert das Verteilen des Puders und sorgt für ein weiches Abrunden des Make-ups.



Best.-Nr. 0942



Verwöhntage – gönnen Sie sich eine kleine Auszeit

BODY SERIES™ Erfrischendes Duschgel

Die Haut mit diesem sanften, feuchtigkeit-spendenden Duschgel verwöhnen. Es enthält einen speziellen desodorierenden Duftstoff, damit man länger frisch bleibt.

Best.-Nr. 2162 – 400 ml



BODY SERIES G&H Lotion

Diese einzigartig duftende Lotion mit Glyzerin und Honig gefällt jedem. Die Haut wird sich nach Verwendung der Lotion wunderbar zart und gepflegt anfühlen.

Best.-Nr. 100268 – 250 ml



HYMM™ For Men

Rasierschaum und Aftershave Balsam

Die spezielle Zusammensetzung des HYMM Rasierschaums ermöglicht eine gründliche, bequeme und glatte Rasur. Der leichte, erfrischende HYMM After-shave Balsam lindert Reizungen oder Rötungen nach dem Rasieren und versorgt die Haut mit Feuchtigkeit.

HYMM Rasierschaum:

Best.-Nr. 102880 – 200 ml

HYMM Aftershave Balsam:

Best.-Nr. 102881 – 100 ml



TOLSOM™ Milder Reinigungsschaum

TOLSOM Milder Reinigungsschaum lässt den Mann mit absolut sauberer Haut in die Feiertage starten. Die äußerst wirkungsvollen Reinigungspartikel absorbieren genau das richtige Maß an Hautölen, während die Haut gleichzeitig optimal gepflegt und mit Feuchtigkeit versorgt wird.

Best.-Nr. 100916 – 125 ml



ARTISTRY™ Hautpflege –

So erhält man GRATIS die ARTISTRY Creme LuXury in Reisegröße

Beim Kauf von ARTISTRY Hautpflegeprodukten im Wert von EUR 165,00 (EK ohne MwSt.) in einer Bestellung erhalten Sie eine ARTISTRY Creme LuXury in Reisegröße (Pumpflakon) GRATIS dazu.

Sonderangebot erhältlich vom 1. Oktober 2008 bis 31. Dezember 2008 bzw. solange der Vorrat reicht.

Die ARTISTRY Creme LuXury Reisegröße ist ein 5-ml-Pumpflakon, der sich ideal dazu eignet, dieses fantastische Produkt Ihren Kunden vorzustellen. Mit der ARTISTRY Creme LuXury, die ein einzigartiges Produkt auf dem Markt für Luxuskosmetik ist, kann sich die Haut bis zu 15 Jahre jünger verhalten. Klinisch getestet.



*Bitte beachten Sie, dass sich das endgültige Produkt von der gezeigten Abbildung unterscheiden kann.

ARTISTRY™
Hautpflegeprodukte



ARTISTRY
essentials



ARTISTRY
TIME DEFiance™



ARTISTRY
Creme LuXury

Maximieren Sie in dieser Weihnachtszeit den Verkauf von ARTISTRY™ Hautpflegeprodukten* und erhalten Sie professionelle Präsentationsunterlagen.

Die erste Phase dieses tollen Verkaufswettbewerbs endet am 31. Dezember 2008. Nicht vergessen: die PW-Anforderung für November und Dezember 2008 beträgt 300 PW pro Monat.

Qualifikationsbedingungen und Anerkennungen

Phase I 1. Juli 2008 bis 31. Dezember 2008

Anforderungen: Erreichen der PW-Anforderung mit allen ARTISTRY Hautpflege Produkten inkl. ARTISTRY TIME DEFIANCE, ARTISTRY essentials und ARTISTRY Creme LuXury

Juli 08	August 08	September 08	Oktober 08	November 08	Dezember 08
200 PW	200 PW	250 PW	250 PW	300 PW	300 PW

Anerkennung: Professionelle Präsentationsunterlagen zur Unterstützung der Verkaufsleistungen der Amway Geschäftspartner.

Phase II 1. Januar 2009 bis 30. Juni 2009

Anforderungen: Erreichen der PW-Anforderung mit allen ARTISTRY Hautpflege Produkten inkl. ARTISTRY TIME DEFIANCE, ARTISTRY essentials und ARTISTRY Creme LuXury

Januar 09	Februar 09	März 09	April 09	Mai 09	Juni 09
350 PW	350 PW	400 PW	400 PW	450 PW	450 PW

Anerkennung: Ein spezieller Preis, der Ihnen helfen wird, noch erfolgreicher beim Verkauf und Empfehlen von ARTISTRY Produkten zu sein.

Phase III 1. Juli 2009 bis 31. Dezember 2009

Anforderungen: Erreichen der PW-Anforderung mit allen ARTISTRY Hautpflege Produkten inkl. ARTISTRY TIME DEFIANCE, ARTISTRY essentials und ARTISTRY Creme LuXury

Juli 09	August 09	September 09	Oktober 09	November 09	Dezember 09
500 PW	500 PW	500 PW	500 PW	500 PW	500 PW

Anerkennung: Ein Spa-Wochenende und/oder eine Spa-Behandlung bis zu einem Betrag von € 250. Schicken Sie uns nach Bestätigung Ihrer Qualifikation einfach Ihre Rechnung und wir werden Ihnen bis zu € 250 durch Ihr Geschäft zurückstatten.

Sonderanerkennung:

Nach Abschluss des gesamten Wettbewerbszeitraumes (31.12.2009) erhalten die 20 Amway Geschäftspartner mit dem höchsten PW-Volumen in Europa als Sonderanerkennung auf Kosten von Amway einen 3-Tage-Trip nach Ada mit einem Besuch des ARTISTRY Beauty Institutes.

Sollten Sie aus irgendeinem Grund die Qualifikation einer Phase verpassen, haben Sie dennoch die Chance, sich für die Sonderanerkennung – die Reise nach Ada – zu qualifizieren, indem Sie in den anderen Phasen extra PWs erreichen.

Da das Ziel dieses Wettbewerbs die Weiterverkäufe der betreffenden Produkte sind, ist es möglich, dass Amway Nachweise über den Verkauf an Endkunden anfordert.

*Teil des Verkaufswettbewerbs sind alle ARTISTRY TIME DEFIANCE, ARTISTRY essentials und ARTISTRY Creme LuXury Produkte.

ARTISTRY™
Creme LuXury

ARTISTRY™
essentials

ARTISTRY™
TIME DEFIANCE

ARTISTRY™

DER NEUE ARTISTRY™ LIPPEN-GLANZ BRINGT DIE LIPPEN ZUM STRAHLEN



Dieses neue Produkt basiert auf einer feuchtigkeitsintensiven NEUEN Formel mit pflegender Aloe, den Vitaminen A und E und dem frischen, leckeren Duft von Granatäpfeln. ARTISTRY Lippen-Glanz bringt die natürliche Farbe und Form der Lippen optimal zur Geltung. Man kann den Lippen-Glanz blank auftragen, oder über einem Lippenstift, um noch mehr Kontur zu erreichen – so oder so, er passt immer perfekt.

- Glatte, nicht klebrige Formel
- Strahlender Glanz
- Lang anhaltend
- Bringt die natürliche Farbe und Form der Lippen optimal zur Geltung

Erhältlich in 7 attraktiven Farbtönen:

	Carefree	Best.-Nr. 107189
	Brazen	Best.-Nr. 107193
	Celestine	Best.-Nr. 107195
	Unrivaled	Best.-Nr. 107199
	Spontaneous	Best.-Nr. 107201
	Adore	Best.-Nr. 107204
	Scarlet	Best.-Nr. 107206

Erhältlich ab 01. Dezember 2008

ANGEBOT – RONALDINHO FUSSBALLTRIKOT!

Dieses zeitlich limitierte Angebot sollten Sie nicht verpassen. Kaufen Sie ein Fußballtrikot von Nike mit dem Aufdruck NUTRILITE™, wie es Spitzenfußballer Ronaldinho auf dem gegenüberliegenden Bild trägt!*

Dieses leichte, angenehm zu tragende Trikot mit auffälligem Design in den Farben der Marke NUTRILITE kann ab dem 1. November 2008 bestellt werden.

Das Trikot besteht aus 100 % Dri-Fit-Polyester von Nike, das die Feuchtigkeit von der Haut weg-leitet. Die Rückseite des Trikots

trägt die berühmte Nummer 80, Ronaldinhos Nummer beim legendären AC Mailand.

Diesen tollen Artikel gibt es nur sechs Monate lang**, also zögern Sie nicht, und empfehlen Sie Ihren Kunden, das Trikot so schnell wie möglich zu bestellen, damit sie nicht enttäuscht werden!

****Angebot gültig vom 1. November 2008 bis einschließlich 30. April 2009, bzw. solange der Vorrat reicht. Den Preis für das Trikot können Sie über Amway Online abrufen – dieser stand zum Zeitpunkt der Drucklegung noch nicht endgültig fest.**



* Das Design kann sich geringfügig von der gezeigten Abbildung unterscheiden

ARTISTRY™ Grundierungen – Farbtöne Bisque und Nude

Die Marke ARTISTRY™ bietet Ihren Kunden Grundierungen mit den richtigen Texturen und Farbtönen für jeden Hauttyp und Teint.

AMWAY PRÄSENTIERT IHNEN ZWEI FARBTÖNE DES ARTISTRY FLÜSSIGEN MAKE-UPS,
SEIDIG-MATT UND HARMONISIEREND UND DES ARTISTRY FLÜSSIGEN MAKE-UPS,
AUSGLEICHEND UND ÖLFREI!

**ARTISTRY Flüssiges Make-up,
ausgleichend und ölfrei – LSF 15**



Bisque Best.-Nr. 105121



Nude Best.-Nr. 105122

ARTISTRY Flüssiges Make-up, seidig-matt und harmonisierend – LSF 15



Bisque Best.-Nr. 105124



Nude Best.-Nr. 105125



ARTISTRY™

Wie man am besten ARTISTRY Grundierungen verkauft: Der einfachste Weg ARTISTRY Grundierungen zu verkaufen, ist die verschiedenen Produkte und Farbtöne auf der Haut Ihrer Kunden zu testen (Wenn Sie keine ausgebildete Kosmetikerin sind, sollte die Kundin den Test jedoch selbst durchführen). Grundierungs-Proben werden Ihnen dabei helfen. (Erhältlich für Flüssiges Make-up, seidig-matt und harmonisierend Best.-Nr. 103220, Flüssiges Make-up, ausgleichend und ölfrei Best.-Nr. 103225 und ARTISTRY TIME DEFIANCE™ Hautstraffendes Creme Make-up Best.-Nr. 103527). Mehr Details finden Sie im Produkt-Handbuch Schönheit.



2008
PROMOTIONS

Kostenloses TOLSOM™ Erfrischendes Gesichtswasser

Führen Sie Ihre Kunden in die TOLSOM Hautpflegeserie für den Mann ein. Mit ausgewähltem T-10 Komplex aus acht Feuchtigkeitsspendern und zwei hautölregulierenden Komponenten reduziert sie die Trockenheit der Haut – klinisch getestet. Das perfekte Geschenk für den Mann.

Beim gleichzeitigen Kauf von TOLSOM Milder Reinigungsschaum (125 ml) und TOLSOM Feuchtigkeitsspendende Gesichtslotion mit LSF 15 (100 ml) erhalten Sie ein TOLSOM Erfrischendes Gesichtswasser (175 ml) GRATIS dazu.

Sonderaktion Best.-Nr. 106958



Finden Sie das perfekte Geschenk für die Weihnachtszeit mit den fantastischen Winterangeboten von Amway



„3 zum Preis von 2“ Angebot für die ARTISTRY™ Spa Kollektion

Ihre Kunden werden es lieben, sich mit der wohltuenden ARTISTRY Spa Kollektion zu verwöhnen. Für diese Jahreszeit ein ideales Geschenk und ein tolles Angebot, dem man nur schwer widerstehen kann.

Beim Kauf eines ARTISTRY Zuckerkristall-Körperpeelings (375ml) und eines ARTISTRY Feuchtigkeitsspendenden Körpercreme-Soufflés (200 ml) in einer Bestellung erhalten Sie ein ARTISTRY Zart schäumendes Dusch- und Badegel (200 ml) GRATIS dazu.

Sonderaktion Best.-Nr. 231679

Aktionsdauer:
01.11. bis 31.12.2008 bzw.
solange der Vorrat reicht.

25 % Preisreduzierung auf Amway Düfte

Locken Sie Ihre Kunden mit diesem unwiderstehlichen Angebot an Amway Düften. Der passende Duft für jeden – ein perfektes Geschenk.

Kaufen Sie einen der folgenden Amway Düfte für Männer oder Frauen und erhalten Sie 25 % Preisreduzierung.

Sonderaktion November:

erhältlich ab 01.09.08 bis einschließlich 30.11.08,
bzw. solange der Vorrat reicht.

103704 WISTFUL™ Aroma für Frauen – Körperspray, 100 ml

101848 WISTFUL für Frauen – Eau de Parfum, 50 ml

101845 QUIXOTIC™ für Frauen – Eau de Parfum, 50 ml

101846 QUIXOTIC für Männer – Eau de Toilette, 50 ml

101843 ANCESTRY für Männer – Eau de Toilette, 50 ml

103705 OPPORTUNE Sport für Männer – Eau de Toilette, 50 ml

100600 OPPORTUNE für Männer – Eau de Toilette, 50 ml

103703 TOLSOM™ für Männer – Eau de Toilette, 50 ml

Auf alle Sonderaktionen erhalten Sie volles PW/GV.



Sonderaktion Dezember:

erhältlich ab 01.12.08 bis einschließlich 31.12.08,
bzw. solange der Vorrat reicht.

100593 SUN DAPPLE™ für Frauen – Eau de Parfum, 50 ml

100595 OPPORTUNE™ für Frauen – Eau de Parfum, 50 ml

100594 ANTICIPATE™ für Frauen – Eau de Parfum, 50 ml

101842 ANCESTRY™ für Frauen – Eau de Parfum, 50 ml

100599 ANTICIPATE™ für Männer – Eau de Toilette, 50 ml



Ist Ihnen schon aufgefallen, wie viele One by One-Projekte es in den ersten zehn Monaten dieses Jahres gegeben hat?

Hier einige Beispiele: Amway Polen unterstützt den Bau eines neuen, innovativen Krankenhauses für hirngeschädigte Kinder. Darüber hinaus hat Amway Russland die ersten Erlebnisräume in Kinderkrankenhäusern eröffnet, Amway Italien unterstützt einen Krankenhaus-Clown, und Amway Deutschland hat ein gigantisches Freiwilligenprogramm gestartet, in dessen Rahmen 5.000 ehrenamtliche Arbeitsstunden für kranke Kinder geleistet werden. In vielen Ländern nahmen Geschäftspartner und Angestellte an Firmen- und Volksläufen teil, um Spenden für das Amway UNICEF Projekt in Kilifi, Kenia zu sammeln. Dies sind nur einige der europäischen Aktivitäten.

Ein weiteres beeindruckendes Zeugnis von Amways Engagement war der Einsatz der Amway Geschäftspartner und Mitarbeiter von Amway China, sie sammelten Blut-, Geld- und Sachspenden für die von dem schrecklichen Erdbeben betroffenen Regionen. Innerhalb einer Woche konnte Amway insgesamt 2,9 Millionen US-Dollar für Hilfsmaßnahmen zur Verfügung stellen.

Das alles sind wunderbare Beispiele für unsere gemeinsamen Anstrengungen, Kindern in Not zu helfen. Sie zeigen, dass Amway und seine Geschäftspartner und Mitarbeiter die Firmenphilosophie, auf der das Unternehmen aufgebaut ist, tatsächlich leben – genau so, wie Rich DeVos und Jay Van Andel dies vor fast 50 Jahren auch beabsichtigten.

Aber wir dürfen hier nicht stehen bleiben, denn es liegt noch ein weiter Weg vor uns. Immer noch sterben zu viele Kinder an vermeidbaren Krankheiten, leiden an Mangelernährung oder verhungern. Selbst in unseren europäischen Ländern gibt es zu viele benachteiligte Kinder, die unsere Hilfe brauchen. Kinder, die arm sind, krank oder behindert.

Die Weihnachtszeit ist die Zeit des Schenkens, und die Zeit, in der man über die eigenen Erfolge nachdenkt. Glauben Sie nicht auch, dass es das Richtige wäre, Ihren Erfolg mit denen zu teilen, die keine Chance haben, ihr Leben ohne ein wenig Hilfe von anderen zu verbessern? Machen Sie mit, und helfen Sie uns, ein Lächeln auf das Gesicht eines Kindes zu zaubern, egal, wo auf dieser Welt.



UNICEF KALENDER 2009

Dieses Jahr können Sie Kunden, Freunden und Familie anstelle von Weihnachtskarten einen wunderschönen Kalender schicken. Im Grußfeld ist Platz für eine persönliche Nachricht, sodass man das ganze Jahr über an Sie denken wird. Das Geld aus dem Verkauf der Kalender wird für Gesundheits- und Bildungsprojekte von UNICEF gespendet.

Die Kalender werden zusammen mit weißen Umschlägen verkauft und können als Standardbrief verschickt werden.
(Die Umschläge haben die Maße: 31 cm x 19 cm.)

Best.-Nr. 107071 (Pack mit je 5 Kalendern und 5 Umschlägen)



Dürfen wir vorstellen: Alex!



2,5 cm hoch

Alex ist unsere vierte Anstecknadel zum Sammeln. Wenn Sie diese exklusive Anstecknadel von Amway kaufen, helfen Sie Kindern eine Chance auf ein besseres Leben zu bekommen. Die UNICEF Anstecknadel soll eine kleine Erinnerung daran sein, dass Sie dazu beigetragen haben, etwas zu verändern.

Best.-Nr. 107069

Sie können die unschätzbare Arbeit von UNICEF und „One by One“ auch ganz einfach durch einen Geldbeitrag unterstützen. Dies hilft uns dabei, Projekte für bedürftige Kinder in der ganzen Welt zu finanzieren. Verwenden Sie die unten stehende Bestellnummer einfach so oft, bis der Betrag zusammen ist, den Sie beisteuern möchten:

Best.-Nr. 101568 für einen Betrag über 1 Euro.



NOVEMBER/DEZEMBER 2008

Nutzen Sie die Kraft der Natur mit



NUTRILITE™ DOUBLE X™

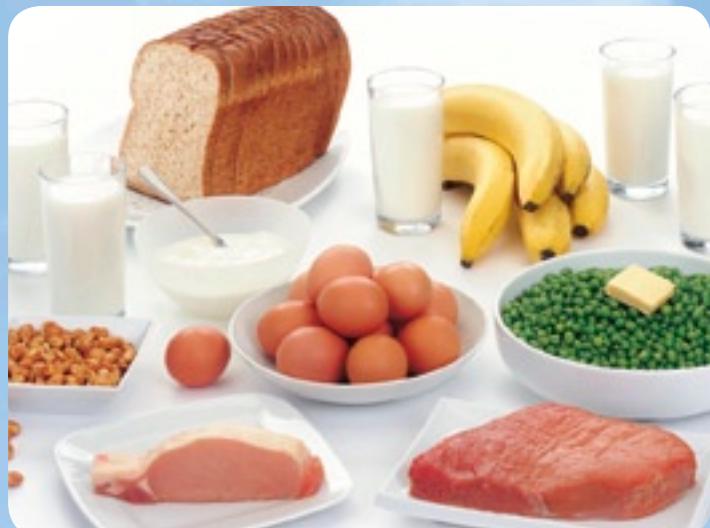
Multivitamin – Multimineralstoff – Pflanzeninhaltsstoff – Nahrungsergänzungsmittel

Das schnelle Tempo unseres Alltags stellt unsere Gesundheit vor große Herausforderungen.

Um Nährstoffdefizite auszugleichen, die durch einen hektischen Lebensstil und schlechte Ernährung entstehen können, haben die Wissenschaftler und Ernährungsberater, die die NUTRILITE™ Produkte entwickeln, die besten Komponenten zur Unterstützung der natürlichen Abwehrkräfte des Körpers identifiziert und daraus das praktische NUTRILITE DOUBLE X™ gemacht – der Grundstein der NUTRILITE Produktpalette für optimales Wohlbefinden.

Das DOUBLE X Multivitamin – Multimineralstoff – Pflanzeninhaltsstoff – Nahrungsergänzungsmittel wird zweimal am Tag eingenommen und sorgt durch eine dynamische Mischung von Vitaminen, Mineralstoffen, Pflanzeninhaltsstoffen und Pflanzenkonzentraten für ein optimales Nährstoffniveau im Blut. Bei diesem Produkt arbeiten die Inhaltsstoffe zusammen, um:

- ...die Immunfunktion des Körpers zu unterstützen
- ...die Knochengesundheit zu unterstützen
- ...die Gehirnfunktion zu unterstützen
- ...die Energie aus Nahrungsmitteln freizusetzen



Empfohlen für:

- **SPORTERNÄHRUNG**
- **GEWICHTSKONTROLLE**
- **GESUNDES ALTERN**
- **OPTIMALES WOHLBEFINDEN**

Zögern Sie nicht, und bestellen Sie das DOUBLE X Nahrungsergänzungsmittel noch heute.



**Best.-Nr. 102689 (D)
102687 (A)**

Standardpack
31 Tagesrationen

**Best.-Nr. 103378 (D)
103377 (A)**

Nachfüllpack
2 x 31 Tagesrationen

Falls Sie oder Ihre Kunden noch weitere Anreize zur Einnahme des NUTRILITE DOUBLE X Nahrungsergänzungsmittels brauchen, können Sie der nachfolgenden Tabelle entnehmen, welche Menge an Nahrungsmitteln Sie essen müssten, um die entsprechende Menge von einigen Nährstoffen zu sich zu nehmen, mit denen DOUBLE X Ihren Körper an einem Tag versorgt.*

BIOTIN:
36 Eier

FOLSÄURE:
40 Scheiben Brot

THIAMIN:
470 g Schweinefleisch

RIBOFLAVIN:
14 Gläser fettarme Milch

MAGNESIUM:
735 g Erbsen

VITAMIN E:
570 g geröstete Erdnüsse

VITAMIN B6:
14 Bananen

VITAMIN B12:
750 g Joghurt

NIACIN:
1100 g Roastbeef

* alle Portionen sind geschätzt

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





In association with



powered by CRIMEX

DER NEUE PARTNER STORE IST DA!

Ab Oktober 2008 können Amway Geschäftspartner exklusiv im Rosenthal Partner Store einkaufen. Viele Markenartikel aus der Welt von Rosenthal erhalten Sie zu Vorzugspreisen.



Als Eröffnungsangebot erhalten Sie das **Pastateller-Set „Amici“** (Art.Nr. CR039407) zum Einführungspreis von **17,50 €** zuzüglich Mehrwertsteuer statt **26,47 €**.



Dieses Angebot gilt bis zum 30.11.2008

Tauchen Sie ein in die Markenwelt von Rosenthal und genießen Sie wunderbares Design, höchste Qualität und die Sicherheit einer echten Traditionsmarke.

Den Service - Shop, Bestellabwicklung, Logistik und Abrechnung - übernimmt CRIMEX für Rosenthal. Damit Sie Ihre Bestellung schnell und sicher erhalten und bald Freude an den Produkten haben.

CRIMEX GMBH · GROSSHANDELSRING 4a · 49084 OSNABRÜCK · FON: +49 (0)541 35082-0

E. FUNKHOUSER™ NEW YORK



Ich kann nicht unbedingt sagen, welches mein Lieblingsprodukt ist: Da kommen zu viele in Frage, um alle aufzuzählen! Von E. FUNKHOUSER™ NEW YORK bin ich auf jeden Fall sehr begeistert. Diese Produktlinie ist lebendig, erfrischend und enthält nicht nur Kosmetik für den Alltag, sondern für die Frauenwelt auch mal Produkte, die sie verwöhnen. Sicher haben diese Produkte ihren Preis, der ist aber durch Qualität und Novität durchaus berechtigt.

E. FUNKHOUSER NEW YORK ist nicht nur für jüngere, sondern auch für reifere Frauen gedacht. Das elegante, ausgefallene Design sticht sofort ins Auge. Was ich noch sehr gut finde, ist der Schulungsleitfaden. Es ist quasi eine externe Schulung, die zwar sehr intensiv ist und Zeit in Anspruch nimmt, aber die einem letztendlich wirklich hilft, die Produkte professionell zu verkaufen.



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



Ornella-Glaus Walli
Selbständige Amway Geschäftspartnerin, Schweiz

PermaClear®* Schutzschichtsystem für Windschutzscheiben

Erhöht die Sicherheit des Fahrers durch verbesserte Sicht in den meisten Fahrsituationen!

DIE WICHTIGSTEN VERKAUFSARGUMENTE:

- Die Polymerschutzschicht für Windschutzscheiben verbessert ab dem ersten Wischen der Scheibenwischer Klarheit und Sicht. Einmal aufgetragen füllen sich die Einbuchtungen im Glas und bilden eine glatte, bleibende Oberfläche.
 - Enthält Frostschutzmittel. Verhindert damit das Einfrieren des Scheibenwassers und erleichtert das Enteisen der Windschutzscheibe.
 - Reduziert deutlich Geräusche und Verschleiß der Scheibenwischer.
 - In jeder Scheibenwaschanlage einfach zu gebrauchen, unkompliziert in der Anwendung.
- Best.-Nr. 9439 500 ml**



*PermaClear ist ein Warenzeichen von PermaClear Limited, Belfast, Nordirland

ASAFA POWELL

gewinnt in Stuttgart...

...und Amway Geschäftspartner waren live dabei!

Die Top NUTRILITE™ Verkäufer unter den Amway Geschäftspartnern in Deutschland durften Asafa Powell und viele andere Leichtathleten beim Weltfinale der Leichtathletik in Stuttgart am 13. September 2008 live erleben. Dies war ein tolles Erlebnis – ganz anders als vor dem Fernseher. Asafa Powell gewann überlegen mit 9,87 Sekunden über die 100 Meter. Kurzfristig startete auch Sanya Richards, die ihre Rennen über 400 Meter in 50,41 Sekunden und über 200 m in 22,50 Sekunden gewann.



Nach erlebnisreichen Stunden im Stadion fuhren die Geschäftspartner in ein Hotel zu einem Vortrag von Robert Tully, Guest Relations Supervisor im „Nutrilite Centre for Optimal Health“ in Kalifornien, zum Thema „NUTRILITE und aktiver Lebensstil“. Darauf folgte eine Fragestunde zum Thema NUTRILITE mit Dr. Stefan Milota, Nutrilite Experte in Europa.

Der Höhepunkt für alle war das darauffolgende Treffen mit Asafa Powell selbst, der sich für Photos und Autogramme Zeit nahm. Die speziell kreierten TEAM NUTRILITE™ Shirts und Asafa Powell Poster für diesen Tag fanden großen Anklang.

Mit einem gemeinsamen Abendessen ging ein aufregender Tag zu Ende.



VIENNA BUSINESS

DER TEAMGEIST VON AMWAY

Der Vienna Business Run entpuppt sich als Rekordveranstaltung. Mit 12.236 Teilnehmern erreicht die beliebte Wiener Laufveranstaltung ihr bisheriges absolutes Teilnehmerhoch. Der Zusammenhalt der AMWAY Teams bleibt an der Spitze.

Mit neuem Rahmen und im neuen organisatorischen Kleid präsentierte sich der Vienna Business Run, der nunmehr achte, an einem neuen Veranstaltungsort.

Das Ernst Happel Stadion ist ja der eigentliche Geburtsort der Veranstaltung, an dem der erste Wettlauf stattfand. In seiner neuen mittlerweile adaptierten und neu ausgebauten Form bietet das Stadion nun einen optimalen Rahmen. Da der vorjährige siebente Businessrun den bisherigen Veranstaltungsort, die Wiener Trabrennbahn, förmlich aus allen Nähten platzen ließ, entschied der Veranstalter, den teilnehmenden Unternehmen und Sportlern diese neue adäquate Location zu bieten.

Neue Unternehmen, Teilnehmer und Sportler konnten begrüßt werden. Trotz neuer Rekorde blieb jedoch ein Rekord unverändert: Amway ist nach wie vor das Unternehmen mit den meisten Teams am Start des Wiener Business Runs. Obwohl noch einige Tage zuvor Medien bereits verkündeten, dass Amway seine Spaltenposition der Vorjahre nicht halten könnte, zeigen die Amway Geschäftspartner gegen öffentliche Prognosen, dass sie genau wissen, was echter

Zusammenhalt bedeutet. In einer Anmeldewelle in den letzten beiden Wochen vor Anmeldeschluss zur Veranstaltung brachte es Amway in diesem Jahr auf 258 Teams und damit 774 Läufer.

Das großartige Ambiente und erweiterte Rahmenprogramm, das Amway seinen Teilnehmern in diesem Jahr bot, die ausgezeichnete Organisation sowie der Erfolg der Siegerläufer aus den Amway-Teams schlug sich in hervorragender Stimmung nieder.

Zusätzlich war besonders erfreulich, dass die sportlich erfolgreiche Veranstaltung ein toller Spendenerfolg begleitete. Denn Amway stellte den Gesamtbetrag, der an diesem Abend aus dem Verkauf von Shirts, Laufhosen und freiwilligen Spenden erlöst wurde, UNICEF, dem Kinderhilfswerk der Vereinten Nationen, zur Verfügung, toppte jedoch die Spende noch mit EUR 10,- pro gestartetem Team. Die EUR 5.060,- die so zusammengekommen waren, konnten in Form eines Schecks noch während der Veranstaltung vor dem gesamten Publikum des Vienna Business Runs auf der Bühne an Frau Mag. Martha Miklin, der UNICEF-Beauftragten für Kinderrechte in Österreich, als Repräsentantin des Kinderhilfswerks, übergeben werden.

Amway zeigte damit sich und seine Geschäftspartner in der Öffentlichkeit einmal mehr, nicht nur als erfolgreiches Unternehmen, sondern auch als verantwortungsvolle Gemeinschaft.



RUN 2008

Teams, Sieger und Teamsieger

Klasse: MÄNNLICH

1. Platz **Reitis-Power-Team** – Thomas Heigl, Harald Kusolitsch, Franz Freinberger
2. Platz **Die 3 Musketiere** – Martin Flankl, Ing. Gunther Scholz, Gerhard Vordererfler
3. Platz **Team Peter Island** – Werner Reif, Franz Kürner, Peter Kürner

Klasse: WEIBLICH

1. Platz **SZ-SBG Nutrilite** – Gabi Friesenecker, Birgit Dauscher, Monika Wieser
2. Platz **Dream Team** – Eva Zeidlhofer, Valerie Freinberger, Ingrid Quittner
3. Platz **Nutrilite Kräuterhexen** – Barbara El-Mokadem, Andrea Friedrich, Eva Fischer

Klasse: MIXED

1. Platz **SZ SBG Die Zukunft** – Wolfgang Achleitner, Ferdinand Dorfinger, Stefanie Huber
2. Platz **Winners** – Diana Wilfinger, Herbert Bauer, Martina Gugler
3. Platz **Network-Flitzer 2** – Dipl.-Ing. Andreas Eckel, Dipl.-Ing. Beatrix Bobich, Markus Kostistansky



Amway European Experience Center in Wien



5 Jahre sind seit der Eröffnung des ersten Amway „Erlebnis Center in Wien“ – dem **AEEC** – vergangen. Im Herzen von Europa bietet das AEEC allen europäischen Geschäftspartnern ein komplettes Amway Schaufenster. Auf einer Fläche von ca. 1100 m² zeigt und erklärt es alle Produktlinien und bietet die Gelegenheit, alle Amway Qualitätsprodukte selbst auszuprobieren und zu erleben.

Die Kosten für diese hochwertigen Touren und Workshops übernimmt Amway.



Business Experience

Erfahren Sie mehr – sowohl von der Geschichte des Konzerns, seiner Gegenwart und Zukunftsvisionen – als auch von Produktneueinführungen und von der sozialen Verantwortung.

NUTRILITE™ Experience

Prüfen Sie Ihre Fitness und erfahren Sie Wissenswertes über die Geschichte von NUTRILITE, der Anbaugebiete sowie der Herstellung von der Saat bis zum fertigen Produkt.



Besuchen Sie den **Workshop Wellness & Ernährung** und erhalten Sie detaillierte Informationen zu den NUTRILITE Produkten.

ARTISTRY™ & E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Experience

Erfahren Sie, wie die richtige Hautpflege, individuell auf Ihren Hauttyp abgestimmt, von Bedeutung ist. Bei allen Teilnehmern einer Tour werden verschiedene Hauttests durchgeführt.

Der **Workshop SPA-CAFÉ** stellt einen „High-Quality-Wellnessstag“ für all Ihre Sinne dar. Experimentieren Sie beim **Workshop EFNY** nach Herzenslust und seien Sie kreativ.



SA8™ Experience

Mithilfe einer „Mini-Waschmaschine“ wird demonstriert, wie sanft und doch wirksam die Wäschereinigung mit den SA8-Produkten von Statten geht.



UNICEF-Corner

Sie werden hier auf Hilfsprojekte für Kinder in den ärmsten Regionen der Welt, welche durch Amway und Amway Geschäftspartner unterstützt werden, aufmerksam gemacht.

Gift Shop

Erwerben Sie im Shop exklusive Werbeartikel (z. B. Windjacken, Kappen, Taschen...) zum Verschenken oder für sich selbst.

Konferenzräume

Technisch modern ausgestattete Konferenzräume können innerhalb der Öffnungszeiten (MO – SO von 9 bis 21 Uhr) gemietet werden.

Online Experience

Besuchen Sie die Amway Internetseiten im Online Bereich.

Das Amway European Experience Center unterstützt Sie beim Geschäftsaufbau. Nutzen Sie die vielfältigen Möglichkeiten – wir helfen Ihnen gerne dabei.

Bei Interesse an einer AEEC-Tour oder einem Workshop wenden Sie sich bitte an Ihren Platin, oder kontaktieren Sie uns unter aeec-infocenter@amway.com

Amway
European Experience Center

www.amway-experience.com

Tag der Offenen Tür im Amway Experience Center – Munich

Um Sie in Ihrem Geschäftsaufbau noch stärker zu unterstützen, verlegen wir den Tag der Offenen Tür von bisher Mittwoch auf Freitag. Diese Änderung greift erstmals am

Freitag, 31. Oktober 2008!

Die bisherigen Öffnungszeiten von 12:00 bis 21:00 Uhr bleiben unverändert.

Bitte beachten Sie, dass der Tag der Offenen Tür am Mittwoch, den 29. Oktober 2008, somit entfällt! Am 19. Dezember 2008 findet ebenfalls kein Tag der Offenen Tür statt.

Für Sie, Ihre Interessenten und Kunden ist der Tag der Offenen Tür noch interessanter gestaltet. Nachstehend einige Neuerungen:

Im NUTRILITE™ und im ARTISTRY™ Bereich stehen Ihnen während der gesamten Öffnungszeiten Tour Guides für Ihre Fragen zur Verfügung. Dabei können Sie auch eine Messung Ihres Body-Mass-Index durchführen lassen oder sich Ihre Haut mit Hilfe des Hautmikroskops genauer ansehen!

Um 14:00 und um 17:00 Uhr führt ein Tour Guide Sie, Ihre Interessenten und Kunden gerne im Rahmen einer einstündigen Tour durch alle Bereiche des Amway Experience Center – Munich und gibt Ihnen einen kurzen Überblick über die Amway Geschäftsmöglichkeit und die Produktvielfalt. Treffpunkt für diese kurzen Touren ist die Lobby!

Außerdem bieten wir von 19:00 bis 20:30 Uhr im Rahmen des Tag der Offenen Tür Produktpräsentationen zu den Themen NUTRILITE™, ARTISTRY™ und Creme LuXury™ an. Diese finden immer im Wechsel statt, d. h. jeden Freitag eine andere Produktpräsentation. Die Planung bzw. die Termine für diese Produktpräsentationen entnehmen Sie bitte dem Bereich „News“ auf unserer Internetseite www.amway-experience.com. Die Termine stehen zum Download bereit.

Um Sie mit kleinen Snacks, Softdrinks und verschiedenen Kaffees zu bewirken, erwarten Sie unser Caterer in der Cafeteria „Rich & Jay's Garage“. Die Preise entnehmen Sie bitte der Tageskarte! Genießen Sie einen Latte Macchiato, ein Sandwich und lesen Sie eine unserer Zeitungen oder treffen Sie Ihre befreundeten Geschäftspartner!

Natürlich stehen Ihnen am Tag der Offenen Tür weiterhin wie gewohnt unsere drei kleinen Meetingräume zur Verfügung.

Auf der neugestalteten Internetseite des Amway Experience Center – Munich finden Sie weitere Informationen und Neuigkeiten – ein Besuch lohnt sich immer: [www.amway-experience.com!](http://www.amway-experience.com)

**Das Team des
Amway Experience Center – Munich
freut sich, Sie alle recht zahlreich begrüßen zu dürfen!**



VISTAPRINT – IHR NEUER PARTNER STORE!

VistaPrint
In association with



STEIGERN SIE IHREN UMSATZ MIT HOCHWERTIGEN MARKETINGMATERIALIEN.

Amway ist hoherfreut, VistaPrint als neuen Partner Store begrüßen zu dürfen. Diese Partnerschaft bietet Ihnen die einzigartige Möglichkeit, Ihr Unternehmen erfolgreich zu vermarkten. Dabei profitieren Sie zusätzlich von attraktiven PW/GV.

Über 15 Millionen zufriedene Kunden haben bei VistaPrint bereits hochwertige, kostengünstige und individuell anpassbare Drucklösungen und Marketingmaterialien zu geschäftlichen und privaten Zwecken erworben.

VistaPrint hebt sich mit qualitativ hochwertigen und kostengünstigen Visitenkarten, Grußkarten, Briefpapier,

Einladungen, Weihnachtskarten und vielem mehr sichtlich von der Masse ab. Dank dieser Marketingmaterialien hinterlassen Sie als Amway Geschäftspartner zweifelsohne einen bleibenden und professionellen Eindruck.

Nur bei VistaPrint erhalten Sie auch exklusive Visitenkarten und andere Werbematerialien in verschiedenen Amway Designs. Überzeugen Sie sich selbst!

Außerdem bietet VistaPrint Ihnen großartige Werbegeschenke und kleine Aufmerksamkeiten. Erfreuen Sie Ihre Kunden, Freunde

und Familie mit T-Shirts, Baseball Caps, Kugelschreiber und vielem mehr. Wie alle VistaPrint Produkte, können Sie auch diese vollständig und individuell nach Ihren Wünschen und Vorstellungen frei gestalten.

Nutzen Sie diese unglaublichen Angebote und lassen Sie Ihren PW und Bonus in die Höhe schnellen!

Erfahren Sie mehr bei Ihrem VistaPrint Partner Store unter www.amway.de!

NUTZEN SIE IHREN VISTAPRINT TRUMPF

Was kann VistaPrint für Sie tun?

- Stärken Sie Ihr Geschäft mit preiswerten Drucksachen
- Wertvolle PW/GV auch für kleine Bestellungen
- Werten Sie die Produkte mit Amway Logos und Designs auf

€ 15,49
PW 5,87
GV 8,28

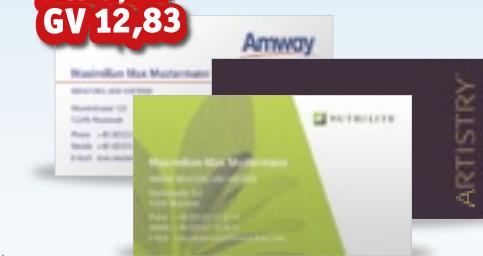
10 Weihnachts-Klappkarten



Inklusive Amway Logo!

€ 23,99
PW 9,10
GV 12,83

250 Exklusiv-Visitenkarten



Amway Designvorlagen erhältlich!

Erfahren Sie mehr in Ihrem VistaPrint Partner Store unter www.amway.de!

67.500 Euro für UNICEF

Amway Geschäftspartner spenden für Kinderhilfsprojekte in Kenia

Unter tosendem Applaus von Tausenden anwesenden Amway Geschäftspartnern nahm die bekannte Journalistin und „Frau des Jahres 1993“ Frau Maria Freifrau von Welser in ihrer Funktion als stellvertretende Vorsitzende von UNICEF Deutschland bei einer Veranstaltung im September einen Scheck über EUR 60.000 von Anja Schwarz, österreichische Amway Sprecherin für UNICEF, entgegen. Im Laufe des Jahres 2008 wurde durch diverse Spendenaktionen eine Summe von EUR 30.000 generiert, die im Anschluss von Amway Founders Kronenbotschafter Max Schwarz verdoppelt wurde.

Frau Maria Freifrau von Welser zeigte sich hoch erfreut, einen weiteren Scheck in Höhe von EUR 5.000 für UNICEF entgegenzunehmen. Die Amway Geschäftspartner Gabi und Helmut Steppmair sammelten auf einer Veranstaltung insgesamt EUR 3.700 durch den Verkauf von Losen, Kaffee und Kuchen. Die Firma Amway rundete diesen Betrag anschließend auf EUR 5.000 auf.

Die UNICEF Repräsentantin Frau Sigrid Schrader nahm als Mitglied des Beirats von UNICEF Deutschland zeitgleich einen Scheck über EUR 2.500 von der Amway Geschäftspartnerin Manuela Kirner entgegen. Die Veranstaltung einer



Maria Freifrau von Welser (stellv. Vorsitzende von UNICEF Deutschland, rechts) nimmt den Scheck in Höhe von EUR 60.000 von Anja Schwarz (österreichische Amway Sprecherin für UNICEF, links) entgegen.

Tombola unter ihren Geschäftspartnern brachte einen Erlös von EUR 2.000, der von der Firma Amway nochmal auf EUR 2.500 erhöht wurde.

Der Gesamtbetrag in Höhe von EUR 67.500 kommt den UNICEF Kinderhilfsprojekten in Kilifi zu Gute, einem der ärmsten Bezirke in Kenia. Noch immer sterben hier zahlreiche Kinder an Malaria, Durchfallerkrankungen und Infektionen. Durch Ihre Spendenaktionen können Schutzimpfungen, gesundheitliche Aufklärung, das Verteilen von Moskitonetzen und die Ausbildung von Gesundheitshelfern finanziert werden, um somit die Kindersterblichkeitsrate zu senken.

Im Rahmen der weltweiten „One by One Campaign for Children“ hat Amway seit 2001 eine Gesamtsumme von EUR 3,7 Millionen dem Kinderhilfswerk der Vereinten

Nationen zur Verfügung gestellt. Das Hauptaugenmerk gilt dabei dem UNICEF Projekt in Kilifi, Kenia.

Wir danken allen Amway Geschäftspartnern für ihr Engagement, benachteiligten Kindern zu helfen und hoffen auf eine weitere vorbildliche Unterstützung.



Manuela Kirner (links) überreicht den Scheck in Höhe von EUR 2.500 an Sigrid Schrader (Mitglied des Beirats von UNICEF Deutschland, rechts)



Gabi Steppmair (links) und Helmut Steppmair (rechts) präsentieren den Scheck in Höhe von EUR 5.000 in Gegenwart von Maria Freifrau von Welser (stellv. Vorsitzende von UNICEF Deutschland, Mitte)

START!**INFOSEITE FÜR NEUE GESCHÄFTSPARTNER UND IHRE SPONSOREN****Erfolgsgeschichte**

Sandra Settele
Deutschland

Mein Name ist Sandra Settele. Ich habe einen 18-jährigen Sohn und eine 16-jährige Tochter und baue das Amway Geschäft alleine auf. Amway kannte ich schon aus früheren Jahren. Die Geschäftsmöglichkeit ist mir aber erst vor kurzem erklärt worden, als mich meine Freundin Sabine Seitz im April zu einem Gespräch eingeladen hatte. Dort wurden die NUTRILITE™ Produkte vorgestellt: Ich war begeistert! Als ich dann hörte, dass ich als Amway Geschäftspartnerin beim Verkauf* der Produkte sogar Geld verdienen könnte, ließ ich mich sponsern.

Da ich nach der Trennung von meinem Mann nach einer neuen Herausforderung suchte, startete ich sofort nebenberuflich. Manchmal ist es etwas schwierig alles unter einen Hut zu bringen: Job, Kinder, Hobby und Amway. Doch wenn man es wirklich will, dann ist es auch zu schaffen. Mit einer genauen Planung und Aufgabenverteilung innerhalb der Familie war es im Endeffekt sogar ganz einfach.

Mein Kontakt zu meiner Freundin und Sponsorin Sabine Seitz ist sehr eng:

Wir telefonieren häufig miteinander, fahren gemeinsam auf Schulungen und Treffen und besprechen den Ablauf der nächsten Wochen. Wenn Probleme auftreten, ist meine Sponsorin stets für mich da, und hilft mir, diese möglichst schnell zu bewältigen.

Ich habe mich auf das NUTRILITE Produkt sortiment spezialisiert, denn gesunde Ernährung und Wellness werden in Zukunft eine noch größere Rolle spielen. Und was gibt es schöneres, als fit alt zu werden? Auch die Produkt unserer Partner Stores bilden dazu eine hervorragende Ergänzung.

Das Amway Experience Center in München habe ich auch schon besucht. Es war sehr interessant und informativ, sämtliche Produkte zu sehen und vorgestellt zu bekommen, die Amway anbietet. Da an diesem Abend noch eine NUTRILITE Schulung gehalten wurde, konnte ich mein Wissen auf diesem Gebiet



wieder ein Stück erweitern. Es ist sehr motivierend zu wissen, dass eine große Firma und ein kompetentes Team sowie Trainer uns unterstützen.

Mein Tipp an alle Neustarter: Nicht für andere denken und es einfach machen!

**MOTTO:**

„Positiv denken –
Ich kann alles haben,
tun oder sein,
was ich will!!!“

Amway wünscht Frau Settele weiterhin viel Erfolg für den Aufbau ihres Amway Geschäftes!

* In Österreich sind selbständige Amway Geschäftspartner als Vermittler tätig.

DEUTSCHLAND**Amway Geschäftspartnernummer und PIN-Code****» Amway Geschäftspartnernummer**

Jeder Amway Geschäftspartner erhält seine eigene Amway Geschäftspartnernummer.

Diese Geschäftspartnernummer benötigen Sie bei jedem Kontakt mit der Amway GmbH, z. B. für:

- Bestellungen per Post
- Die Telefonische Bestellannahme
- Das Automatische Bestellsystem (ATOS)
- Beim Login auf diverse Websites, z. B. www.amway.de
- PW/GV-Abfragen
- Schriftwechsel
- Telefonate

» Amway PIN-Code

Ihren Amway PIN-Code erhalten Sie in einem Begleitschreiben, zusammen mit Ihrem Amway Geschäftspartnerausweis. Bitte verwahren Sie dieses Begleitschreiben so, dass Ihr persönlicher Amway PIN-Code nur Ihnen selbst bekannt und keiner anderen Person zugänglich ist!

Diesen PIN-Code benötigen Sie z. B. für:

- Die Telefonische Bestellannahme
- Das Automatische Bestellsystem (ATOS)
- Beim ersten Login auf Amway Online:
www.amway.de

Hinweise für die kalte Jahreszeit:

Was ist zu beachten, wenn es draußen friert?

- ❖ All unsere Erzeugnisse sind hochwertige Qualitätsprodukte. Es versteht sich von selbst, dass damit immer entsprechend sorgsam umgegangen werden muss!
- ❖ Beim Paketversand mit der Post oder mit anderen Paketdiensten ist es unseres Wissens noch niemals zu kältebedingten Produktschäden gekommen.
- ❖ Vermeiden Sie unbedingt, dass die Waren (Pakete) bei kräftigen Minustemperaturen im Freien oder in einem abgestellten PKW (zwischen-)gelagert werden!
- ❖ Faustregel: Je mehr Wasser ein Produkt enthält, desto frostempfindlicher ist es!

Beispiele:

Pulver und Puder, auch Kaffee und Tee enthalten so gut wie kein (Rest-)Wasser und sind deshalb vollkommen unempfindlich. Olivenöl ist ebenso wasserfrei. Es wird bei tiefen Temperaturen zwar fest, verflüssigt sich aber beim Erwärmen wieder ohne jeden Quali-

tätsverlust. Cremes, Lotionen, Shampoos etc.

enthalten deutliche Wasseranteile. Aufgrund der vielen anderen Inhaltsstoffe gefrieren sie aber nicht bei 0°C, sondern erst deutlich darunter (ca. minus 5°C bis minus 10°C). Alkoholhaltige Produkte (Parfums) oder Balsamico Essig gefrieren erst bei ganz tiefen Temperaturen (minus 10°C bis minus 20°C).

Auch bei sehr unsachgemäßer Lagerung kann es deshalb nur in Einzelfällen vorkommen, dass eines unserer Produkte einfriert. Falls es dennoch passiert, dann hilft meist Erwärmen und kräftiges Durchschütteln (Lotionen, Shampoos), um die volle Funktionsfähigkeit wieder herzustellen.



Kann trotz Durchschütteln keine homogene Konsistenz wieder erlangt werden, dann ist das Produkt nicht mehr brauchbar (z. B. kleinere Cremedosen).

Bitte beachten: Sämtliche Aerosolprodukte sind nur bei Plus Temperaturen voll funktionsfähig !

Nachfolgend sind die Produkte aufgelistet, die durch Frost Schaden nehmen können – bitte daher vor Minustemperaturen schützen:

AMWAY™ Ofenreiniger

SILICONE GLAZE™ Autopolitur

AMWAY Car Wash Autoreinigungsmittel

SA8™ Wäscheweichspüler

L.O.C.™ Plus Milde Reinigungsmilch

PURSUE™ WC-Reiniger mit organischer Säure

ZOOM™ Sprayreiniger-Konzentrat

HOME TREND COLLECTIONS Haushaltspflege

Italienische Nudelsaucen

ARTISTRY™ Flüssiges Make up, seidig-matt und harmonisierend – LSF 15 (auch die Nachfüllpackungen)

ARTISTRY Flüssiges Make-up, ausgleichend und ölfrei – LSF 15 (auch die Nachfüllpackungen)

ARTISTRY Control Eyeliner, Black

ARTISTRY Wimperntusche 200 (wischfest)

ARTISTRY Wimperntusche 200 (wasserfest)

ARTISTRY Lippen-Glanz

ARTISTRY essentials Hautpflegesysteme, sowie deren Einzelprodukte

ARTISTRY BRIGHT IDEA™ Aufhellendes Serum

ARTISTRY AHA-Serum Plus

ARTISTRY Mehrfach-Schutz – LSF 30

ARTISTRY Regenerierende Augencreme

ARTISTRY Intensive Feuchtigkeitsmaske

ARTISTRY Hautklärendes Peeling

ARTISTRY Porenreinigende Maske

ARTISTRY Peeling- und Reinigungsprodukte, Nachfüllpackung

ARTISTRY TIME DEFIANCE Pflegender Reinigungsschaum

ARTISTRY TIME DEFIANCE Pflegender Toner

ARTISTRY TIME DEFIANCE™

Schutzcreme und -lotion für den Tag – LSF 15

ARTISTRY TIME DEFIANCE

Wiederherstellende Nachtcreme und -lotion

ARTISTRY TIME DEFIANCE Hautstraffendes Creme Make-up – LSF 15 (auch die Nachfüllpackungen)

ARTISTRY TIME DEFIANCE Aufbauende Gesichtslotion

ARTISTRY TIME DEFIANCE Intensiv-Aufbauserum

ARTISTRY TIME DEFIANCE Täglicher Intensiv-Aufbau

ARTISTRY TIME DEFIANCE 3D Lifting Serum

ARTISTRY TIME DEFIANCE Faltenglättungsstift

ARTISTRY Feuchtigkeitspendende Körpercreme mit AHA

ARTISTRY Hautstraffendes Körpergel

ARTISTRY Handcreme LSF 15

ARTISTRY Spa Kollektion Zart schäumendes Dusch- und Badegel

ARTISTRY Spa Kollektion Zuckerkristall-Körperpeeling

ARTISTRY Spa Kollektion Feuchtigkeitspendendes Körpercreme-Soufflé

ARTISTRY Creme LuXury

E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Highlighter

E. FUNKHOUSER NEW YORK Wimperntusche & -kämmchen

E. FUNKHOUSER NEW YORK Lippenkonturenstift & -gloss

E. FUNKHOUSER NEW YORK Lippenglätter

E. FUNKHOUSER NEW YORK Lippenbalsam

E. FUNKHOUSER NEW YORK Lippenvergrößerer

E. FUNKHOUSER NEW YORK Volumenbasis für Wimpern

E. FUNKHOUSER NEW YORK Lippengloss Set

E. FUNKHOUSER NEW YORK Leuchtendes Lipengloss

HYMM™ – alle Produkte

SATINIQUE™ Haarwäschen und Spülungen

SATINIQUE – alle Styling-Produkte

SATINIQUE Perfekt-Glanz-Serum

SATINIQUE Lipid Schutz Spray

TOLSOM™ Milder Reinigungsschaum

TOLSOM Erfrischendes Gesichtswasser

TOLSOM Glättendes Feuchtigkeitsgel

TOLSOM Feuchtigkeitspendende Gesichtslotion

PROTIQUE™ 2-in-1 Shampoo

PROTIQUE Feuchtigkeitspendende Spülung

PROTIQUE Shampoo für jeden Tag

BODY SERIES™ – alle Produkte, außer die Seifenstücke

HOME TREND COLLECTIONS Körperpflege

GLISTER™ Munderfrischungsspray

GLISTER Mundwasserkonzentrat



Amway Online

Die Umstellung von Amivo auf **das neue System**

Amway Online in Österreich steht unmittelbar bevor.

Für den Ersteinstieg auf Amway Online benötigen Sie Ihren persönlichen **5-stelligen PIN Code**. Ihren PIN Code haben Sie zu Beginn mit dem Willkommensbrief erhalten.

Sollten Sie Ihren PIN Code nicht mehr wissen, geben Sie uns bitte schriftlich eine **5-stellige Zahl** Ihrer Wahl bekannt. Senden Sie uns diese bitte **gemeinsam mit Ihrer Amway Nr. und Ihrer Unterschrift** per Post an Amway Gesellschaft m. b. H., Lohnergasse 2, 1210 Wien oder per Fax an 01 27757-81. Diese Zahl wird dann als Ihr neuer PIN Code bei Amway gespeichert.

DEUTSCHLAND

Mit Amway Online haben Sie die Gelegenheit, außerhalb der traditionellen Geschäftszeiten Ihr Geschäft fast rund um die Uhr zu führen. Sie erreichen die Online Möglichkeit von Amway unter www.amway.de.

Die zwei Hauptvorteile von Amway Online sind die Zeitersparnis und die einfache Nutzung. Weitere Informationen hierzu finden Sie in Ihrem Geschäftspartnerhandbuch unter dem Kapitel „Ihr Amway Geschäft in der Praxis“.

NEUHEITEN

**Produkteinführungen
in dieser Ausgabe**

ARTISTRY™ Lippen-Glanz
ab 1. Dezember 2008

E. FUNKHOUSER™ NEW YORK
Farbkollektion 008
ab. 1. November 2008

Das richtige Poster im richtigen Moment zur Hand!



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

AMAGRAM™ Januar 2009

Deutschland: Das AMAGRAM Januar 2009 wird Ihren Bestellungen, die während des Zeitraums vom 22.12.2008 bis 06.01.2009 erfasst werden, beigelegt. Der Versand der restlichen Exemplare erfolgt ab dem 14.01.2009 per Post.

Österreich: Der Versand erfolgt für alle Geschäftspartner und Special Members ab dem 22.12.2008 per Post.

Amway Geschäfts- verlängerung

Jedes Jahr verlängern rund drei Millionen Geschäftspartner ihr Amway Geschäft und profitieren von der Amway Geschäftsmöglichkeit

Verlängern Sie Ihr Amway Geschäft, um auch die nächsten zwölf Monate die Vorteile der Amway Geschäftsmöglichkeit zu nutzen:

- Zugang zu über 450 qualitativ hochwertigen Produkten
- Paketzustellung frei Haus
- Gratis Produkttrainings
- Hervorragende Informationsmaterialien wie AMAGRAM™ und Produkt-Handbücher
- Erstklassiges Anerkennungs- und Provisionssystem
- Bestellungen und Geschäftsmöglichkeit rund um die Uhr auf: www.amway.de bzw. www.amway.at

Verlängerungszeitraum:

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

Verlängerungsgebühren:

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

Wie können Sie verlängern?

Mit der Bestellnummer 9990 über:

- www.amway.de bzw. www.amway.at
- die automatische Bestellannahme, ATOS (D) bzw. Touch Tone (A)
- per Post oder Faxbestellung
- Beantragung einer automatischen Verlängerung. Das Formular können Sie über unsere Website www.amway.de bzw. www.amway.at herunterladen.

Amway freut sich auf eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ihnen!

Amway

ERGÄNZUNGEN ZU DEN BESTELLINFORMATIONEN DER GESCHÄFTSPARTNERPREISLISTE

Seite hier heraustrennen und bei Ihren Unterlagen abheften.

Land	Best.-Nr.	Bezeichnung	Sortimentsartikel, Produkte		Euro		MwSt. (nur A) ³⁾		Grundpreis Verkaufspreis (nur A) ⁴⁾		Grundpreis EK-Preis (nur A) ⁵⁾	Basis-% (nur A)	Grundpreis EK-Preis (nur D) ⁶⁾	Basis-% (nur A)	Grundpreis EK-Preis (nur D) ⁷⁾	Basis-% (nur A)	Grundpreis EK-Preis (nur D) ⁸⁾	Basis-% (nur A)	Grundpreis EK-Preis (nur D) ⁹⁾	Basis-% (nur A)
			Inhalt	Gewicht	P/W	GV	MwSt. inkl. Preisempf. ¹⁰⁾	Nettopreis inkl. MwSt. ¹¹⁾	inkl. MwSt. Preisempf. ¹²⁾	Nettopreis inkl. MwSt. ¹³⁾										
AMAGRAM Seite																				
D+A	105711	ARTISTRY™ TIME DEFENSE™ Aufhellendes Serum	30 ml	18,93	26,69	●	26,69	31,76	100 ml = 105,87	32,03	100 ml = 106,77	35%	42,90	43,24	100 ml = 144,13	seit 01.10.2008				
D+A	Grp. 1	ARTISTRY™ Dekorative Kosmetik	4 g	6,45	9,09	●	9,09	10,82		10,90		35%	14,60	14,72		ab 01.12.2008				
D+A	0548	ARTISTRY Basisset für Dekorative Kosmetik (Neuer Preis seit 1.5.08, da keine Nagellacke mehr enthalten sind.) Aktionspreise Lidschatten und Puderrouge sind berücksichtigt.	1 Set	118,63	167,33	●	150,60	179,21		180,72		35%	241,95	243,97						
D+A	9874	Amway Aktuell Ausgabe 3/2008	-	1 Pack m. 5	-	-	3,80	4,52		4,56		-	-	4,56	01.09.-31.12.08					
D+A	9814	Amway Aktuell Ausgabe 3/2008 (preisreduziert)	-	1 Pack m. 10	-	-	7,25	8,63		8,70		-	-	8,70	01.09.-31.12.08					
D+A	9990	Verlängerung des Amway Geschäftspartnerschaft	-	1 Stück	-	-	27,00	32,13		32,40		-	-	32,40	01.09.-31.12.08					
D+A	104999	UNICEF Anstecknadel „Vicky“	-	1 Stück	-	-	2,16	2,57		2,59		-	-	2,59	01.10.-31.12.08 bzw. solange Vorrat reicht.					
D+A	107069	UNICEF Anstecknadel „Alex“	-	1 Stück	-	-	2,16	2,57		2,59		-	-	2,59	seit 01.09.2008					
D+A	101568	Beitrag zum UN-Kinderhilfswerk UNICEF, 1 €	-	1 Stück	-	-	1,00	1,00		1,00		-	-	1,00						
D+A	107071	UNICEF Kalender (5 Kalender, 5 Umschläge)	-	1 Set	-	-	5,00	5,95		6,00		-	-	6,00						
Sonderartikel																				
D+A	ARTISTRY™ Hautpflege – Sonderaktion		Beim Kauf von ARTISTRY Hautpflegeprodukten im Wert von 165,- € (EK ohne MwSt. – in einer Bestellung) erhält man eine ARTISTRY Creme LuXury in Reisegröße (5 ml) GRATIS dazu.																	
D+A	231679	Beim Kauf eines ARTISTRY Spa Kollektion Zuckerkristall-Körperpeelings und eines Spa Kollection Feuchtigkeitsspendenden Körpercreme Soutffés in einer Bestellung erhalten Sie ein Spa Kollection Zart schäumendes Dusch- und Badegel GRATIS dazu.	23	1 Set	28,85	40,69	●	40,69	48,42	48,83		35%	65,40	65,92	01.11.-31.12.08 bzw. solange Vorrat reicht.					
D+A	Grp. 2	Lidschatten – Aktionspreis	1 g	4,16	5,87	●	5,87	6,99		7,04		35%	9,45	9,50						
D+A	Grp. 3	Puderrouge – Aktionspreis	3 g	5,29	7,46	●	7,46	8,88		8,95		35%	12,00	12,08						

Grp. 1	ARTISTRY™ Lippen-Glanz	Grp. 2	Lidschatten – Aktionspreis	103863	Royalty	103864	Tulle	103841	Sand Castle	103842	Satin	103844	Stay Night	103845	Moonglow	103872	Martinique	103873	Unspoiled Rain Forest	103847	Glacier	103849	Burnished Steel	103850	Steel	103855	Black Tie	103858	Aglow	103859	Copper Beach	103860	Golden Lynx
--------	------------------------	--------	----------------------------	--------	---------	--------	-------	--------	-------------	--------	-------	--------	------------	--------	----------	--------	------------	--------	-----------------------	--------	---------	--------	-----------------	--------	-------	--------	-----------	--------	-------	--------	--------------	--------	-------------

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.
 ● = volles GV (größer oder gleich EK-Preis inkl. MwSt. Best.-Nr. im Katalog in Schwarz) ¹⁾ = Teil-GV (Teil des EK-Preises inkl. MwSt. Best.-Nr. im Katalog in Blau); kein Eintrag = kein GV
 2) Grundpreis = Preisabrechnungsergebnis auf der Basis einer Mengeneinheit (1 kg/1 l bzw. 100 g/100 ml) bzw. bei Waschmitteln auf der Basis einer Sollanwendung (mittleres Wasser, normale bzw. bei Fan-/Spezialwaschmitteln leichte Verschmutzung)
 3) Grundpreis = lt. Preisabschneidungsgesetz des Preises inkl. MwSt. auf der Basis einer Mengeneinheit (1 kg/1 l bzw. 100 g/100 ml) bzw. bei Waschmitteln auf der Basis einer Sollanwendung (mittleres Wasser, normale bzw. bei Fan-/Spezialwaschmitteln leichte Verschmutzung)
 4) In diesen Preisen enthalten ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 19 % bzw. 7 % bei Nutzungserhöhungsmitteln, Nahrungsmitteln und Tiernahrung.
 5) In diesen Preisen ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 20 % bzw. 10 % bei Nahrungsergänzungsmitteln, Nahrungsmitteln und Tiernahrung.

6) exkl. MwSt. Preisempf. ²⁾
 7) inkl. MwSt. Preisempf. ³⁾
 8) inkl. MwSt. Preisempf. ⁴⁾
 9) inkl. MwSt. Preisempf. ⁵⁾
 10) inkl. MwSt. Preisempf. ⁶⁾
 11) inkl. MwSt. Preisempf. ⁷⁾
 12) inkl. MwSt. Preisempf. ⁸⁾
 13) inkl. MwSt. Preisempf. ⁹⁾
 14) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁰⁾
 15) inkl. MwSt. Preisempf. ¹¹⁾
 16) inkl. MwSt. Preisempf. ¹²⁾
 17) inkl. MwSt. Preisempf. ¹³⁾
 18) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁴⁾
 19) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁵⁾
 20) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁶⁾
 21) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁷⁾
 22) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁸⁾
 23) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁹⁾
 24) inkl. MwSt. Preisempf. ²⁰⁾
 25) inkl. MwSt. Preisempf. ²¹⁾
 26) inkl. MwSt. Preisempf. ²²⁾
 27) inkl. MwSt. Preisempf. ²³⁾
 28) inkl. MwSt. Preisempf. ²⁴⁾
 29) inkl. MwSt. Preisempf. ²⁵⁾
 30) inkl. MwSt. Preisempf. ²⁶⁾
 31) inkl. MwSt. Preisempf. ²⁷⁾
 32) inkl. MwSt. Preisempf. ²⁸⁾
 33) inkl. MwSt. Preisempf. ²⁹⁾
 34) inkl. MwSt. Preisempf. ³⁰⁾
 35) inkl. MwSt. Preisempf. ³¹⁾
 36) inkl. MwSt. Preisempf. ³²⁾
 37) inkl. MwSt. Preisempf. ³³⁾
 38) inkl. MwSt. Preisempf. ³⁴⁾
 39) inkl. MwSt. Preisempf. ³⁵⁾
 40) inkl. MwSt. Preisempf. ³⁶⁾
 41) inkl. MwSt. Preisempf. ³⁷⁾
 42) inkl. MwSt. Preisempf. ³⁸⁾
 43) inkl. MwSt. Preisempf. ³⁹⁾
 44) inkl. MwSt. Preisempf. ⁴⁰⁾
 45) inkl. MwSt. Preisempf. ⁴¹⁾
 46) inkl. MwSt. Preisempf. ⁴²⁾
 47) inkl. MwSt. Preisempf. ⁴³⁾
 48) inkl. MwSt. Preisempf. ⁴⁴⁾
 49) inkl. MwSt. Preisempf. ⁴⁵⁾
 50) inkl. MwSt. Preisempf. ⁴⁶⁾
 51) inkl. MwSt. Preisempf. ⁴⁷⁾
 52) inkl. MwSt. Preisempf. ⁴⁸⁾
 53) inkl. MwSt. Preisempf. ⁴⁹⁾
 54) inkl. MwSt. Preisempf. ⁵⁰⁾
 55) inkl. MwSt. Preisempf. ⁵¹⁾
 56) inkl. MwSt. Preisempf. ⁵²⁾
 57) inkl. MwSt. Preisempf. ⁵³⁾
 58) inkl. MwSt. Preisempf. ⁵⁴⁾
 59) inkl. MwSt. Preisempf. ⁵⁵⁾
 60) inkl. MwSt. Preisempf. ⁵⁶⁾
 61) inkl. MwSt. Preisempf. ⁵⁷⁾
 62) inkl. MwSt. Preisempf. ⁵⁸⁾
 63) inkl. MwSt. Preisempf. ⁵⁹⁾
 64) inkl. MwSt. Preisempf. ⁶⁰⁾
 65) inkl. MwSt. Preisempf. ⁶¹⁾
 66) inkl. MwSt. Preisempf. ⁶²⁾
 67) inkl. MwSt. Preisempf. ⁶³⁾
 68) inkl. MwSt. Preisempf. ⁶⁴⁾
 69) inkl. MwSt. Preisempf. ⁶⁵⁾
 70) inkl. MwSt. Preisempf. ⁶⁶⁾
 71) inkl. MwSt. Preisempf. ⁶⁷⁾
 72) inkl. MwSt. Preisempf. ⁶⁸⁾
 73) inkl. MwSt. Preisempf. ⁶⁹⁾
 74) inkl. MwSt. Preisempf. ⁷⁰⁾
 75) inkl. MwSt. Preisempf. ⁷¹⁾
 76) inkl. MwSt. Preisempf. ⁷²⁾
 77) inkl. MwSt. Preisempf. ⁷³⁾
 78) inkl. MwSt. Preisempf. ⁷⁴⁾
 79) inkl. MwSt. Preisempf. ⁷⁵⁾
 80) inkl. MwSt. Preisempf. ⁷⁶⁾
 81) inkl. MwSt. Preisempf. ⁷⁷⁾
 82) inkl. MwSt. Preisempf. ⁷⁸⁾
 83) inkl. MwSt. Preisempf. ⁷⁹⁾
 84) inkl. MwSt. Preisempf. ⁸⁰⁾
 85) inkl. MwSt. Preisempf. ⁸¹⁾
 86) inkl. MwSt. Preisempf. ⁸²⁾
 87) inkl. MwSt. Preisempf. ⁸³⁾
 88) inkl. MwSt. Preisempf. ⁸⁴⁾
 89) inkl. MwSt. Preisempf. ⁸⁵⁾
 90) inkl. MwSt. Preisempf. ⁸⁶⁾
 91) inkl. MwSt. Preisempf. ⁸⁷⁾
 92) inkl. MwSt. Preisempf. ⁸⁸⁾
 93) inkl. MwSt. Preisempf. ⁸⁹⁾
 94) inkl. MwSt. Preisempf. ⁹⁰⁾
 95) inkl. MwSt. Preisempf. ⁹¹⁾
 96) inkl. MwSt. Preisempf. ⁹²⁾
 97) inkl. MwSt. Preisempf. ⁹³⁾
 98) inkl. MwSt. Preisempf. ⁹⁴⁾
 99) inkl. MwSt. Preisempf. ⁹⁵⁾
 100) inkl. MwSt. Preisempf. ⁹⁶⁾
 101) inkl. MwSt. Preisempf. ⁹⁷⁾
 102) inkl. MwSt. Preisempf. ⁹⁸⁾
 103) inkl. MwSt. Preisempf. ⁹⁹⁾
 104) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁰⁰⁾
 105) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁰¹⁾
 106) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁰²⁾
 107) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁰³⁾
 108) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁰⁴⁾
 109) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁰⁵⁾
 110) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁰⁶⁾
 111) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁰⁷⁾
 112) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁰⁸⁾
 113) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁰⁹⁾
 114) inkl. MwSt. Preisempf. ¹¹⁰⁾
 115) inkl. MwSt. Preisempf. ¹¹¹⁾
 116) inkl. MwSt. Preisempf. ¹¹²⁾
 117) inkl. MwSt. Preisempf. ¹¹³⁾
 118) inkl. MwSt. Preisempf. ¹¹⁴⁾
 119) inkl. MwSt. Preisempf. ¹¹⁵⁾
 120) inkl. MwSt. Preisempf. ¹¹⁶⁾
 121) inkl. MwSt. Preisempf. ¹¹⁷⁾
 122) inkl. MwSt. Preisempf. ¹¹⁸⁾
 123) inkl. MwSt. Preisempf. ¹¹⁹⁾
 124) inkl. MwSt. Preisempf. ¹²⁰⁾
 125) inkl. MwSt. Preisempf. ¹²¹⁾
 126) inkl. MwSt. Preisempf. ¹²²⁾
 127) inkl. MwSt. Preisempf. ¹²³⁾
 128) inkl. MwSt. Preisempf. ¹²⁴⁾
 129) inkl. MwSt. Preisempf. ¹²⁵⁾
 130) inkl. MwSt. Preisempf. ¹²⁶⁾
 131) inkl. MwSt. Preisempf. ¹²⁷⁾
 132) inkl. MwSt. Preisempf. ¹²⁸⁾
 133) inkl. MwSt. Preisempf. ¹²⁹⁾
 134) inkl. MwSt. Preisempf. ¹³⁰⁾
 135) inkl. MwSt. Preisempf. ¹³¹⁾
 136) inkl. MwSt. Preisempf. ¹³²⁾
 137) inkl. MwSt. Preisempf. ¹³³⁾
 138) inkl. MwSt. Preisempf. ¹³⁴⁾
 139) inkl. MwSt. Preisempf. ¹³⁵⁾
 140) inkl. MwSt. Preisempf. ¹³⁶⁾
 141) inkl. MwSt. Preisempf. ¹³⁷⁾
 142) inkl. MwSt. Preisempf. ¹³⁸⁾
 143) inkl. MwSt. Preisempf. ¹³⁹⁾
 144) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁴⁰⁾
 145) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁴¹⁾
 146) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁴²⁾
 147) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁴³⁾
 148) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁴⁴⁾
 149) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁴⁵⁾
 150) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁴⁶⁾
 151) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁴⁷⁾
 152) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁴⁸⁾
 153) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁴⁹⁾
 154) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁵⁰⁾
 155) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁵¹⁾
 156) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁵²⁾
 157) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁵³⁾
 158) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁵⁴⁾
 159) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁵⁵⁾
 160) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁵⁶⁾
 161) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁵⁷⁾
 162) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁵⁸⁾
 163) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁵⁹⁾
 164) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁶⁰⁾
 165) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁶¹⁾
 166) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁶²⁾
 167) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁶³⁾
 168) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁶⁴⁾
 169) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁶⁵⁾
 170) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁶⁶⁾
 171) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁶⁷⁾
 172) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁶⁸⁾
 173) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁶⁹⁾
 174) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁷⁰⁾
 175) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁷¹⁾
 176) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁷²⁾
 177) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁷³⁾
 178) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁷⁴⁾
 179) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁷⁵⁾
 180) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁷⁶⁾
 181) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁷⁷⁾
 182) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁷⁸⁾
 183) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁷⁹⁾
 184) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁸⁰⁾
 185) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁸¹⁾
 186) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁸²⁾
 187) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁸³⁾
 188) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁸⁴⁾
 189) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁸⁵⁾
 190) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁸⁶⁾
 191) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁸⁷⁾
 192) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁸⁸⁾
 193) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁸⁹⁾
 194) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁹⁰⁾
 195) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁹¹⁾
 196) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁹²⁾
 197) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁹³⁾
 198) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁹⁴⁾
 199) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁹⁵⁾
 200) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁹⁶⁾
 201) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁹⁷⁾
 202) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁹⁸⁾
 203) inkl. MwSt. Preisempf. ¹⁹⁹⁾
 204) inkl. MwSt. Preisempf. ²⁰⁰⁾
 205) inkl. MwSt. Preisempf. ²⁰¹⁾
 206) inkl. MwSt. Preisempf. ²⁰²⁾
 207) inkl. MwSt. Preisempf. ²⁰³⁾
 208) inkl. MwSt. Preisempf. ²⁰⁴⁾
 209) inkl. MwSt. Preisempf. ²⁰⁵⁾
 210) inkl. MwSt. Preisempf. ²⁰⁶⁾
 211) inkl. MwSt. Preisempf. ²⁰⁷⁾
 212) inkl. MwSt. Preisempf. ²⁰⁸⁾
 213) inkl. MwSt. Preisempf. ²⁰⁹⁾
 214) inkl. MwSt. Preisempf. ²¹⁰⁾
 215) inkl. MwSt. Preisempf. ²¹¹⁾
 216) inkl. MwSt. Preisempf. ²¹²⁾
 217) inkl. MwSt. Preisempf. ²¹³⁾
 218) inkl. MwSt. Preisempf. ²¹⁴⁾
 219) inkl. MwSt. Preisempf. ²¹⁵⁾
 220) inkl. MwSt. Preisempf. ²¹⁶⁾
 221) inkl. MwSt. Preisempf. ²¹⁷⁾
 222) inkl. MwSt. Preisempf. ²¹⁸⁾<

ERGÄNZUNGEN ZU DEN BESTELLINFORMATIONEN DER GESCHÄFTSPARTNERPREISLISTE

Land	Best.-Nr.	Bezeichnung	Inhalt Gewicht	P/W	GV	Euro			Grundpreis EK-Preis (nur A) #	Grundpreis Verkaufspreis (nur A) #	Grundpreis Verkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) #	Grundpreis Verkaufspreis inkl. MwSt. (nur D) #	Grundpreis Verkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) #	Grundpreis Verkaufspreis inkl. MwSt. (nur D) #		
						exkl. MwSt.	Einkaufspreis inkl. MwSt. (nur D) #	inkl. MwSt. Preisempf. #								
AMAGRAM Seite																
D+A	218856	Sonderaktion Cremiger Lippenstift	-	1 Set	124,80	175,97	●	158,42	188,52	190,10	35%	254,16	256,61			solange Vorrat reicht
D+A	218992	Beim Kauf eines Sets, bestehend aus den 6 verschiedenen Farbtönen des ARTISTRY Cremigen Lippenstifts (1 Lippenstift pro Farbe) erhalten Sie einen Rabatt i.H.v. 10 % bei vollem P/W/GV	-	1 Set	46,80	66,00	●	59,40	70,69	71,28	35%	95,31	96,23			solange Vorrat reicht
D+A	104173	ARTISTRY™ Dekorative Kosmetik – Sonderaktion	1 Stück	4,35	6,13	●	12,26	14,59	14,71	35%	19,70	19,86			bis auf weiteres	
D+A	105051	ARTISTRY™ Frühlings-/Herbstkollektionen	1 Box	15,27	21,54	●	21,54	25,63	25,85	35%	34,60	34,90			bis 28.02.09 bzw. solange Vorrat reicht	
D+A	105052	Herbstkollektion 2008 – ICONIC ELEGANCE	1 Box	15,27	21,54	●	21,54	25,63	25,85	35%	34,60	34,90			bis 28.02.09 bzw. solange Vorrat reicht	
D+A	105051	Farbpalette Inspired														
D+A	105052	Kosmetik Dekorativ – E. FUNKHOUSER™ NEW YORK C008 Mystic & Magic														
D+A	Grp. 4	Lippenkonturenstift & -gloss	-	0,25 g + 8,3 g	12,00	16,92	●	16,92	20,13	20,31	35%	27,20	27,41			
D+A	Grp. 5	Trio-Lidschatten	-	3 g	14,18	20,00	●	20,00	23,80	24,00	35%	32,15	32,40			
D+A	105557	Nagellack 2-in-1 Topcoat/Presto/Voilà/Alacazam	-	4 x 4 ml	9,54	13,46	●	13,46	16,02	16,15	35%	21,60	21,80			bis 30.04.2009 bzw. solange Vorrat reicht
D+A	105550	Lippengloss Set Fortune Teller/Mystic/Dream Weaver	-	3 x 6,8 ml	12,00	16,92	●	16,92	20,13	20,31	35%	27,20	27,41			
D+A	Grp. 6	Leuchtendes Lippengloss	-	1,8 ml	11,23	15,84	●	15,84	18,85	19,01	35%	25,45	25,66			
D+A	Grp. 7	Glitzer-Eye-Denk'l	-	1,4 g	7,14	10,07	●	10,07	11,98	12,08	35%	16,20	16,31			
D+A	Grp. 8	Rouge	-	3 g	7,72	10,89	●	10,89	12,96	13,07	35%	17,50	17,64			
D+A	105052	Kosmetik Dekorativ – E. FUNKHOUSER™ NEW YORK C008 Mystic & Magic														
D+A	105051	Sonderaktion E. FUNKHOUSER™ NEW YORK														
D+A	106884	Sonderaktion Farbkollektion 008 (10 % Preisdarstellung bei vollem P/W/GV, bei Kauf des Pakets zur Farbkollektion 008)	-	1 Set	110,64	156,04	●	140,44	167,10	140,44	35%	225,72	227,49			
D+A	107842	Professionelle Produktserie Sonderaktion Mini (10 % Preisdarstellung bei vollem P/W/GV, bei gemeinsamen Kauf der neuen Produkte Farbpalette für Lippen, Augen und Wangen Softlight Diva und Schimmerpuder Luminous)	-	1 Set	31,53	44,47	●	40,02	47,63	48,03	35%	64,31	64,85	vom 01.11.2008 bis 30.11.2008 bzw. solange Vorrat reicht		
D+A	219510	Professionelle Produktserie Sonderaktion (10 % Preisdarstellung bei vollem P/W/GV, bei Kauf des Pakets zur Professionellen Produktserie)	-	1 Set	135,22	190,71	●	171,64	204,26	205,99	35%	275,76	278,06	vom 01.11.2008 bis 30.04.2009 bzw. solange Vorrat reicht		
D+A	104756	Werbepaket	-	1 Pack m. 10	-,-	-,-		3,75	4,46	4,50	-	-,-	4,50			
Gru. 4	105552	Leuchtendes LippenGLOSS	Grp. 8	Rouge	104032	Nouveau Chic										
Gru. 5	105553	Trio-Lidschatten	Grp. 7	Glitzer Eye-Pencil	106254	Sorceress										
Gru. 6	105556	Charmend/Flamezied/Bemused/Splendid	Grp. 6	Phantasm	105551	Illusionist										
Gru. 7	105557	Abracadabra	Grp. 5	Vision	105552	Horus Pocus										

Seite hier heraustrennen und bei Ihren Unterlagen abheften.

Amagoram Seite



erhältlich ab
bzw. von/bis

Seite hier heraustrennen und bei Ihren Unterlagen abheften.

Amagoram Seite



erhältlich ab
bzw. von/bis

Seite hier heraustrennen und bei Ihren Unterlagen abheften.

Amagoram Seite



Bite beachten Sie, dass sämtliche Drucksachen, Videos und Tonträger nicht gegen Neuauflagen eingetauscht oder getauscht werden können. An uns eingesende, veraltete Drucksachen, Videos oder Tonträger werden an den Absender zurückgesandt.

) ● = volles Gr/Größe oder gleich EK-Preis inkl. MwSt. Best.-Nr. im Katalog in Schwarz; □ = Teil-GV (Teil des EK-Preises inkl. MwSt. Best.-Nr. im Katalog in Blau); kein Eintrag = kein GV

) Grandpreis = lt. Preisangabe ordnung 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 Sollanwendung

) mittlerhaftes Wasser, normale bzw. ein Farb- /Spezialwaschmittel leichtes Verschmutzung

A) Preisangabe = lt. Preisangabeordnung des Preises inkl. MwSt. auf der Basis einer Mengeneinheit (1 kg/1 l bzw. 100 g/100 ml) bzw. bei Waschmitteln auf der Basis einer Sollanwendung

(mittlerhaftes Wasser, normale bzw. ein Farb- /Spezialwaschmittel leichtes Verschmutzung)

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

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

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

ERGÄNZUNGEN ZU DEN BESTELLINFORMATIONEN DER GESCHÄFTSPARTNERPREISLISTE

Seite hier heraustrennen und bei Ihren Unterlagen abheften.

Land	Best.-Nr.	Bezeichnung	AMAGRAM Seite	Inhalt Gewicht	P/W	GV	Euro		Grundpreis EK-Preis (nur A) ³⁾	Grundpreis Verkaufspreis (nur A) ²⁾	Grundpreis Verkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) ³⁾	Grundpreis Verkaufspreis inkl. MwSt. (nur D) ²⁾	Grundpreis Verkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) ³⁾	
							GV/EK-Verhältnis ¹⁾	Einkaufspreis inkl. MwSt. (nur D) ²⁾						
Sonderaktion TOLSOM™ im November + Dezember														
D+A	106958	Beim Kauf von TOLSOM® Milder Reinigungsschaum (125 ml) und TOLSOM® Feuchtigkeitsspenderne Gesichts lotion mit LSF 15 (100 ml) gratis dazu.		-	1 Set	19,18	27,06	●	27,06	32,30	32,48	35%	41,90	42,22
Sonderaktion Düfte November 2008														
D+A	101845	QUIXOTIC™ für Frauen Eau de Parfum (25% Preisereduzierung bei vollem PW/GV)		-	50 ml	14,46	20,39	●	115,29	18,20	18,35	35%	24,56	24,78
D+A	101846	QUIXOTIC™ für Männer Eau de Toilette (25% Preisereduzierung bei vollem PW/GV)		-	50 ml	12,29	17,33	●	13,00	15,47	15,60	35%	20,89	21,06
D+A	101848	WISTFUL™ für Frauen Eau de Parfum (25% Preisereduzierung bei vollem PW/GV)		-	50 ml	14,46	20,39	●	15,29	18,20	18,35	35%	24,56	24,78
D+A	103704	WISTFUL™ Aroma für Frauen Körperspray (25% Preisereduzierung bei vollem PW/GV)		-	100 ml	15,60	22,00	●	16,50	19,64	19,80	35%	26,51	26,73
D+A	100600	OPPORTUNE™ für Männer Eau de Toilette (25% Preisereduzierung bei vollem PW/GV)		-	50 ml	12,29	17,33	●	13,00	15,47	15,60	35%	20,89	21,06
D+A	103705	OPPORTUNE™ für Männer Eau de Toilette (25 % Preisereduzierung bei vollem PW/GV)		-	50 ml	12,29	17,33	●	13,00	15,47	15,60	35%	20,89	21,06
D+A	103703	TOLSOM™ für Männer Eau de Toilette (25% Preisereduzierung bei vollem PW/GV)		-	50 ml	12,29	17,33	●	13,00	15,47	15,60	35%	20,89	21,06
D+A	101843	ANCESTRY™ für Männer Eau de Toilette (25% Preisereduzierung bei vollem PW/GV)		-	50 ml	12,29	17,33	●	13,00	15,47	15,60	35%	20,89	21,06
Sonderaktion Düfte Dezember 2008														
D+A	100593	SUN DAPPLE™ für Frauen Eau de Parfum (25% Preisereduzierung bei vollem PW/GV)		-	50 ml	14,46	20,39	●	15,29	18,20	18,35	35%	24,56	24,78
D+A	100594	ANTICIPATE™ für Frauen Eau de Parfum (25% Preisereduzierung bei vollem PW/GV)		-	50 ml	14,46	20,39	●	15,29	18,20	18,35	35%	24,56	24,78
D+A	100595	OPPORTUNE™ für Frauen Eau de Parfum (25% Preisereduzierung bei vollem PW/GV)		-	50 ml	14,46	20,39	●	15,29	18,20	18,35	35%	24,56	24,78
D+A	101842	ANCESTRY™ für Frauen Eau de Parfum (25% Preisereduzierung bei vollem PW/GV)		-	50 ml	14,46	20,39	●	15,29	18,20	18,35	35%	24,56	24,78
D+A	100599	ANTICIPATE™ für Männer Eau de Toilette (25% Preisereduzierung bei vollem PW/GV)		-	50 ml	12,29	17,33	●	13,00	15,47	15,60	35%	20,89	21,06
D+A	232445	E.FUNKHOUSE™ NEW YORK Kollektionskarte 008		-	1 Pack m. 5	-	-	●	2,75	3,27	3,30	-	-	3,30
Drucksachen E.FUNKHOUSE™														
Herrenpflege														
D+A	217348	TOLSOM™ Krawatte		-	1 Stück	12,36	17,43	●	17,43	20,74	20,91	20%	24,90	25,10
Körperpflege														
D+A	104334	HOME TREND COLLECTION Körperpflege Herbst 2007 „Pure Orange“		-	1 Set	10,03	14,15	●	14,15	16,84	16,98	30%	21,90	22,08

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 an den Absender zurückgesandt.

D+A ● = 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+A) Grundpreis = lt. Preisangabe/verordnung 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 Sollanwendung (mittleres) Wasier, normale bzw. bei Feinspachtelwasier leichte Verschmutzung)

A # In diesen Preisen enthalten ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 19 % bzw. 7 % bei Nahrungsergänzungsmitteln, Nahrungsmitten und Temmahrung.

D A In diesen Preisen ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 20 % bzw. 10 % bei Nahrungsergänzungsmitteln, Nahrungsmitten und Temmahrung.

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



DAS ULTIMATIVE GESCHENK

ARTISTRY™ Creme LuXury ist eindeutig das richtige Geschenk für die Frau, die sich ein jugendliches Aussehen und die Vorteile einer luxuriösen Creme wünscht. Durch Anwendung dieser reichhaltigen, luxuriösen Creme verhält sich die Haut, als wäre sie bis zu 15 Jahre jünger. Klinisch getestet.



Beim Kauf von ARTISTRY Hautpflegeprodukten im Wert von 165 € (EK ohne MwSt. – in einer Bestellung) erhält man eine ARTISTRY Creme LuXury in Reisegröße (5 ml-Pumpflakon) GRATIS dazu.*

ARTISTRY™ Creme LuXury – Erleben Sie die Möglichkeit der Verwandlung

Besuchen Sie die Marke ARTISTRY online unter www.amway.de bzw. www.amway.at.

*Erhältlich vom 1. Oktober bis zum 31. Dezember 2008 bzw. solange der Vorrat reicht.

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, Pößneck

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

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

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

Amway

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

ARTISTRY™

WHU0140D