

# Amagram

Produkt- und Geschäftsinformation für den  
selbständigen Amway Geschäftspartner

Januar 2009

1959



2009

50 JAHRE FÜHRUNGSSTIL, INNOVATION UND SOZIALVERHALTEN



# Aufregende Neuigkeiten zum 50. Geburtstag von Amway

**Wir haben gesagt, wir würden feiern wie noch nie, und... wir haben es auch so gemeint!**

Diamanten und Höherqualifizierte aus aller Welt werden den 50. Geburtstag von Amway feiern – aber nicht mit einem, nicht mit zwei, sondern gleich mit FÜNF weltbekannten Entertainern. Was für eine Besetzung!

• **WYNTON MARSALIS** – einer der bekanntesten Jazzmusiker unserer Zeit. Er hat 16 Klassik- und über 30 Jazzplatten aufgenommen, neun Grammys gewonnen und wurde mit dem Pulitzer-Preis für Musik ausgezeichnet, der zum ersten Mal für eine Jazzaufnahme verliehen wurde... **WYNTON MARSALIS**!



• **LEANN RIMES** – Sie machte Geschichte, als ihr Song Blue die Hitparaden stürmte, denn damals war sie gerade einmal 13 Jahre alt. Inzwischen ist dieser Superstar der Countrymusik in den Zwanzigern und hat über 37 Millionen LPs verkauft. Leann Rimes hat zwei Grammys und zahllose andere Auszeichnungen für Country- und Popmusik gewonnen... **LEANN RIMES** wird mit uns feiern!

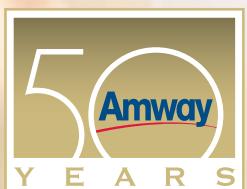


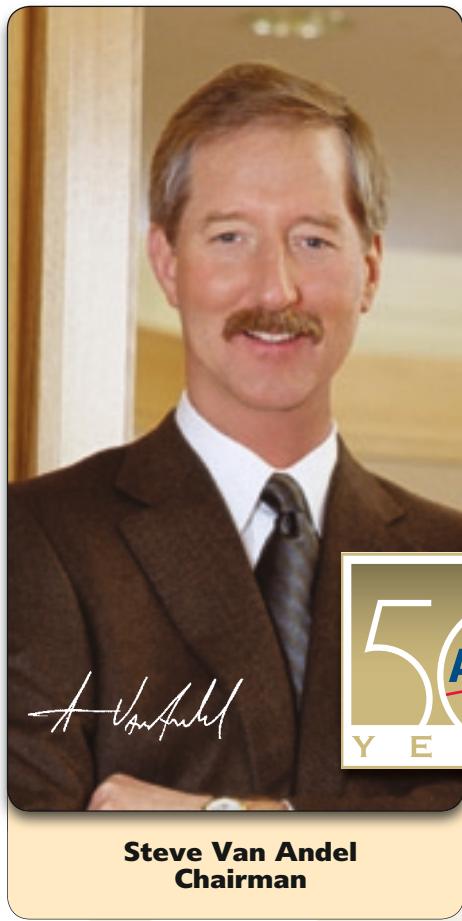
• **STING** – Er hat über 45 Millionen Platten verkauft und über 16 Grammys für seine Arbeit bekommen. Bevor er mit seiner Solokarriere begann, war er Komponist, Texter, Leadsänger und Bassgitarrist der Rockgruppe The Police. Spätestens jetzt wissen Sie, über wen wir hier reden: **STING** wird am letzten Abend der Festlichkeiten in Ada auftreten!



• **THE BLUE MAN GROUP** – Der erste Auftritt in Las Vegas wird von drei Männern bestritten, die für spektakuläre Trommeleinlagen und Comedy ohne Worte bekannt sind. Außerdem sind die „blauen Männer“ vielleicht die einzigen Künstler, die vor ihrer Show Uhhänge an die Zuschauer verteilen! Wir haben **THE BLUE MAN GROUP**!

• **SIR ELTON JOHN** – Er wird am letzten Abend der Festlichkeiten in Las Vegas auftreten und gehört seit über 40 Jahren zu den einflussreichsten Größen der Rock- und Popmusik. Elton John hatte über 50 Top-40-Hits, darunter sieben LPs, die es nacheinander auf Platz 1 der Hitparaden geschafft haben, 59 Top-40-Singles und neun Nummer-1-Hits. Er hat fünf Grammys gewonnen und wurde 1994 in die Rock and Roll Hall of Fame aufgenommen. Vier Jahre später wurde er zum Ritter geschlagen... **SIR ELTON JOHN**!





**Steve Van Andel**  
Chairman



**Doug DeVos**  
President

# Weiter und schneller

Wir sind ein erfolgreiches, starkes Unternehmen – daran gibt es keinen Zweifel. Und wir sind stolz auf das, was wir in unseren ersten 50 Jahren erreicht haben. Aber stark und erfolgreich zu sein, genügt nicht, denn wir wissen alle, dass wir uns in einer hervorragenden Position befinden, um noch weiter als bisher zu gehen. Und das noch schneller als bisher.

Eine unserer wichtigsten Aufgaben wird sein, einen Blick auf unser Produktortiment und unsere Preisgestaltung zu werfen, und zwar aus der Perspektive des Kunden. Wir müssen wissen, was die Leute wollen, und welche Produkte wir ihnen anbieten können, sodass die Kunden zu Ihnen kommen – mit dem Wunsch, etwas zu kaufen. Und wir müssen wissen, welcher Preis sie dazu bringt, von Ihnen kaufen zu wollen.

In den letzten drei Jahren haben wir unser Forschungsbudget verdreifacht. Dafür gibt es einen sehr guten Grund – wir wollen herausfinden, was Verbraucher denken. Wenn wir wissen, was Verbraucher wirklich von einem Produkt erwarten, gehen wir direkt ins Labor, stellen dieses Produkt her und bringen es auf den Markt – und das schnell!

Wir wollen noch mehr Verkaufsschlager in unserer Produktpalette haben, denn nichts hilft Ihrem Geschäft mehr als ein Kunde, dem die Produkte und der Preis, den wir dafür von ihm wollen, gefallen.

Die besten Produkte und den richtigen Preis zu haben, wird Ihnen dabei helfen, das Beste aus dieser wunderbaren Gelegenheit zu machen. Und Sie auf dem Weg zum Erfolg zu unterstützen, ist unsere wichtigste Aufgabe.

## Inhalt Neuigkeiten

- 3 Editorial
- 6-8 Founders Qualifikationen Lokal  
Founders Kronenbotschafter 50 FAA,  
Founders Smaragd, Founders Rubin,  
Founders Platin
- 8-14 Lokale Qualifikationen  
Gold, Silber, 18 %, 15 %, 12 %,  
Top-Starter
- 15-20 Europäische Qualifikationen  
Exekutiv Diamant, Diamant,
- 21 Diamanttag Natalia & Anatoli  
Svetaschov (D)
- 22 Diamant und Smaragd Nachwuchstage 2008 (A)
- 31 NEU: ARTISTRY™ Gerät zur  
kosmetischen Hautanalyse

## Produktinfo

- 24 Preisreduzierung zum 50. Geburtstag
- 28-29 ARTISTRY™ essentials: Pflanzliche Inhaltsstoffe — die Natur als Vorbild
- 30 ARTISTRY™ TIME DEFIANCE™
- 32 NUTRILITE™ EINMAL TÄGLICH:  
Neue Verpackung  
ARTISTRY™ Creme LuXury:  
Mit Designpreis ausgezeichnet
- 33 Das besondere Geschenk zu Valentinstag:  
ARTISTRY Creme LuXury mit Anhänger
- 34 ARTISTRY™ ICONIC ELEGANCE  
Kollektion Preisreduzierung  
E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Brand  
Centre im neuen Look
- 35 ARTISTRY: Extrapflege für den Winter
- 36 Lifestyle Balanced Solutions:  
„18 Kilo weniger und 30 Kunden mehr!“
- 37 Basispaket – Preisreduzierung
- 38 TEAM NUTRILITE™ – Online-Booklet
- 39 NEU: NUTRILITE Knoblauchtabletten (D)
- 40 Amway Lieblingsprodukt: SA8;  
AMWAY™ Ofenreiniger
- 41 eSpring™ Wasserfiltersystem:  
Neues Jahr – neuer Filter
- 42-43 Top Pakete (D)
- 44-45 Top Pakete (A)
- 52 NUTRILITE

## Unternehmensinfo

- 2 Aufregende Neuigkeiten zum  
50. Geburtstag von Amway
- 4 Ihr Geschäft: Ein neues Jahr mit neuen  
Chancen!
- 5 UNICEF: One by One
- 23 Neue Initiative: „Your Future Now“;  
Ihre Zukunft beginnt jetzt! (D)
- 25-27 50 Jahre Amway
- 26-27 Partnerschaften
- 38 Das Amway Zentrallager
- 46 Demnächst: Amway Online Österreich (A)
- 47 START! – Infoseite für neue  
Geschäftspartner und ihre Sponsoren
- 48 Neuheiten und andere Informationen;  
Neu: Amway Aktuell 1/2009
- 49-51 Bestellinfos

# Ein neues Jahr mit neuen Chancen!

Freuen Sie sich nach den Weihnachtsfeiertagen und Neujahr auf das Jahr, das vor Ihnen liegt? Haben Sie den Vorsatz gefasst, dass Sie dieses Jahr etwas anders machen wollen?

Hier ist der erste Schritt, mit dem Sie Ihre finanzielle Situation in der Zukunft verändern können – für Sie selbst, für Ihre Familie und für Ihr Geschäft.

Wenn Sie sich im Geschäftsjahr 2008/09 als **Q12 Platin** qualifizieren, haben Sie die Möglichkeit eine zusätzliche Anerkennung über **10.000 EUR** zu erhalten.

Qualifikationsbedingungen:

1. Erreichen der Q12 Qualifikation
2. Erreichen des erforderlichen SIP Volumens
3. Halten des SIP Volumens\* auf mindestens Vorjahresniveau
  - Qualifikation im ersten Jahr: Q12 Platin Geschäftspartner und mindestens ein SIP Volumen von 120.000 PW\*
  - Qualifikation ab dem zweiten Jahr: Q12 Platin Geschäftspartner und mindestens 125.000 PW\* SIP Volumen

Informieren Sie sich darüber, wie Sie diese **fantastische Provision** erhalten können. Fragen Sie Ihren Platin nach den vollständigen Qualifikationsbedingungen, oder sehen Sie auf der Website Ihrer Amway Niederlassung nach.

Sie haben einige der besten Produkte der Welt, großartige Führungskräfte und kontinuierliche Unterstützung, um im neuen Jahr etwas zu verändern.

## Machen Sie aus diesem Jahr *Ihr Jahr!*

\* SIP Volumen ist das persönliche Gruppenvolumen, einschließlich des „Downline Silber- und Goldvolumens“ in den Monaten bis zum Erreichen der Platin Qualifikation, ausschließlich des „Downline Platin Volumens“, auch wenn dieser nicht die 21 % Leistungsprovisionsstufe erreicht.



## Machen Sie 2009 zum „One by One“ Jahr



Durch den Kauf eines Kalenders tragen Sie dazu bei, die Gesundheits- und Bildungsprojekte von UNICEF weltweit zu unterstützen.

**Best.-Nr. 107071**

(Pack mit je 5 Kalendern und 5 Umschlägen;  
Kalender-Maße: 31 cm x 19 cm)



2,5 cm hoch

Tragen Sie Ihre Alex-Anstecknadel mit Stolz und seien Sie ein Vorbild dafür, dass eine kleine Geste eine große Wirkung haben kann.

**Best.-Nr. 107069**



Sie können UNICEF und „One by One“ auch ganz einfach durch einen Geldbeitrag unterstützen.

**Best.-Nr. 101568**

für einen Beitrag über EUR 1,00



Fassen Sie einen guten Vorsatz für 2009: Helfen Sie Kindern, ein besseres Leben zu leben.



# Qualifikationen

## Founders Qualifikationen im Geschäftsjahr 2007/08



**Eva & Dr. Peter  
Mueller-Meerkatz** Deutschland



FOUNDERS KRONEN-  
BOTSCHAFTER 50 FAA  
**AUGUST 2008**

Die ausführliche Erfolgsgeschichte zu dieser Qualifikation finden Sie in einer der nächsten AMAGRAM™ Ausgaben.



**Oksana & Igor Cernysov**  
Deutschland



FOUNDERS SMARAGD  
**AUGUST 2008**

Nachdem Oksana und Igor Cernysov von Russland nach Deutschland übersiedelten, mussten sie feststellen, dass es nicht viele Möglichkeiten gab, ihr Leben so zu gestalten, wie sie es gerne gehabt hätten. Oksana arbeitete als Hotelfachfrau, bevor sie 1996 das Amway Geschäft kennen lernten und Igor war hauptberuflich noch als Fernkraftfahrer tätig. Oksana's Mutter war es, die ihnen die Amway Geschäftsmöglichkeit näher brachte. Ausschlaggebende Punkte waren, sich selbst verwirklichen zu können, Freude dabei zu haben, eine Zukunftsperspektive sowie neue Menschen kennen zu lernen. Was den beiden an Amway gefällt, sind die guten, einzigartigen Produkte, die ein Jeder benötigt. Dass sie die Founders Smaragd Qualifikation erreicht haben, verdanken sie u. a. all ihren Geschäftspartnern durch tatkräftige Unterstützung sowie den Svetaschov's! International arbeiten Oksana und Igor in Russland und der Ukraine – lokal streben sie als nächste Qualifikation den Diamantstatus an.



**Lilli & Alexander Malkow**  
Deutschland



FOUNDERS SMARAGD  
**AUGUST 2008**

Bevor sie 1993 nach Deutschland kamen und mit dem Amway Geschäft begannen, war Lilli Malkow in Kasachstan als Glasbläserin und Alexander Malkow als Maurer tätig. Durch ihre Freunde und heutigen Sponsoren, lernten sie Amway kennen. Die Möglichkeit, sich selbstständig zu machen und sich ein eigenes Standbein aufzubauen, waren die Motive, weshalb sie sich für das Amway Geschäft entschieden. Besonders wichtig ist ihnen, dass sie eigene Entscheidungen treffen können, mit Qualitätsprodukten arbeiten und daher mit gutem Gewissen hinter ihrem Amway Geschäft stehen. Hartnäckigkeit und Durchhaltevermögen ist ausschlaggebend für ihren Erfolg, der noch lange nicht zu Ende ist: „Wir wollen noch 2009 die Qualifikation zum Diamant erreichen!“



**Olga & Savelijs Malohatko**  
Deutschland



FOUNDERS SMARAGD  
**AUGUST 2008**

Für ihre Zukunft stellten sich Olga und Savelijs Malohatko schon immer vor, beruflich selbstständig zu sein. Als sie 1995 mit dem Amway Geschäft begannen studierte Olga noch. Nun sind beide hauptberuflich im Amway Geschäft tätig und haben zwei Söhne im Alter von zwei und neun Jahren. Besonders schätzen die Malohatko's, dass sie mit netten Menschen zusammen arbeiten, von ihnen lernen dürfen und ihre Persönlichkeit weiter entwickeln können. „Um beruflich erfolgreich zu sein, ist es wichtig, klare Ziele vor Augen zu haben, gut planen und organisieren zu können und Geschäftspartner zu haben, auf die man sich 100 %ig verlassen kann“, so Olga und Savelijs. International sind die beiden in Russland und der Ukraine tätig. Ihr nächstes Ziel steht auch schon fest: Qualifikation zum Diamant!

## Founders Qualifikationen im Geschäftsjahr 2007/08



**Christine & Hans-Hermann  
Petzold** Deutschland



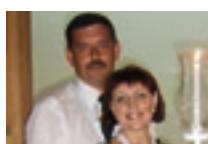
FOUNDERS SMARAGD  
**AUGUST 2008**

Christine und Hans-Hermann waren beide als Lehrer beschäftigt, bevor sie 1990 ihr Amway Geschäft begannen. Besonders wichtig war ihnen dabei, dass man aus eigener Kraft ein Familienunternehmen aufbauen und mit vielen Menschen in verschiedenen Ländern zusammen arbeiten kann. Der Grund, weshalb sie sich für das Amway Geschäft entschieden, war Chancengleichheit, Selbständigkeit und nur ein geringes Risiko. Ausschlaggebend für ihren Erfolg sind ihre Lernbereitschaft, ihr guter Umgang mit Menschen, ihr Durchhaltevermögen – auch in nicht so einfachen Situationen – und die gute Zusammenarbeit mit ihren Führungskräften. International sind sie in mehreren Ländern Osteuropas tätig und als nächstes möchten sie sich die Qualifikation zum Diamant in Deutschland erarbeiten.



**FOUNDERS RUBIN –  
DEUTSCHLAND**

**FOUNDERS RUBIN –  
ÖSTERREICH**



**Nelli Michajlowa &  
Wjatscheslaw Michajlow**  
Ökonom-Buchhalterin &  
Selbständig



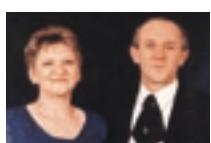
**Heide Haas**  
Selbständig



**FOUNDERS PLATIN – DEUTSCHLAND**



**Swetlana & Waldemar Feist**  
Selbständig & Selbständig



**Anna & Viktor Fichtner**  
Bautechnikerin &  
KFZ-Elektriker



**Dominique Graf &  
Axel Etscheid**  
selbständige Hundefriseurin &  
selbständiger Elektromeister



**Hildegard & Heinz Haiser**  
Sachbearbeiterin Personal-  
wesen & Technischer Leiter



**Dr. Ursula Hiedl**  
Ärztin für Allgemeinmedizin



**Katrin Ina & Uwe Andreas  
Klose**  
Selbständig & Selbständig



**Marina & Andrej Lammert**  
Arzthelferin & Maler



**Sieglinde Mix &  
Viktoria Spicher**  
Ärztin für Naturheilverfahren  
und Akupunktur &  
Bildhauerin



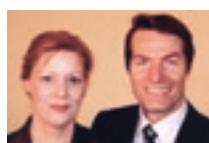
**Daniel Mueller-Meerkatz**



**Stefan Mueller-Meerkatz**



**Susan Mueller-Meerkatz**



**Doris & Gerd Neumann**  
Krankenschwester &  
Dipl. Schmuckdesigner



**Doris Orwat &  
Gerhard Knoblauch**  
Sonderpädagogin &  
Agraringenieur



**Yulia Pozdnyakova**

# Qualifikationen

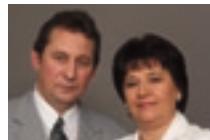
## Founders Qualifikationen im Geschäftsjahr 2007/08



### FOUNDERS PLATIN - DEUTSCHLAND



Natalia & Alexej Schneider  
Näherin & Elektriker



Ludmila & Peter Seifert  
Kauffrau & Kraftfahrer



Margit Seiz



Ludmilla & Viktor Taranjuk  
Laborantin & Fluggeräte-  
Elektroniker



Angelika & Juergen Voegel  
Verkäuferin & Flugmechaniker



### FOUNDERS PLATIN - ÖSTERREICH



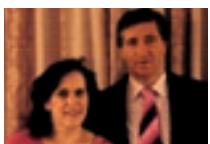
Hermine & Stefan Fries  
Frisörmeister & Ingenieur



Gabriele Schöck &  
Rudolf Schack  
Kellnerin & Kellner



Petra & Peter Spitzer  
Dipl. Krankenschwester &  
Dipl. Krankenpfleger



Irmgard & Leonhard Stöckl  
Köchin & Gastwirt



Dr. Renate Willenig &  
Andreas Hartl  
Selbständig & Selbständig

## Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich



**Lora & Alexander Dobler**  
Deutschland



KRONE  
**AUGUST 2008**

Die ausführliche Erfolgsgeschichte zu dieser Qualifikation finden Sie in einer der nächsten AMAGRAM™ Ausgaben.



**Elena & Michael**  
**Feiwuschkin** Deutschland



DIAMANT  
**AUGUST 2008**

Die ausführliche Erfolgsgeschichte zu dieser Qualifikation finden Sie in einer der nächsten AMAGRAM™ Ausgaben.

## Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich



**Anna & Andreas Kran**  
Deutschland



**SMARAGD**  
**AUGUST 2008**

Bevor Anna und Andreas Kran 1994 mit dem Amway Geschäft begannen, war Andreas als Kraftfahrer tätig und Anna kümmerte sich um die Familie und den Haushalt. Bei einem Termin in der Autowerkstatt erzählte der Mechaniker (Herr Batt) von Amway. Kurz darauf wurde ein Treffen vereinbart und die Amway Geschäftsmöglichkeit vorgestellt – Anna und Andreas waren sofort begeistert und ließen sich sponsern.

Finanziell flexibel zu sein und Waisenkinder unterstützen zu können, war schon immer ihre Vorstellung und ein Wunsch für die Zukunft. Und genau diese Chance sahen sie im Amway Geschäft. „Mit Amway haben alle Geschäftspartner einen guten und fairen Partner an der Seite und dies ist uns einfach wichtig“, berichten die beiden.

Auch international sind sie in drei Ländern aktiv: USA, Russland und der Ukraine. Ausschlaggebend für ihren Erfolg ist Ehrlichkeit, Motivation und Vertrauen. „Noch sind wir nicht am Ziel“, meinen die Krans, „wir arbeiten hart an unserer Qualifikation zum Diamant!“

**Tatjana U. & Dieter M. Beyer** Deutschland



**PERLE**  
**SEPTEMBER**  
selbst. Finanzdienstleisterin & selbst. Finanzdienstleister

**Kerstin & Georg Waldmüller** Deutschland



**RUBIN**  
**OKTOBER**  
TV-Produzentin & Dipl. Kaufmann

**Elisabeth & Josef Peter** Deutschland



**RUBIN**  
**OKTOBER**  
Disponentin & Energie Elektroniker

**Swetlana & Wladislaw Wolf** Deutschland



**RUBIN**  
**OKTOBER**  
Krankenschwester & Elektriker

# Qualifikationen

## Founders Qualifikationen im Geschäftsjahr 2007/08

Ina Benken Deutschland



PLATIN  
SEPTEMBER

Med. kaufm. Assistentin

Karin Prantler-Schatzl & Christian Prantler  
Deutschland



PLATIN  
SEPTEMBER

Hotelfachfrau &  
Elektromeister

Christina & Klaus Theopold Deutschland



PLATIN  
SEPTEMBER

Betriebswirtin &  
Managementberater  
u. Coach



SILBER SEPTEMBER

### DEUTSCHLAND

Hellwig Annette / BEYER  
Leibiger Karola & Maik / KOEPPPEL  
Gutjahr Elena & Paul / ADLER  
Pflugbeil Rocco / BEYER  
Kloenhammer-Nawa Sylvia & Nawa Michael / KUMBIER  
Beckert Klaus-Dieter / BEYER

### ÖSTERREICH

Naderer Josefine & Herbert / HUTTER

GOLD OKTOBER

### DEUTSCHLAND

Szuchar Sissy Petra / NUSSHOLD  
Hawlitzky Cordula / BAER  
Jaquemar Jaqueline & Kohl Johannes / FISCHER  
Witschel Peter / HESSE

SILBER OKTOBER

### DEUTSCHLAND

Krause Harry / BRIER  
Bickert Hilde & Waldemar / ARNDT  
Dick Natalie & Vitalij / SEIFERT  
Steinicke Claudia / NEHER  
Shnaider Nelli & Sergej / MICHAJLOWA & MICHAJLOW  
Hryshchenka Yury & Shaton Raisa / LEHR  
Schulz Valentina & Konstantin / KAGANSKI

Maurizio Poles Deutschland



PLATIN  
OKTOBER

Industriefachwirt

18 % SEPTEMBER

18 % OKTOBER

### DEUTSCHLAND

Szabo Monika & Lajos  
Thordsen Iwona & Peter  
Rochow Kathrin  
Tryml Beate & Juergen  
Svetlova Tatjana &  
Ehrhardt A.  
Langkowski Margitta  
Garczynski Anke  
Hasse Ulrike Alexandra  
Broeker Claudia & Martin  
Birnkammer Christl  
Bardenhewer Katharina  
Goldbach Regina & Andreas

### DEUTSCHLAND

Mueller Katharina & Valeri  
Rutt Ursula & Christian  
Scholterer Gaby  
Yilmaz Doendue & Levent  
Dargel Ludmila  
Rybalko Ida & Viktor  
Maier Olga & Sergei  
Ivanenko Ivan  
Zismann Natalya & Evgeniy  
Wuertz Tatjana  
Grasse Gudrun & Michael  
Catterfeld Guenter  
Schulte Ursula & Volker  
Rademacher Diethelm  
Hendrych Norbert



GOLD JULI – NACHMELDUNG:

### DEUTSCHLAND

Meser Vera & Andrej / SAKS

## Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich



18 % OKTOBER

### DEUTSCHLAND

Jakob Margit  
Schmitt Klaus  
Smetanin Natalie & Alexander  
Reuss Ralph  
Zeller Annette & Dieter  
Groeger Joerg-Steffen  
Schwetz-Schloss Wilma  
Tempel Oxana & Andrej  
Grasse Alexander  
Acarbay Sefa  
Karakol Safure & Mesut  
Roesler Astrid

### ÖSTERREICH

Fessler Daniela & Werner



15 % OKTOBER

### DEUTSCHLAND

Amann-Scheibl Renate  
Graichen Dagmar  
Scholz Maria & Axel  
Wolf Anastasia  
Wiebe Nadeschda  
Wilken Jana  
Lankau Ute  
Wiebe Olga  
Riese Katrin & Bier Stefan  
Deutsch Petra & Stefan  
Collatz Dagmar & Rainer  
Boeing Jochen &  
Georgi-Boeing Martina  
Schroeter Ellen  
Schneider Friedrich  
Beining Ulrike & Gerd-Dieter  
Schubert Irene & Johann  
Dazjuk Valentina  
Schroeter Marcella  
Krause Monika & Peter  
Leopold Jona & Eberhard  
Krusch Silvia & Klaus  
Dieckmann Hanno  
Nazirov Olga & Marat  
Droessiger Marianne  
Wittmann Gerhard &  
Capka-Wittmann Hermine  
Lindner Reiner  
Morozov Erna  
Dick Galina & Alexander  
Muhl Tatjana & Oleg  
Salwasser Elena & Anna  
Krogmann Maike & Thomas  
Gabriel Olga & Andrej  
Burmeister Torsten  
Warnecke Marco  
Krombholz Steve  
Schleipfer Stephen  
Burgis Angelika  
Mueller Berthold  
Reisigl Eduard-Florian  
Brauer Isabelle  
Glueck Anna  
Brenner Linda  
Miller Sergej &  
Gabriel Klaudia  
Reichenbach Sven  
Halkon Julian  
Gas Anna  
Lang Natalya & Sergej  
Hartwig Doris



15 % OKTOBER

### DEUTSCHLAND

Grehn Ilona & Peter  
Liebknecht Kathrin & Thorsten  
Uestuen Songuel  
Tuerken Selma  
Raus Alexandra & Vladimir  
Kurt Meral  
Karabacak Esma  
Kopmann Gertrude  
Temizer Muenire  
Erbay Guelay & Halil Ibrahim  
Peterseim-Fritsch Christina  
Epp Irina & Georg  
Gertsmann Natalia & Michael  
Ortmann Tatjana & Boris  
Popp Natascha  
Bilgeoglu Miyase  
Aksamoglu Guelsuem &  
Erkan  
Welz Swetlana & Artur  
Welz Nelli & Alexander  
Korkmaz Senguel  
Karatas Ikbal  
Yilmaz Yasemin & Ali  
Kenn Valentina  
Colak Hayriye  
Martynova Anastasia  
Mirici Carter Funda  
Nagel Joerg  
Tabotin Waldemar  
Teksen Aysun & Sueleyman  
Druyan Ala



12 % SEPTEMBER

Martin Monika & Anna-Maria  
Rommel Petra & Joerg  
Teuteberg Beatrix  
Kohn Anita & Matthias  
Schlenger Tatjana &  
Alexander  
Greuling Alfred & Day P.  
Kick-Sedlmeier Heidi  
Jaehrman Marita & Dieter  
Buckenmaier-Beiland Kornelia  
Biedermann Katja & Christel  
Demir Yasemin  
Knabe Katja  
Winkler Martina & Helmut  
Finke Angela & Mike  
Assmann Irma  
Stelljes Sebastian  
Triebe Beate & Thomas  
Grischin Elina & Jurgen  
Kuerschner Claudia & Stefan  
Rettschlag Jutta  
Ruehlow Harald  
Lettau Daniela & Alexander  
Ternedde Kerstin & Mario  
Raab Katrin & Stefan  
Koerber Inge & Henry  
Schultz Christa & Reinhard  
Welk Ljubow & Alexander  
Smirnov Yury  
Schulz Ingrid  
Giese Renate  
Hincha Martina  
Lammerich Rita  
Vogelsang Verena & Christian  
Cehrt Melanie  
Senkov Olga  
Klasen-Evers Silke  
Flade Jana & Georg  
Hansen Tatjana  
Kohrt Martin  
Amiragyan Ashot  
Wertsch Carmen  
Martini Roland  
Bondarek Thomas  
Karabacak Esma  
Temizer Muenire  
Koehler Jana  
Korkmaz Senguel  
Mirici Carter Funda  
Buehler Vladimir  
Mayer Irma  
Gotzsch Doerthe  
Hulm Lilia



15 % SEPTEMBER

### DEUTSCHLAND

Holsten Baerbel  
Schmelzer Kathrin & Jan  
Ebert Burkhard  
Ungefug Eugenia & Sergej  
Siebert Katharina &  
Alexander  
Lenschau Eike  
Stelljes Werner  
Koller Birgitta  
Finsterle Birgit & Hartmut  
Rheinbaben Petra Von &  
Christian Von  
Ratje Reiner  
Harz Holger  
Neumann Oliver  
Weinholdt Sabine  
Ernst Sigrid  
Richter Gisela  
Marcussen Petra  
Heuchmer Sabine & Axel  
Molt Silke  
Morgenstern Peggy & Ulrich  
Dzierzanowski Silke & Heiko  
Knorr Silke  
Flade Kristiane  
Levcenko Olga & Andrej

### ÖSTERREICH

Geisler Josef  
Schinnerl Karin & Andreas



12 % SEPTEMBER

### DEUTSCHLAND

Boettcher Anita &  
Hans-Juergen  
Leippi Walter & Steiner V.  
Voigtlund Lona  
Ruedel Elke  
Sinjen Susanne  
Roberg Maria  
Belz Udo  
Sademach-Halter Karin  
Heinemann Bettina & Stefan  
Sator Annette  
Rommel Marlies & Reinhold

# Qualifikationen

## Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich



12 % SEPTEMBER



12 % OKTOBER



12 % OKTOBER



12 % OKTOBER

### ÖSTERREICH

Bogusch Dr. Dieter  
Fuchs Margit & Gottfried  
Geisler Josef  
Lechner Patrick  
Leitinger Maria & Franz  
Meerbothe Ludmila  
Reitbauer Mag. Johann  
Schwarz Johannes



12 % OKTOBER

### DEUTSCHLAND

Bajtinger Olga & Oleg  
Bastron Raisa  
Bauer Sieglinde  
Berger Gabriele  
Bub Eduard  
Claus Anke & Jens-Uwe  
Dann Lyudmila  
Deperschmidt Tatjana & Alexander  
Dick Galina & Alexander  
Dieckmann Ingrid  
Dolja Etilia  
Doose Caren & Kurt  
Ebner Helena & Ewald  
Ewert Inga & Frank  
Felert Lilli  
Frohburg Mandy & Kittel Sebastian  
Goetsche Karin & Mathias  
Groening Tamara  
Drechsel Christa & Horst  
Hess Melanie & Friedrich Steve  
Hochberger Karin & Manfred  
Reimann Stefan & Mallmann Dana  
Schneider Karin  
Kreuzer Martina  
Frank Walter  
Jalocha Karolina  
Dimmel Waldemar  
Lenzer Bianka  
List Petra  
Bock Emma  
Gerhardt Steffi  
Schleich Winfried  
Kuehn Carmen & Juergen  
Kupfer Ute  
Werfel Andrea  
Gavran Nicola

### DEUTSCHLAND

Neumann Joerg  
Owetschkin Konstantin  
Christian Andrea  
Timm Jennifer  
Kelsch Irina  
Kelsch Nikolai  
Gille Angela  
Boenisch Ines & Martin  
Andresen Elsbeth  
Hartl Michael  
Oetken Barbara  
Fail Elena & Vladimir  
Kabasakal Nazaket  
Isargakova Elza & Altekin Turgay  
Bernlochner Anna & Francis  
Caspers Cornelia  
Samuel Conny & Axel  
Gumann Inna & Evgenij  
Barkowski Sybille & Rene  
Doormann Carmen & Jens  
Ziegler Nadja  
Nicolai Helmut  
Nichterlein Marlis  
Bohla Swetlana & Martin  
Belova Tatjana & Gorbulistov Spartac  
Savic Svetlana  
Schwiegk Jutta & Alexander  
Hein Kathrin  
Menshikova Irina  
Gmehlin Michael  
Krutsch Vera & Viktor  
Dudin Natali  
Spaeth Britta  
Schuchert Stefanie  
Ott Angelika  
Schroeder Olga  
Gille Sebastian  
Kussin Yvonne  
Marcussen Soetje  
Stengler Kevin  
Zado Olga & Leonid  
Sueszer Jutta  
Transfeld Stefan  
Sintschenko Valentina & Alexander  
Krivoshee Oleg  
Evdokimova Olga  
Luth Wolfgang  
Zado Waldemar  
Ernst Martina  
Meeder Gisela & Hans

### DEUTSCHLAND

Enderle Monique  
Joch Elke  
Kuzmyna Halyna  
Ficht Hans-Juergen  
Wolf Tobias  
Wolf Ursula & Karlheinz  
Metzner Jens  
Bakac Gabriel  
Graupner Annie & Michael  
Woelk Ralf  
Weber Swetlana & Vitalij  
Schroeder Irina & Waldemar  
Hein Valentina  
Felert Erich  
Balke Marion & Heiko  
Dober Natascha & Norbert  
Sauerbrey Meike  
Horn Viktor  
Radaeva Natalia  
Turaci Aslihan  
Cetinkaya Nuriye & Nejdet

### DEUTSCHLAND

Voskoboinyk Igor  
Kuecuehueseyin Elif & Mehmet  
Wolf Alexandra

### ÖSTERREICH

Antony Christian & Engelbrecht Simone  
Schwendner Laura  
Hofstätter Silvia  
Breitenecker-Silberbauer Birgit  
Mader Rudolf & Waltraud  
Lehner Engelbert & Elisabeth  
Bauer Herbert & Simone  
Noisternig Gudrun & Stefan  
Dominik Siegmar  
Neuner Richard  
Heim Roland  
Panradl Theo



## Neugesponserte des Monats JUNI

### ANZAHL TOP-STARTER-PUNKTE JUNI 2008 BIS SEPTEMBER 2008

Parchinski Gisela / 21 / ROEHL  
Harder Irina & Juergen / 20 / GETMANN  
Baumhacker Joachim / 20 / BERGER & DRAB  
Baum Jana / 20 / MICHAJLOWA & MICHAJLOW  
Schneider Natalia & Waldemar / 20 / TARANJUK  
Tribus Helene / 18 / REICH  
Anacker Manfred / 18 / ANACKER  
Formatschek Valentina / 18 / SCHMIDT  
Kriegl Verena / 18 / Kriegl & FUERNROHR  
Miels Regina & Heinz / 17 / SCHAEDLER  
Schlundt Valentina / 17 / MALOHATKO  
Emele Brigitte / 17 / PITSCHEMANN & SCHMIDT  
Mack Hedwig / 17 / SCHRADE  
Hommel Heidelore / 17 / BACH  
Fiedler Mandy / 16 / LIPERT  
Szepess Mario Von / 16 / JASTER  
Altman Irina / 16 / RUGE  
Dottori Johanna / 15 / KROPF GMBH M & G  
Eichner Helene / 15 / MALOHATKO  
Belsch Nina / 15 / FOROT  
Dasse Elke / 15 / BENKEN  
Dal Bo Rosemarie / 15 / JUERGES  
Gessner Sandra / 15 / SCHEEL & BACH

## Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich



### Neugesponserte des Monats JUNI

#### ANZAHL TOP-STARTER-PUNKTE JUNI 2008 BIS SEPTEMBER 2008

Holla Claudia / 15 / EGGERS  
 Mally Adelheid / 14 / BEYER  
 Stoeber Maren & Torsten / 14 / WEHDEMEIER-PUSCH & PUSCH  
 Mittag Bettina / 14 / MARQUARDT  
 Schulz Katarina / 14 / RUBE  
 Schindler Beate / 14 / GRAF & ETSCHEID  
 Duerr Monika / 14 / KLETTE  
 Miehe Nina & Gerold / 14 / CERNYSOV  
 Kessler Nadine / 14 / MAS  
 Guenter Galina & Johann / 14 / JUERGES  
 Geistert Barbara / 14 / JAEGER  
 Schroepfer Konstanze / 14 / GRAESER  
 Arndt Maria & Valerij / 14 / SCHUKOV-PHILIPPI & PHILIPPI  
 Lubetzki Eike & Marc / 14 / RUHSERT  
 Possin Alfred / 14 / KNOTHE



### Neugesponserte des Monats JULI

#### ANZAHL TOP-STARTER-PUNKTE JULI 2008 BIS OKTOBER 2008

Weber Karen & Barth Mario / 16 / BRAASCH  
 Karge Susan & Andre / 16 / SCHNEIDER  
 Kerber Martina / 15 / SCHAEFER GMBH VERTRIEB & SERVICE  
 Schwesinger Annette & Arnold Dietmar / 15 / GRAMANN  
 Metzger Simone / 15 / SCHMIDT  
 Suckau Helena & Anatoli / 15 / TSCHEN  
 Ender Anita / 15 / GAERTNER  
 Bluemle Grit / 15 / KOEHLER  
 Adam Tatjana / 15 / RENZ



### Neugesponserte des Monats JULI

#### ANZAHL TOP-STARTER-PUNKTE JULI 2008 BIS OKTOBER 2008

Gorjup Heike / 24 / KIRNER GMBH  
 Ruedel Elke / 24 / KUMBIER  
 Krainenko Nadezhda / 24 / PETZENHAUSER  
 Kranke Gabriele / 24 / BARTSCH  
 Weinberger Olja / 23 / SCHECKENBACH  
 Greb Tatjana / 22 / RUBE  
 Schneider Elena & Viktor / 22 / HAAR  
 Buettner Bettina / 20 / KINZEL & KATZORRECK B.  
 Reiband Nadine & Schamberger Uwe / 20 / BEHRENS  
 Saller Maria / 19 / KIRNER GMBH  
 Trautwein Waldemar & Irina / 19 / HEINRICH  
 Rempel Elena & Eduard / 19 / GERZEN  
 Mironow Vera & Arthur / 18 / MICHAJLOWA & MICHAJLOW  
 Archipov & Maria & Valerij / 18 / PETER  
 Alkan Oezguer / 18 / ALKAN & WELLE U.  
 Vagts Sabine & Uwe / 18 / JAEGER  
 Irtenkauf Carmen & Detlev / 17 / HAISER  
 Kallnbach Gerda & Theo / 17 / SCHEEL & BACH P.  
 Polowinko & Irina & Alexander / 16 / SAKS  
 Schwarz Garegin & Lidia / 16 / DOBLER GMBH  
 Wolff Gabriele / 16 / GRAF & ETSCHEID A.  
 Husch Marina & Alexander / 16 / JEDICH  
 Helbig Susanne & Rainer / 16 / KAU  
 Wocher Britt & Marcel / 16 / NEHER



### Neugesponserte des Monats JUNI

#### ANZAHL TOP-STARTER-PUNKTE JUNI 2008 BIS SEPTEMBER 2008

Lehner Brigitte / 20 / MAYERHOFER  
 Ginger Helene Katharina / 19 / WEIN  
 Neubauer Gabriele / 18 / LANG  
 Muehllehner Ulrike / 18 / HADERER  
 Terler Angelika / 18 / POELLABAUER  
 Mittermeier Josef / 18 / SATTLER  
 Plotz-Kurzreiter Angelika / 18 / WILLENIG  
 Schweighofer Michaela / 17 / SPITZER  
 Hainitz Rudolf / 16 / SCHRITTWIESER  
 Puttinger Ina / 16 / WIESER  
 Siebenhandl Lampuey / 16 / LEDER  
 Stessl Mag Fh Cornelia / 15 / SCHAUER  
 Trieb Ulrike / 15 / POELLABAUER  
 Kaus Susanne / 14 / PILLITSCH  
 Rudig Annelie & Helmut / 13 / ZLOKLICKOVITS  
 Schuster Bettina / 13 / WIESER  
 Fellner Maria / 12 / SCHRITTWIESER  
 Hohensinner Gerda / 12 / POLLAK  
 Koefer Pornphit / 12 / FLEISSNER-RIEGER  
 Kerschner Johanna / 12 / TROST  
 Mauthner Christine / 12 / RAINER  
 Rathmayr Friedrich / 12 / RATHMAYR  
 Pfarrhofer Ingrid / 11 / GANHOER  
 Smetana Hermann / 11 / GROEBNER  
 Riedinger Gerhard / 11 / LACKNER  
 Mayerhofer Silvia / 10 / DAURER  
 Schwarzinger Hermine / 10 / GROEBNER  
 Rettenbacher Hilde / 10 / SEEBACHER  
 Brenner Herbert / 10 / KUEGELE J.  
 Kreindl Michael / 10 / WIESER

# Qualifikationen

## Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich



### Neugesponserte des Monats JULI

#### ANZAHL TOP-STARTER-PUNKTE JULI 2008 BIS OKTOBER 2008

Prohaska Sonja / 18 / BAUER M.  
 Weiss Michaela / 15 / HAID  
 Schwarz Klementine & DI Otmar / 15 / LECHNER  
 Meerbothe Ludmila / 15 / MAYERHOFER  
 Mayerhofer Angelika / 14 / TROST  
 Weinberger Franz / 13 / PLAMENIG  
 Palmetshofer Dorothea / 12 / FROMHUND  
 Loza Henryk / 12 / DORN  
 Weichinger Maria / 12 / FROMHUND  
 Froschauer Thomas / 12 / BAUER H.  
 Zloklikovits Pascal / 12 / ZLOKLICKOVITS  
 Lenk Ferencne / 12 / GARNEIER  
 Rantschl Birgit / 12 / FRIES  
 Oeztuerk Ayse / 12 / BLEYL BOCANEK  
 Korunka Monika / 11 / BREUER  
 Huber Ludmilla / 11 / WEINZIERL  
 Florian Georg / 10 / LECHNER  
 Mersnik Gerti / 10 / BERNHARD  
 Rudigier Andreas / 10 / SIEBERT  
 Haring Walter / 10 / POELLABAUER  
 Chew Yulia-Lihung / 10 / REISCHER BOHANEC



### Neugesponserte des Monats JULI

#### ANZAHL TOP-STARTER-PUNKTE JULI 2008 BIS OKTOBER 2008

Themel Erich / 9 / HOEFLEHNER  
 Achmarova Luisa / 9 / SCHRITTWIESER  
 Aigner Konrad / 9 / GOLSER  
 Egger Elisabeth & Andreas / 9 / WEIN  
 Huber Andreas / 8 / ROHR  
 Gruber Regina / 8 / KOENIG  
 Schader Viktor / 8 / HOEFLEHNER  
 Seidl Mag. Sabine / 8 / DAURER  
 Wilfinger Diana / 8 / SCHRITTWIESER  
 Arsabieva Hava / 8 / FROEHLICH  
 Malgorzata Maj / 8 / WOHLMUTHER  
 Schachl Anneliese Maria / 8 / LEBESMUEHLBACHER  
 Reisinger Andree / 8 / REITBAUER  
 Salhofer Michael / 8 / DOLZER  
 Broigner Dr. Gabriele / 8 / SCHACHERREITER  
 Grad Lukas & Friedrich / 8 / BAUER M.  
 Kreuzberger Sonja / 8 / RAUTER  
 Satmarea Vasile / 8 / WIESER  
 Muehlberger Josef / 8 / WEINZIERL  
 Dong Xueqing / 8 / BRUGG  
 Rauch Nicole / 8 / KABICHER



## TOP-Starter-Anerkennungskonzept NEU!

Ab Januar 2009 wird in Deutschland im Rahmen der Wachstumsstrategie „Your Future Now“ das bisherige Top Starter-Anerkennungskonzept durch die Tour für neue Geschäftspartner ersetzt. Die Namen der Teilnehmer an dieser Tour können Sie in Zukunft unter: [www.amway-experience.com](http://www.amway-experience.com) in der Rubrik Fotos/Downloads einsehen.

Für die Geschäftspartner in Österreich wird das TOP-Starter-Konzept beibehalten.

**Amway**  
*Your Future Now*

## Die erfolgreichsten Teilnehmer der Verkaufsmeisterschaft 2007/08 – Nachtrag

**Deutschland**

Bajkenowa Totija

Chartschenko Lidija

Eitel Rosemarie & Herbert

## Europäische Qualifikationen



### Irina & Taras Demkura

Ukraine



KRONENBOTSCHAFTER

**AUGUST 2008**

Im letzten Jahr haben Taras und Irina neue Qualifikationen erreicht. Sie haben sich als Kronenbotschafter in Osteuropa und als Founders Doppeldiamanten in Russland qualifiziert. Taras und Irina, die früher beide als Lehrer gearbeitet haben, leben in der malerischen Stadt Ternopil im Westen der Ukraine.

Die Arbeit mit Kindern hat ihnen gefallen, doch als sie finanzielle Probleme bekamen, waren sie gezwungen, in eine andere Richtung zu denken. Sie probierten vieles aus, was aber immer nur vorübergehend Geld brachte.

Taras und Irina glauben, dass Veränderungen zum Leben gehören, denn ein kalter Winterabend veränderte ihr Leben zum Positiven. An diesem Abend wurde ihnen das Amway Geschäft vorgestellt. Für sie war es die Chance, ihr eigenes Geschäft zu gründen, mit Amway als zuverlässigen Partner. Die beiden glauben, dass Jim und Nancy Dornan sowie Hans und Eva Nusshold ihnen dabei geholfen haben, mit ihrem Geschäft weiterzukommen. Ihnen wurde die Gelegenheit gegeben, ihre langjährigen Erfahrungen einzubringen. Sie sagen, dass es bei der Amway Geschäftsmöglichkeit nicht nur darauf ankommt, als Führungspersönlichkeit ein Team zu leiten, sondern man muss auch in der Lage sein ein Team zu entwickeln. Sie hatten Erfolg, da sie mit einem ganzen Team als Sponsorlinie und als Amway Geschäftsinhaber innerhalb ihrer Gruppe gearbeitet haben. „Wir können mit Fug und Recht behaupten, dass man mit der Amway Geschäftsmöglichkeit all seine Ziele verwirklichen kann, wenn man zuversichtlich ist und hart arbeitet“, sagen Taras und Irina.

Beide freuen sich auf ihren Besuch in den USA, zu dem sie als Kronenbotschafter eingeladen wurden.

„Wir wünschen allen viel Erfolg. Setzt euch neue Ziele und tut alles, um sie zu erreichen. Und gebt niemals auf.“



### Izabela & Marek Bujwiccy

Polen



EXEKUTIV DIAMANT

**MAI 2008**

Izabela arbeitete als Übersetzerin, Marek als Ingenieur und Volkswirt. Sie wollten schon immer ein außergewöhnliches Leben führen, in der Welt herumreisen, interessante Leute kennenlernen und Neues lernen. Ihr Amway Geschäft hat ihnen all das ermöglicht.

„Unser Weg zum Exekutiv Diamant war nicht spektakulär, aber er hat uns gelehrt, geduldig und hartnäckig zu sein.“ Jetzt wissen sie, was ihre Mentoren gemeint haben, als sie sagten: „Erfolg bedeutet Disziplin zu haben – und das jeden Tag.“ Nachdem die beiden höhere Qualifikationen erreicht hatten, konnten sie miterleben, wie viel Erfolg Geschäftspartner in diesem Geschäft haben. Izabela und Marek sind stolz auf ihr Team und das, was es erreicht hat.

Obwohl sie aktiv am Erfolg ihres Geschäfts arbeiten, genießen sie auch ihr sehr glückliches Familienleben mit ihren beiden Töchtern Marta und Ada, die sich darauf freuen, mit dem Amway Geschäft zu beginnen.

# Qualifikationen

## Europäische Qualifikationen



### Gita & Roman Hassmannovi

Tschechische Republik



### EXEKUTIV DIAMANT JULI 2008

Dass Gita und Roman Exekutiv Diamant geworden sind, verdanken sie dem großen Erfolg von David Setzer, ihrem Sponsor, Mentor und Trainer. Er hat sie von Anfang an unterstützt und so ihren Erfolg möglich gemacht. „Stellen Sie sich vor, wie wir uns in der Rolle des Sponsors fühlen. Wir wissen, dass wir ein gutes Beispiel für unsere Gruppe sind. 2005 haben wir uns als Founders Smaragd, 2007 als Diamant und 2008 als Exekutiv Diamant qualifiziert.“ Gita und Roman bauen ihr Amway Geschäft aktiv auf, werben für Produkte, bilden sich weiter und beweisen, dass das Amway Geschäft alle Bereiche des Lebens verbessern kann.

„Dank des Amway Geschäftes kann unsere Familie einen sehr angenehmen Lebensstil genießen. Stellen Sie sich vor, was Sie wollen, und wie Sie sich fühlen werden, wenn Sie Ihre Ziele erreicht haben.“



### Ludmilla & Anatoli Klimenovy

Ukraine



### EXEKUTIV DIAMANT AUGUST 2008

Ludmilla und Anatoli haben sich in Leningrad kennengelernt, wo Ludmilla an einem Institut für Lehrer studieren wollte. Anatoli war in der UDSSR ein bekannter Hockeyspieler.

Wie so viele Menschen Anfang der Neunziger Jahre hatte ihre Familie keinen Erfolg mit traditionellen Unternehmungen. Schließlich verloren sie alles – ihre Hoffnung, ihren Seelenfrieden und ihre Ersparnisse. Doch sie gaben nie auf. Sie fanden eine neue Möglichkeit – es war der Beginn ihres Amway Geschäftes. Ludmilla und Anatoli war sofort klar, dass dies ihre Zukunft ist.

Inzwischen haben sie ein erfolgreiches Geschäft und sagen, dass dank der kontinuierlichen Entwicklung des Unternehmens eine noch bessere Zukunft vor ihnen liegt, vor allem jetzt, wo sie gerade ihr erstes, langerwartetes Enkelkind begrüßen konnten!



### Irenka Nemethne

Slowakei

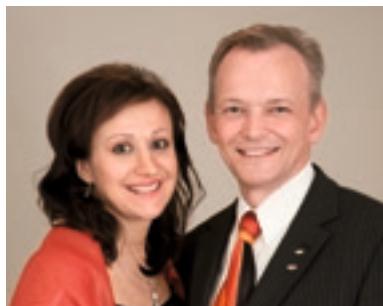


### EXEKUTIV DIAMANT AUGUST 2008

Als Irenka mit ihrem Mann László zusammen ihr Geschäft gegründet hat, arbeiteten beide noch als Lehrer. Sie haben die Qualifikation zum Diamant erreicht und sind zusammen in der Welt herumgereist – doch für die beiden waren die neuen Freundschaften, die sie durch das Amway Geschäft schließen konnten, immer wichtiger. Abgesehen von der finanziellen Flexibilität, die sie inzwischen erreicht haben, sind die wichtigsten Dinge für Irenka die Möglichkeit, sich ständig weiterzubilden und persönlich weiterzuentwickeln. Irenkas geliebter Mann ist leider verstorben, aber die Liebe und die Unterstützung, die er ihr gab, helfen ihr, den Schmerz seines Verlustes zu ertragen. Auch ihre beiden Söhne sehen ihre Zukunft im Amway Geschäft und die Chancen, die es ihnen bietet. Der ältere Sohn hat inzwischen Platin erreicht, der jüngere ist ein 9 %er.

„Vielen Dank an unsere Uplines, die Familien Nusshold und Dornan und die einzigartige Amway Geschäftsmöglichkeit.“

## Europäische Qualifikationen



**Eva & Jiri Simkovi**  
Tschechische Republik



**DIAMANT**  
**JULI 2008**

Eva und Jiri sind ihren Sponsoren, Roman und Gita Hassman, den Setzers und den Dexters sehr dankbar. „Nur wenn Sie Ihre Ziele klar definieren, können Sie diese auch erreichen. Setzen Sie die richtigen Prioritäten, planen Sie flexibel. Es gibt eine Menge Chancen für die, die bescheiden, mutig und diszipliniert sind, ....und Wünsche, Ziele, Engagement und genügend Selbstvertrauen haben. Vielen Dank auch an Amway!“



**Angel De La Calle &**  
**Maite Ruiz** Italien



**DIAMANT**  
**AUGUST 2008**

„Wir möchten uns noch einmal für die Chance bei Amway bedanken, in vielen Ländern arbeiten zu können und bei all denjenigen, die hart arbeiten und darum kämpfen, ihre Ziele zu erreichen. Es ist hilfreich, dass man sein Amway Geschäft mit Unterstützung des Unternehmens aufbauen kann.“ Angel und Maite wollen auch weiterhin so viel arbeiten und ihrer Gruppe dabei helfen, neue Ziele zu erreichen. Mit Amway ist vieles möglich.



**Maja & Jaroslava Zupet**  
Slowenien



**DIAMANT**  
**AUGUST 2008**

Sie sind Mutter und Tochter und inzwischen seit acht Jahren im Amway Geschäft. Bis Maja und Jaroslava von der Amway Geschäftsmöglichkeit hörten, hatten sie noch kein Unternehmen kennengelernt, das positive Werte und unglaublich hohe Erfolgsschancen miteinander kombiniert. „Wir hätten uns nie träumen lassen, dass hinter den fantastischen Amway Produkten ein großes, internationales Unternehmen steht, das für ehrgeizige Menschen ungeahnte Möglichkeiten bietet.“



**Elkhan Gasanov & Gulnara**  
**Gasanova** Ukraine



**DIAMANT**  
**AUGUST 2008**

Gulnara lernte die Amway Produkte, deren Qualität von der ganzen Familie gelobt wurde, 2003 kennen. Die Entscheidung, ein eigenes Geschäft zu gründen, fiel, als die beiden Larisa Hajieva und Rauf Huseinow kennengelernten. Ihr beispielhafter Erfolg machte das Amway Geschäft sehr attraktiv. Gulnara und Elkhan wollen andere ermutigen, auch Erfolg zu haben.

# Qualifikationen

## Europäische Qualifikationen



**Valentyna Bludova &  
Mykhailo Bludov** Ukraine

 DIAMANT  
**AUGUST 2008**

Valentyna und Mykhailo sind seit fast 30 Jahren verheiratet. Das Amway Geschäft hat ihnen eine völlig neue Welt mit vielen Chancen eröffnet. Durch harte Arbeit und einen zuverlässigen Sponsor ist es ihnen gelungen, die Diamant Qualifikation zu erreichen. Die beiden sind sicher, dass sie in Zukunft noch mehr Erfolg haben werden.



**Ivan & Svitlana Glushko**  
Ukraine

 DIAMANT  
**AUGUST 2008**

Als Ivan und Svitlana den Amway Sales- und Marketingplan kennengelernt haben, wussten sie sofort, dass dies eine echte Chance für sie sein konnte. Sie sind der Meinung, dass man zuerst die Details des Geschäftes und des Vertriebsplanes verstehen sollte, um wirklich Erfolg zu haben.

Ihr Motto ist: „Nicht überreden, sondern überzeugen – nur das bringt Erfolg.“



**Márton & Erika Kajtár**  
Ungarn

 DIAMANT  
**AUGUST 2008**

Amway ist für Erika und Márton ein Geschäft mit Prinzipien und Grundlagen. Sie sind stolz auf ihre Qualifikationen und auf das Versprechen, das sie ihren Geschäftspartnern gegeben haben. Außerdem möchten sich die beiden bei ihrer Upline für ihre Unterstützung bedanken.



**Oleksandr & Vira Kovalyk**  
Ukraine

 DIAMANT  
**AUGUST 2008**

Oleksandr ist Sportlehrer, Vira Biologielehrerin. Sie haben drei Kinder. Ihr Amway Geschäft war die Chance für sie, ihr Berufsleben zu ändern und mehr Zeit mit der Familie zu verbringen. „Wir freuen uns über die Erfolge der Geschäftspartner in unserer Gruppe, und lassen uns von den Ergebnissen und dem Geschäft selbst inspirieren.“

## Europäische Qualifikationen



### Olena & Gennadiy Kucheruk Ukraine



#### DIAMANT AUGUST 2008

Olena wurde in Norilsk geboren, dann ist sie nach Krivi Rig gezogen, wo sie ihren späteren Ehemann Gennadiy kennengelernt hat. Die beiden haben mit ihrem Amway Geschäft begonnen, als ihre Tochter zehn Monate alt war. „Für uns ist dieses Geschäft eine Bereicherung für unser Berufsleben sowie für die Familie.“

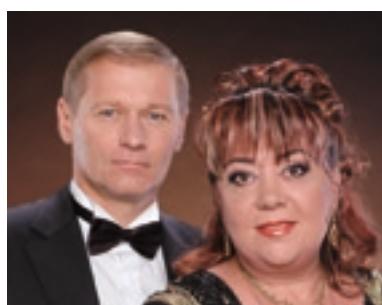


### Ludmyla & Myhailo Iovska Ukraine



#### DIAMANT AUGUST 2008

Ludmyla ist Wirtschaftswissenschaftlerin, Myhailo Anwalt. Die Familie hat lange nach einer Möglichkeit gesucht, ein eigenes Geschäft zu gründen, das ihnen eine gute Zukunft ermöglicht. Das Amway Geschäft hat ihnen diese Chance im Leben gegeben. Das Paar ist Amway und seinen Sponsoren Irina und Taras Demkura sehr dankbar dafür.



### Aleksandra & Valeriy Proskura Ukraine



#### DIAMANT AUGUST 2008

Aleksandra und Valeriy arbeiten als Ingenieure, und ihr Hobby ist Klettersport. Sie haben zwei Kinder, Anastasia und Andrej, die beide studieren.

Das Paar ist besonders von den Grundlagen des Amway Geschäftes beeindruckt – die freie Zeiteinteilung schafft Raum für die Familie, die unternehmerische Freiheit gibt Stärke und die angemessenen Anerkennungen von Amway bestätigen den Erfolg. Die beiden bedanken sich bei Natalia Ena für ihre Hilfe und ihre Unterstützung.



### Vladimir & Milana Samokhin Ukraine



#### DIAMANT AUGUST 2008

Bevor sie mit ihrem Amway Geschäft begonnen haben, war Vladimir Geschäftsmann und Milana Studentin.

Sie sagen: „Teamwork bei unserem Amway Geschäft hat uns die Chance gegeben, als Ehemann und Ehefrau, als Eltern und als Führungspersönlichkeiten besser zu sein. Also warum ergreifen nicht auch Sie diese Chance?“ Ihre Uplines Igor und Valeria Haratin haben sie von Anfang an auf dem Weg zum Erfolg begleitet.

# Qualifikationen

## Europäische Qualifikationen



### Larysa & Petro Tsaruk

Ukraine



DIAMANT  
AUGUST 2008

Larysa und Petro war sofort klar, dass Amway mit seinen großartigen Produkten und seiner genialen Geschäftsmöglichkeit ihre Lebensqualität verändern könnte.

Sie brauchten viel Energie und Zielstrebigkeit, um ihre Ziele zu erreichen, aber für diese Familie war das kein Problem. Sie waren bereit, hart zu arbeiten.

Mit einer positiven Einstellung und viel Engagement warten neue, noch größere Erfolge auf sie.



### Zoltán Túri & Zita Orosz

Ungarn



DIAMANT  
AUGUST 2008

Zita und Zoltán sind stolz darauf, zu den Geschäftspartnern von Amway zu gehören, die durch Aufrichtigkeit und gemeinsame Ziele motiviert werden. „Wir sind stolze Vertreter dieses Unternehmens“, sagen sie, „denn das Leben ist ein Spiel, und die Arbeit mit unseren wunderbaren Führungspersönlichkeiten ein Vergnügen.“



### Lima & Vitaliy Voitenko

Ukraine



DIAMANT  
AUGUST 2008

Lima arbeitet als Anwältin, Vitaliy ist Soldat. Sie lieben ihre Berufe, aber Selbständigkeit ist ihnen wichtiger.

Als ihnen das Amway Geschäft vorgestellt wurde, haben sie erkannt, dass dies die Chance ist, um ihre Ziele zu erreichen. Sie wissen, dass es mit der Unterstützung und dem Erfolg ihrer Sponsorlinie möglich ist.

# Diamanttag zu Ehren von Natalia & Anatoli Svetaschov

Am Donnerstag, den 18. September 2008, fand in der Amway Zentrale in Puchheim der Diamanttag von Natalia und Anatoli Svetaschov statt.



„Die neuen Diamanten Anatoli und Natalia Svetaschov“

informativen Tour der exklusiven Gruppe durch das Center, wurden die Diamanten zum Romantikhotel „Inselmühle“ gebracht. Am Abend trafen sich die Diamanten mit ihren Platinen und Amway Management zu einem außergewöhnlichen Dinner. Dass die Linien von Natalia und Anatoli Svetaschov dabei sein konnten, verlieh dem Abend einen ganz besonderen Rahmen.

Im Drehrestaurant „181 – Werkstatt der Sinne“ des Olympiaturms in München, wurden wirklich alle Sinne angesprochen: Die Augen durch den gigantischen Ausblick auf München bei Nacht aus 181 m Höhe, Nase und Gaumen durch vorzügliche Speisen und Weine und die Ohren durch interessante Gespräche in geselliger Runde.

Nach einem gemütlichen und lustigen Abend in tollem Ambiente brachte eine Limousine die Gäste zurück zum Romantikhotel Inselmühle, wo die Diamanten in ihrer großzügigen doppelstöckigen Maisonettensuite den restlichen Abend noch genießen konnten.

Am nächsten Morgen wurden Natalia und Anatoli Svetaschov mit Blumen und Sekt in der Firmenzentrale in Puchheim empfangen und herzlich zu ihrem Diamanttag begrüßt. Im Anschluss an den Empfang nahm man mit einigen Mitar-

beitern und Managern im VIP Raum Platz, um unter anderem über zukünftige Ziele zu sprechen.

Währenddessen versammelten sich zahlreiche Amway Mitarbeiter in der Lobby, um den beiden persönlich zu ihrem Erfolg zu gratulieren. Die Diamanten konnten bereits ihre Fotos auf der Diamant-Ehrenwand bewundern. Nach einer persönlichen Ansprache vom Distributor Relations Manager erzählten die Diamanten von ihren Erlebnissen mit Amway. Besonders gelobt wurde die äußerst gute Zusammenarbeit zwischen den Amway Mitarbeitern und Geschäftspartnern. Danach überreichte jeder Mitarbeiter den Diamanten eine rote Rose, so dass diese zum Schluss einen wunderschönen Rosenstrauß hatten. Zum Abschluss des gemeinsamen Teils wurde noch ein Gruppenfoto gemacht. Selbstverständlich durften sich die neuen Diamanten auch im Goldenen Buch eintragen.

Bei einer individuellen Hausführung hatten sie dann im Anschluss die Gelegenheit, mit Managern und Mitarbeitern zu sprechen, deren Arbeitsbereiche näher kennen zu lernen und interessante Fragen zu klären.

Mittags wurde die Hausführung durch ein Mittagessen im Restaurant „Fürstenfelder“ im Kloster von Fürstenfeldbruck unterbrochen. Die beiden Mitarbeiterinnen, die unsere Ehrengäste dorthin begleiteten, erfuhren viel über die neuen Diamanten und waren sehr begeistert von deren natürlicher und herzlicher Art.

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



„Die Diamanten und ihre Downlines zu Besuch im Amway Experience Center“

# Diamant und Smaragd Nachwuchstage 2008

Vom 16. bis 19. Oktober fanden zum ersten Mal in Österreich die Diamant und Smaragd Nachwuchstage statt. Insgesamt hatten 18 Teilnehmer der zweiten Generation unserer Top Führungskräfte die Möglichkeit, Amway selbst, die Mitarbeiter, sowie die Organisation innerhalb Amways kennen zu lernen.

Die Hausführung war ein wichtiger Bestandteil des Programms. So erhielten sie eine Übersicht, welcher Mitarbeiter für welche Funktion zuständig ist und bekamen Antworten auf alle Fragen, die sie schon immer wissen wollten.

In der Präsentation „Amway stellt sich vor“, präsentiert von Evelyn Tremmesberger, Geschäftsführerin von Amway Österreich, und Gudrun Johanna Korec, External Affairs Manager von Amway Österreich und Schweiz, wurden die Geschichte

Amways bis hin zu aktuellen Verkaufszahlen erläutert. Die Öffentlichkeitsarbeit Amways sowie deren Auswirkungen und Hintergründe waren ebenfalls Bestandteil dieser Vorstellung.



Bei diesem Event ging es jedoch nicht nur um Zahlen und Fakten, sondern auch um Geselligkeit, zu der am Abend eingeladen wurde. In der „Kadlez Stubn“ sind dann bei gemütlichem Beisammensitzen noch offene Fragen beantwortet und über viele gemeinsame Interessen gesprochen worden.

Am zweiten Tag, dem „Funtag“, drehte sich alles um das Thema „Wien kennenlernen“. Mit dem „Hop on – Hop off“ Wienbus erkundeten die Teilnehmer das alte Wien rund um die Ringstraße. Der Stephansdom, die Universität, die Börse, Museen, das Parlament und noch viele andere eindrucksvolle Sehenswürdigkeiten Wiens hinterließen bei allen Teilnehmern einen bleibenden Eindruck.

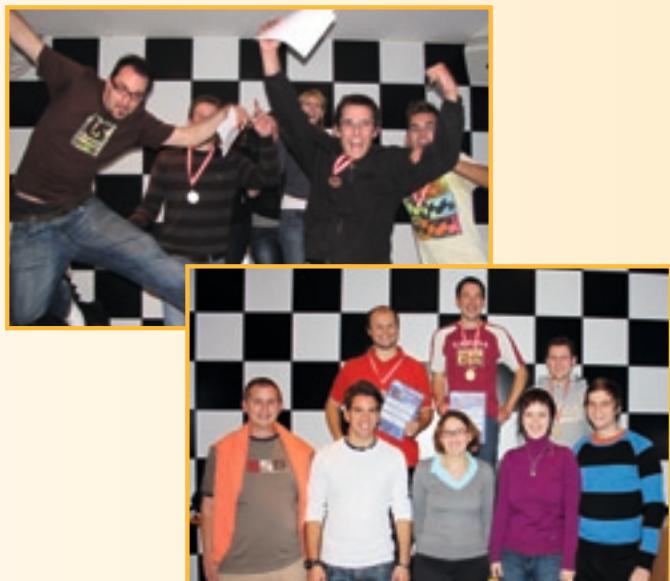


Nach dem gemeinsamen Mittagessen ging es zu einem weiteren Highlight dieses Wochenendes: in die „Monza Kart Halle“! Beim dortigen Wettbewerb fuhren die Diamant und Smaragd Kinder

mit 9 PS Karts in der spektakulärsten Karthalle Wiens ein Rennen. Die drei schnellsten Rennfahrer erhielten eine Medaille und eine Urkunde sowie natürlich begeisterten Applaus der anderen Teilnehmer und des Monza-Teams!

Am dritten Tag besuchten die Teilnehmer der Nachwuchstage das Amway European Experience Center. Im AEEC tauchten unsere Gäste nochmals in die Welt von Amway mit einer Neugesponserten Tour ein – eine Tour die einen ersten Eindruck über die Amway Produkte und deren richtige Anwendung gibt. Die ausgestellten Produkte konnten selbstverständlich getestet werden. Diese Möglichkeit ist auch ausgiebig genutzt worden. Die Trainer Jürgen Fischer und Karin Katzenberger begleiteten sie durch das Center und gaben wertvolle Tipps und Tricks über Wellness und Kosmetik.

Danach ging ein begeisterndes, interessantes und vor allem bisher einzigartiges Event zu Ende, das allen Teilnehmern – ob Diamant und Smaragd Nachwuchs oder Amway Mitarbeiter – noch lange in großartiger Erinnerung bleiben wird.





Das Jahr 2009 wird ein besonderes Jahr – ohne Frage. Amway feiert weltweit sein 50. Firmenjubiläum und bedankt sich mit zahlreichen Aktionen bei seinen Geschäftspartnern für deren Einsatz, der zum Erfolg von Amway beigetragen hat.

Auch für Amway Deutschland wird 2009 ein besonderes Jahr. Seien Sie dabei, wenn mit dem 1. Januar 2009 der Startschuss für „Your Future Now“ fällt. Es erwarten Sie ein motivierendes Wachstumsprogramm, informative Touren für erfolgreiche neugesponserte Geschäftspartner im Amway Experience Center – Munich, zielgruppenorientierte Trainingsinitiativen und vieles mehr...



**Nutzen Sie Ihre Chance  
mit „Your Future Now“ –  
Ihre Zukunft beginnt jetzt!**

**Weitere Einzelheiten zu den Initiativen folgen...**



## Lassen Sie uns feiern!

Im Rahmen der Festlichkeiten zu unserem 50. Geburtstag möchte Amway etwas an Sie und Ihre Kunden zurückgeben. Auf unsere erfolgreichsten Produkte erhalten Sie während des ganzen Jahres 2009 eine einmalige Preisreduzierung.

Das ist eine hervorragende Gelegenheit, um neue Kunden mit dem Geschäft bekannt zu machen und ihnen die Produkte von Amway vorzustellen. Eine tolle Gelegenheit, Lieblingsprodukte zu einem reduzierten Preis zu kaufen und diese mit Kunden, Familie und Freunden zu teilen. Ab dem 1. März 2009 kann ein Kunden-Faltprospekt mit Details zu diesem sensationellen Angebot bestellt werden (10er-Pack). Zögern Sie nicht, diese gute Nachricht weiterzugeben!

**Best.-Nr. 233137**



### Auf diese Produkte erhalten Sie eine Preisreduzierung von 25 %\*:

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

BODY SERIES™ Feuchtigkeitspendende Hand- und Körperlotion  
**Best.-Nr. 2175 – 400 ml**

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

BODY SERIES Erfrischendes Duschgel  
**Best.-Nr. 2162 – 400 ml**

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

\* PW/GV wird entsprechend reduziert.

Angebot gültig ab 1. Januar bis zum 31. Dezember 2009 (Produktverfügbarkeit vorausgesetzt).

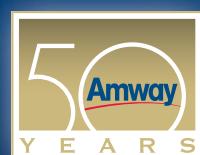
Weitere Informationen und Angebote zum 50. Geburtstag finden Sie im Februar AMAGRAM™ sowie Online unter [www.amway.de](http://www.amway.de) bzw. [www.amway.at](http://www.amway.at)

**JAHRE**

1959  
1969  
1979  
1989  
1999  
2009

## IN DENEN WIR DURCH FÜHRUNG FÜR EINEN UMBRUCH GESORGT HABEN.

Es braucht Weitblick, Zielstrebigkeit und eine Menge harter Arbeit, um eine erfolgreiche Führungs-persönlichkeit zu sein. Rich DeVos und Jay Van Andel haben das schon vor fünf Jahrzehnten gewusst – und heute tragen Doug DeVos und Steve Van Andel die Fackel für Amway weiter. Der Wunsch zu führen, motiviert auch unsere über drei Millionen Geschäftspartner in über 80 Ländern und Territorien weltweit. Das alles ist Teil des Unternehmergeistes, der aus Amway eines der weltweit führenden Unternehmen in der Direktvertriebsbranche gemacht hat.



A photograph of a man and a woman smiling. The woman is on the left, wearing a green t-shirt, and the man is on the right, wearing a light-colored polo shirt. A large, semi-transparent white 'L' shape is positioned in the upper left corner. A large, semi-transparent white circle is centered on the man's shoulder and head area.

# PARTNERSCHAFTEN

Als Rich DeVos und Jay Van Andel 1959 Amway gründeten, bildeten die beiden Freunde eine enge, dauerhafte Partnerschaft miteinander und mit den vielen Menschen, die an die Chance glaubten, die Amway ihnen bot.

Rich und Jay teilten ihre Ideen mit den ersten Geschäftspartnern – aufbauend auf den Geschäftsgrundlagen Freiheit, Familie, Hoffnung und Anerkennung.

„Wir wollen Menschen dabei unterstützen, Eigeninitiative zu ergreifen“, sagte Rich. „Und auf dieser Grundlage wächst und gedeiht unser Geschäft kontinuierlich.“

Einige Dinge ändern sich selbst nach 50 Jahren nicht.

FAKT **43**

## PARTNERSCHAFTEN, DIE UNSERE ZUKUNFT GESTALTEN

Diese Grundlagen und eine Partnerschaft der gegenseitigen Unterstützung gelten auch heute noch für die nächste Generation von Amway – Geschäftspartner und Führungsmannschaft.

„Eine engagierte, hilfsbereite Einstellung ist das Herz und die Seele unseres Geschäftes“, sagte Rich DeVos einmal vor einer Gruppe von Geschäftspartnern. „Denn genau das sorgt dafür, dass die Leute bleiben, selbst wenn sie eigentlich gehen wollen – das Wissen darüber, dass den anderen etwas an einem liegt.“

Diese Partnerschaften haben uns auch zu einem international führenden Direktvertriebsunternehmen gemacht.

Unsere Topmarken – NUTRILITE™, ARTISTRY™, SA8™, DISH DROPS™ – sind überall auf der Welt erfolgreich.

Und jeder weitere Markt, den wir erschließen, gibt den neuen Geschäftspartnern von Amway die Chance, mit einem eigenen Geschäft ihre Ziele zu verwirklichen.

„Mein Vater und Rich wollten dafür sorgen, dass das Amway Geschäft eines Geschäftspartners Generationen andauern kann“, sagte Amways Chairman Steve Van Andel.

Rich und Jay haben dieses Geschäftskonzept bereits 1959 fest in ihrem Unternehmen verankert – jeder Geschäftspartner bekommt die Chance, ein Geschäft aufzubauen, das Generationen überdauern kann.

Das ist es, was eine große Partnerschaft ausmacht.

Amway hat seinen Geschäftspartnern weltweit mehr leistungsorientierte Boni und Provisionen gezahlt als jedes andere Direktvertriebsunternehmen.

## Eine Gelegenheit für jeden

Geschäftspartner von Amway sind für ihre Individualität bekannt. Rich DeVos hat einmal gesagt: „Es gibt keinen durchschnittlichen Geschäftspartner. Jeder bringt eine andere Geschichte und einen anderen Hintergrund in dieses Geschäft mit.“

Amways Präsident Doug DeVos denkt genauso wie sein Vater: „Das Einmalige an diesem Geschäft ist doch die Tatsache, dass Menschen zusammenarbeiten. Die, die schon eine Weile im Geschäft sind, haben eine Fülle von Wissen und Erfahrungen gesammelt, die sie mit anderen teilen können, um ihnen dadurch zum Erfolg zu verhelfen. Diese Partnerschaften sind unsere Stärke.“

1959  
1969  
1979  
1989  
1999  
2009





## Pflanzliche Inhaltsstoffe – die Natur als Vorbild

Die Natur  
als Vorbild

Die Natur hat aus der Haut ein wunderbar komplexes System gemacht, das gar keine Pflege bräuchte – wenn da nicht die Umwelteinflüsse der modernen Welt wären.

Man sollte es wieder der Natur überlassen, sich um seine Haut zu kümmern – mit pflanzlichen Inhaltsstoffen.

Pflanzenextrakte werden aus wertvollen Pflanzen gewonnen und ermöglichen eine reine, von der Natur inspirierte Formulierung, die der Haut die Pflege gibt, die sie braucht. Und weil pflanzliche Inhaltsstoffe in ihrer Konzentration und Wirkung so effektiv kontrolliert werden können, sind sie selbst für empfindliche und anspruchsvolle Haut die perfekte Pflege.



„Diese moderne Interpretation von Inhaltsstoffen auf pflanzlicher Basis ist die nächste Generation der Hautpflege – sie ergänzt die natürlichen Eigenschaften Ihrer Haut mit wissenschaftlicher Präzision.“

**Dr. Patricia Ogilvie**

## Feuchtigkeit- spendendes Hautpflegesystem

Für normale bis trockene Haut

1. Gesichtsreiniger
2. Toner
3. Gesichtslotion

**Best.-Nr. 105489 – 1 Set**

(Die Produkte sind auch einzeln erhältlich.)



### Wie funktioniert der Nourish-3-Komplex?

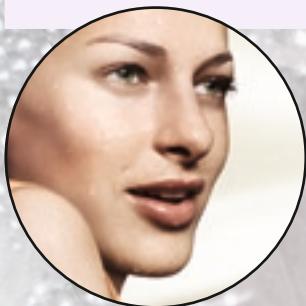
Dr. Patricia Ogilvie: „Die Formel dieses Komplexes wurde mit wissenschaftlichen Verfahren entwickelt, um auf die Anforderungen von normaler bis trockener Haut reagieren zu können und den natürlichen Feuchtigkeitsgehalt der Haut wiederherzustellen. Er hat gleich drei Vorteile:

- Ausgleich des Wasserhaushaltes und der Lipide und Verbesserung der natürlichen Feuchtigkeitsbarriere der Haut
- Ausgleich des Feuchtigkeitsgehaltes der Haut
- Versorgung der Haut mit essenziellen Fettsäuren, die dazu beitragen, den natürlichen Lipidgehalt wiederherzustellen“

## Was kann der Tri-Balance-Komplex für meine Haut tun?

Dr. Patricia Ogilvie: „Dieser Komplex, der speziell für ölige Haut entwickelt wurde, versorgt die Haut mit Feuchtigkeit und enthält einzigartige sekundäre Pflanzenstoffe, die in der Natur vorkommen, sowie eine Mikro-Schwamm-Technologie, die

- die Oberflächenöle der Haut normalisiert, indem überschüssiges Öl absorbiert und der Hautglanz reguliert wird
- den Wassergehalt ausgleicht, indem die natürliche Feuchtigkeitsbarriere der Haut verbessert wird.“



Natürliche  
Schönheit in drei  
einfachen Schritten



**ARTISTRY™  
essentials**

ARTISTRY™ TIME DEFIANCE™

# Produktpalette – Neuzugänge

**ARTISTRY TIME DEFIANCE Produkte nutzen die neuesten Erkenntnisse der Hautpflegeforschung, um das strahlende Aussehen der Haut zu erhalten bzw. wiederherzustellen.**

Im letzten Jahr wurden zwei klassische Produkte, die **Aufbauende Gesichts-lotion** (Formulierung hat sich nicht geändert) und das **Aufhellende Serum** (Formulierung hat sich geändert), innerhalb der Produktpalette neu unter TIME DEFIANCE positioniert, sodass mit dieser Palette nun alle sichtbaren Zeichen der Hautalterung bekämpft werden können. Jetzt gibt es Produkte für alle grundlegenden Schritte der Hautpflege, sodass Sie Ihren Kunden die TIME DEFIANCE Produkte problemlos verkaufen können.

ARTISTRY™



## ARTISTRY TIME DEFiance Aufbauende Gesichts-lotion

Eine leichte Gesichts-lotion, die den natürlichen Hauerneuerungsprozess unterstützt und das Erscheinungsbild der Haut sofort verbessert. Die Haut fühlt sich geschmeidiger an und ist um über 45 % glatter.

**Best.-Nr. 100240 – 30 ml**

## ARTISTRY TIME DEFiance Aufhellendes Serum (ersetzt das ARTISTRY BRIGHT IDEA™ Aufhellende Serum)

Die leichte, milchige Essenz nutzt neueste wissenschaftliche Erkenntnisse zur Hauptaufhellung in Kombination mit natürlichen, hautklärenden Inhaltsstoffen und leistungsstarken Antioxidantien, um den Hautton auszugleichen. In weniger als zwei Wochen wirkt die Haut strahlender und gleichmäßiger.

**Best.-Nr. 105711 – 30 ml**

Die ARTISTRY TIME DEFiance Aufbauende Gesichts-lotion und das ARTISTRY TIME DEFiance Aufhellendes Serum entfalten ihre volle Wirkungskraft, wenn sie zusammen mit den anderen Produkten der ARTISTRY TIME DEFiance Linie verwendet werden.

Besuchen Sie das ARTISTRY TIME DEFiance Brand Centre online unter [www.amway.de](http://www.amway.de) bzw. [www.amway.at](http://www.amway.at)

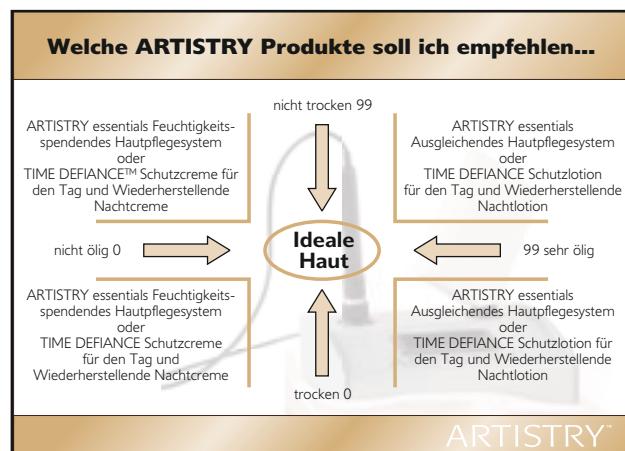
**JETZT BESTIMMEN SIE – NICHT DIE ZEIT – ÜBER DAS SCHICKSAL IHRER HAUT**

# Mit dem NEUEN ARTISTRY™ Gerät zur kosmetischen Hautanalyse werden Sie zum Hautpflege-Experten

Mit dem ARTISTRY Gerät zur kosmetischen Hautanalyse können Sie Ihren Kunden die Produkte empfehlen, die für sie am besten geeignet sind. Mit diesem Produkt machen Sie einen professionellen, kompetenten Eindruck und werden Ihren Umsatz mit Hautpflegeprodukten mit Sicherheit steigern.

## Was kann das ARTISTRY Gerät zur kosmetischen Hautanalyse?

Mithilfe des ARTISTRY Gerätes zur kosmetischen Hautanalyse können bei Ihren Kunden zwei Aspekte der Haut identifiziert werden:



Verwenden Sie die Tabelle oben, um das ARTISTRY Produkt zu empfehlen, das für Ihre Kunden am besten geeignet ist. Helfen Sie Ihren Kunden dabei, ideale Haut zu erreichen!



ARTISTRY Gerät zur kosmetischen Hautanalyse  
Best.-Nr. 232385

### Bitte beachten Sie...

Die ARTISTRY Sebumkassette muss nach ca. 400 bis 450 Messungen ausgetauscht werden. Verwenden Sie folgende Bestellnummer, um die ARTISTRY Sebumkassette nachzubestellen: **232950**.

Die Bedienungsanleitung wird zusammen mit dem ARTISTRY Gerät zur kosmetischen Hautanalyse geliefert.

**Erhältlich ab 2. Januar 2009**

ARTISTRY

## Alle Blicke richten sich auf die Verpackungen von NUTRILITE™ EINMAL TÄGLICH!



**Auch in 2009 zelebrieren wir die erfolgreiche Partnerschaft zwischen Ronaldinho und der Marke NUTRILITE – ein exklusiver Aufkleber wird den Deckel jeder NUTRILITE Einmal Täglich Verpackung zieren!**

Ab Januar 2009 bietet Ihnen diese Aktionsverpackung eine völlig neue, einmalige Möglichkeit, Ihren Kunden die Vorteile des Multivitamin-Mineralstoff-Nahrungsergänzungsmittels vorzustellen – und zwar bis zu zwölf Monate lang.

Ronaldinho nimmt NUTRILITE Einmal Täglich und vertraut darauf, dass ihm die Marke NUTRILITE dabei hilft, das Beste aus dem zu machen, was die Natur ihm gegeben hat... und das können Ihre Kunden auch.

**Best.-Nr.** 4044 (D) – 60 Tabletten

**Best.-Nr.** 4070 (D) – 180 Tabletten

**Best.-Nr.** 100083 (A) – 120 Tabletten



TEAM  
**NUTRILITE™**

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

## ARTISTRY™ Creme LuXury mit Designpreis ausgezeichnet

Die Verpackung der ARTISTRY Creme LuXury hat in der Kategorie Skin Care Prestige der International Package Design Awards (IPDA) auf der HBA Global Expo in New York City den ersten Platz belegt und somit Konkurrenzprodukte anderer führender Marken wie Estée Lauder Companies Inc. und Hommage Inc. hinter sich gelassen. Die Global Expo ist das Branchenereignis für die Kosmetik-, Parfum- und Körperpflegeindustrie.



Die Verpackung der ARTISTRY Creme LuXury wurde von Olivier Van Doorne entworfen, einem der bekanntesten Designer der Kosmetikbranche. Seine Arbeiten werden von den Kunden mit Begeisterung aufgenommen und hinterlassen einen bleibenden Eindruck auf dem Markt.



Besuchen Sie das ARTISTRY Creme LuXury Brand Centre online unter [www.amway.de](http://www.amway.de) bzw. [www.amway.at](http://www.amway.at)

ARTISTRY

Lassen Sie Ihre Kunden am Valentinstag

# „Ich liebe Dich“

sagen, mit einem ganz besonderen  
Geschenk von ARTISTRY™  
Creme LuXury.

Wenn Ihre Kunden eine ARTISTRY Creme LuXury  
**(Best.-Nr. 103564)** kaufen, erhalten sie dazu GRATIS  
einen wunderschönen, eleganten Creme LuXury Anhänger  
mit Kordelhalskette. Nur solange der Vorrat reicht.



Dieser vielseitige Anhänger mit Rhodiumauflage ist mit funkelnden Zierkristallen besetzt und kann als Anhänger an einer Kette oder einer Handtasche getragen werden.

Empfehlen Sie Ihren Kunden die einzigartige ARTISTRY Creme LuXury, und beeindrucken Sie sie mit diesem wunderschönen, kostenlosen Anhänger.

Besuchen Sie das ARTISTRY Brand Centre online unter [www.amway.de](http://www.amway.de) bzw. [www.amway.at](http://www.amway.at)  
Angebot gültig ab 1. Januar bis zum 31. März 2009.  
Erhältlich nur solange der Vorrat reicht.

Teilen Sie dieses fantastische Angebot am

**Valentinstag** mit Ihren Kunden – die

**ARTISTRY™ ICONIC ELEGANCE** Kollektion



Für eine begrenzte Zeit, vom 1. Januar 2009 bis zum 28. Februar 2009, können Sie und Ihre Kunden diese bezaubernden Farbpaletten mit einer **Preisreduzierung von 25 %** kaufen\*. Aber Sie sollten sich beeilen, denn das Angebot gilt nur, solange der Vorrat reicht!



**Farbpalette Timeless:**

Lippencreme (3 Farbtöne) – Intricate, Style, Couture  
Cremerouge (1 Farbton) – Celebrated  
Lidschatten (4 Farbtöne) – Bone, Turned-out, Grey Silk, Tribute  
**Best.-Nr. 105052**



**Farbpalette Inspired:**

Lippencreme (3 Farbtöne) – Neutrale, Essence, Notable  
Cremerouge (1 Farbton) – Radiant  
Lidschatten (4 Farbtöne) – Starry Night, Glacier, Draped, Graphic  
**Best.-Nr. 105051**

Besuchen Sie das ARTISTRY Brand Centre unter [www.amway.de](http://www.amway.de) bzw. [www.amway.at](http://www.amway.at), und sehen Sie sich das tolle Video an!

Diese eleganten Farbpaletten enthalten aufregende Farbtöne, die für Augen, Wangen und Lippen verwendet werden können und ein absolutes Muss für jede Handtasche sind!

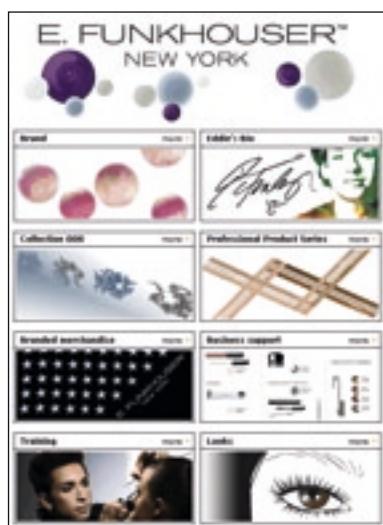
\*PW/GV um 25 % reduziert



## E. FUNKHOUSER™ NEW YORK

### BRAND CENTRE IM NEUEN LOOK

Das Brand Centre von E. FUNKHOUSER™ NEW YORK hat einen frischen, neuen Look mit aktuellen Informationen über Marke, Produkte und Eddie Funkhouser.



Um die Website zu besuchen, melden Sie sich einfach mit Ihrem Geschäftspartner-Benutzernamen und Ihrem Passwort an und klicken dann auf die Option Geschäftsinformationen/Brand Centres/E. FUNKHOUSER NEW YORK. Auf der Seite des Brand Centre finden Sie zehn verschiedene Menüoptionen mit interessanten Informationen:

- Wichtige Markeninformationen und Eddies Biografie
- Aktuelle Kollektionen und Professionelle Produktserie
- Werbematerial und Geschäftsinformationen
- Schulung und Looks – Videos und Make-up-Tipps für die Kollektionen
- Looks – zeigen Sie Ihren Kunden, wie man den Look des Monats kreiert
- E. FUNKHOUSER NEW YORK in der Presse – mit über 700 Artikeln

Besuchen Sie das E. FUNKHOUSER NEW YORK Brand Centre unter [www.amway.de](http://www.amway.de) bzw. [www.amway.at](http://www.amway.at).

**BE THE STAR THAT YOU ARE**





# DER HAUT IN DIESEM WINTER ETWAS GUTES TUN

Der Winter ist die Zeit, in der die Haut Extrapflege benötigt, denn die kalten Monate können die Haut austrocknen und reizen. Empfehlen Sie Ihren Kunden Pflegeprodukte für die Haut, die für viel Feuchtigkeit sorgen.



## ARTISTRY

### Hautstraffendes Körperlotion

Nach dem vielen, reichhaltigen Essen während der Weihnachtsfeiertage ist es jetzt an der Zeit wieder an seine Figur zu denken. Mit diesem hautstraffenden Körperlotion kann man das Erscheinungsbild von Cellulitis mildern. Um den Körper in Form zu bringen und abzunehmen, sollten Sie Ihren Kunden das 'Lifestyle Balance Solutions' Programm empfehlen (siehe Seite 37).

**Best.-Nr. 3887 – 250 ml**

## ARTISTRY

### Feuchtigkeitspendende Körpercreme mit AHA

Diese großartige Feuchtigkeitspflege sorgt dafür, dass trockene, beanspruchte Haut wieder zart und glatt wird.

**Best.-Nr. 2780 – 200 ml**

## ARTISTRY

### Handcreme LSF 15

In diesem Winter gibt es keine Entschuldigung mehr für trockene Hände. Diese reichhaltige Handcreme versorgt die Hände mit Feuchtigkeit, glättet sie und macht sie geschmeidig.

**Best.-Nr. 102205 – 75 g**

ARTISTRY™

# „18 Kilo weniger und 30 Kunden mehr!“

Wie Fabrizio Beltrammi mit dem ‘Lifestyle Balanced Solutions’ Programm von Amway Gewicht verloren und sein Geschäft ausgebaut hat.

**„Bevor es das ‘Lifestyle Balanced Solutions’ Programm von Amway gab, hatte ich etwa 18 Kilo Übergewicht. Für mich war es genau der richtige Zeitpunkt, um es einmal mit diesem Programm zu versuchen.“**

Ich hatte bereits ein paar strenge Diäten hinter mir, mit denen ich jedoch keine guten Erfahrungen gemacht hatte. Dieses Mal war das anders, denn zur Marke NUTRILITE™ hatte ich vollstes Vertrauen. Zunächst habe ich mich über das Programm informiert, indem ich das ‘Lifestyle Balanced Solutions’ Handbuch gelesen und die Vorschläge, die dort ganz genau beschrieben werden, in die Tat umgesetzt habe. Am Anfang war es nicht so einfach, doch mit etwas Übung fiel es mir schon leichter. Ich habe streng darauf geachtet, alle Vorgaben einzuhalten.

Ich habe meinen Lebensstil und meine Ernährung überprüft. Ich habe angefangen, Lebensmittel nach ihrem Nährstoffgehalt auszusuchen, ohne jedoch die Lust am Essen zu verlieren. Ich habe auch versucht, mehr Wasser zu trinken, und habe Bewegungsübungen in meinen Tagesablauf eingebaut, so, wie das im Handbuch steht. Nach nur zwei Wochen hatte ich über 4 Kilo abgenommen, und das spornte mich an, meinen neuen Lebensstil beizubehalten. Auf diese Weise kann ich mein neues Gewicht halten, das ich nach zehn Wochen mit ‘Lifestyle Balanced Solutions’ erreicht hatte.

Mithilfe der täglichen Vorlagen und der „Extras“ konnte ich Kuchen, Torten und andere leckere Sachen aufgeben, die meine Downlines zu unseren Treffen mitbringen. Immer, wenn ich das Essen abgelehnt habe, habe ich erklärt, wie zufrieden ich mit den Ergebnissen bin, die ich bis jetzt erreicht habe, und dann fingen wir an, uns ausführlich über das ‘Lifestyle Balanced Solutions’ Programm zu unterhalten.

Das ‘Lifestyle Balanced Solutions’ Programm ist gut strukturiert, selbst wenn es manchmal etwas schwierig ist, sich daran zu halten. In solchen Momenten muss man konsequent sein und fest entschlossen, sein Ziel zu erreichen. Das geht ganz leicht, wenn man sich darauf konzentriert, dass man sowohl gesundheitlich als auch geschäftlich eine Menge erreichen kann, wenn man nicht aufgibt.

18 Kilo weniger und 30 Kunden mehr machen das Geschäft erheblich interessanter!

Stellen Sie sich vor, wie Sie sich mit ein paar Kilo weniger fühlen würden. Es ist ganz einfach. Sie brauchen nur ein gutes Programm, um hervorragende Ergebnisse zu erzielen. Ich empfehle das ‘Lifestyle Balanced Solutions’ Programm von Amway allen, die etwas für ihre Gesundheit tun und abnehmen wollen!“



Name: Fabrizio Beltrammi  
Amway Geschäftspartner, Italien

**Haben Sie gute Erfahrungen mit dem ‘Lifestyle Balanced Solutions’ Programm gemacht, die Sie uns mitteilen möchten?**

Schicken Sie uns Ihren Bericht, mit ‘vorher/nachher’-Fotos. Vielleicht erscheint dann Ihr Porträt in einer AMAGRAM™ Publikation oder auf der Amway Website!



## 20 % Preisreduzierung zu Neujahr auf das 'Lifestyle Balanced Solutions' Basispaket

Es ist so einfach, Ihre Kunden dazu zu motivieren, mit dem 'Lifestyle Balanced Solutions' Programm zu beginnen, wenn Sie selbst bei dem Programm mitmachen. Auf diese Weise sammeln Sie unschätzbare, praktische Erfahrung, die Sie mit anderen teilen können. Aber bei so vielen positiven Berichten, wie z. B. der Empfehlung von Fabrizio Beltrammi im aktuellen AMAGRAM™ Magazin, können Sie auch die Ergebnisse für sich sprechen lassen.

Als zusätzlichen Anreiz bieten wir das 'Lifestyle Balanced Solutions' Basis-Paket im **Januar und Februar 2009** mit einer **Preisreduzierung von 20 %** an, denn das neue Jahr ist die ideale Zeit, um mit einem gesünderen, glücklicheren Lebensstil zu beginnen.

Ein wichtiger Bestandteil des 'Lifestyle Balanced Solutions' sind die NUTRILITE™ POSITRIM™ Produkte, die als Mahlzeitenersatz verwendet werden. Diese Produkte können mit gesunden Lebensmitteln kombiniert werden, um sicherzustellen, dass Ihre Kunden beim Abnehmen immer die empfohlenen Mengen an Nährstoffen zu sich nehmen.

### Best.-Nr. 218502 – 'Lifestyle Balanced Solutions' Basis-Paket, bestehend aus:

1 'Lifestyle Balanced Solutions' Handbuch, 1 POSITRIM Schüttelbecher, 1 Schrittzähler, 1 Trainings-DVD

Ebenfalls erhältlich:

### Best.-Nr. 218503 – 'Lifestyle Balanced Solutions' Start-Paket

Wenn Ihre Kunden mit dem 'Lifestyle Balanced Solutions' Programm abnehmen, sollten Sie Ihnen auch **ARTISTRY™ Hautstraffendes Körpergel** empfehlen. Das Gel mildert das Erscheinungsbild von Cellulitis und sorgt dafür, dass die neue Figur Ihres Kunden straff und schön bleibt.

**Bestell.-Nr. 3887 – 250 ml**



### NUTRILITE POSITRIM Cremepulver-Mischung

#### Best.-Nr.:

- 103792 – Vanille
- 103793 – Kakao
- 103794 – Café au Lait
- 103795 – Erdbeere
- 218506 – POSITRIM Schüttelbecher

Bitte denken Sie daran, dass folgende Nachfüllpacks ab dem 1. Januar 2009 nicht mehr vertrieben werden. Erhältlich nur, solange der Vorrat reicht!

- 105567 – Nachfüllpack Kakao
- 105568 – Nachfüllpack Kakao/Vanille
- 105569 – Nachfüllpack Erdbeere/Café au Lait

### NUTRILITE POSITRIM Protein-Riegel

#### Best.-Nr.:

- 101140 – Schokolade-Pfefferminze
- 101141 – Orangencreme
- 102617 – Karamell-Vanille

Weitere Informationen über das 'Lifestyle Balanced Solutions' Programm von Amway finden Sie im 'Lifestyle Balanced Solutions' Brand Centre unter ([www.amway.de](http://www.amway.de) bzw. [www.amway.at](http://www.amway.at))

\* PW/GV wird durch die Preisreduzierung von 20 % nicht beeinflusst.

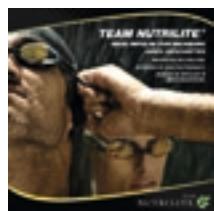
Bitte beachten Sie hierzu die Geschäftspartner Richtlinien für den Vertrieb von AMWAY™, AMWAY FRUITTABS™, NUTRILITE™ und POSITRIM™ Produkten in den aktuellen Amway Geschäftsbedingungen.



## TEAM NUTRILITE™ - ONLINE-BOOKLET

**Lernen Sie die Sportler kennen. Kaufen Sie die Produkte. Machen Sie mit.**

Informieren Sie sich über TEAM NUTRILITE und darüber, was dieses Programm für Ihre Kunden und Ihr Geschäft tun kann. Ab jetzt ist das neue TEAM NUTRILITE Online-Booklet im NUTRILITE™ Brand Centre im Einleitungsbereich von TEAM NUTRILITE erhältlich.



Die nützliche Broschüre, die Sie auch herunterladen und ausdrucken können, erläutert die Philosophie, die hinter TEAM NUTRILITE steht, und stellt die drei wichtigsten Pfeiler des Programms vor:

- 1 **Die WELTKLASSEATHLETEN im TEAM NUTRILITE inspirieren uns mit ihren beeindruckenden Leistungen.**
- 2 **NUTRILITE PRODUKTE helfen uns dabei, unsere Leistung zu optimieren.**
- 3 **TEAM NUTRILITE VERANSTALTUNGEN motivieren Ihre Kunden, ihrem Streben nach optimalen Wohlbefinden treu zu bleiben.**



### MACHEN SIE MIT!

Wenn Sie sich das Online-Booklet ansehen, werden Sie eingeladen, einen kurzen Fragebogen auszufüllen, in dem Sie uns Anregungen mitteilen und angeben können, welche TEAM NUTRILITE Informationen Sie brauchen, um Ihr Geschäft auszubauen.

Loggen Sie sich gleich in das TEAM NUTRILITE BRAND CENTRE ein!

TEAM  
NUTRILITE® 

## Ihr Zentrallager

„Die Access Business Group hat sich parallel zu Amway in Europa entwickelt und ist heute ein modernes Logistikunternehmen, das in 25 europäischen Ländern tätig ist und eine große Bandbreite an Dienstleistungen und Produkten anbietet.“

ABG Europe hat über 500 Mitarbeiter und unterhält Service-Center an strategischen Standorten in den Niederlanden, Polen, Ungarn und Russland mit einer Palettenlagerkapazität von insgesamt 42.500, durchschnittlich 62 Millionen entnommenen Produkten und 5 Millionen Päckchen, die in 22 Ländern an Sie und Ihre Kunden ausgeliefert wurden.

Wir wissen, wie wichtig wir als logistischer Arm von Amway sind. Durch die enge Zusammenarbeit mit dem Führungsteam von Amway Europe können wir eine flexible, reaktionsschnelle Logistik anbieten, die sich am Kunden orientiert und es Amway ermöglicht, sich mit seinen Ressourcen auf die Unterstützung des Vertriebs und der Geschäftspartner zu konzentrieren.“

Frank Timmers  
Vice President, ABG Logistics Europe

# Ein **NEUES** Produkt der Marke **NUTRILITE™!** **NUTRILITE KNOBLAUCH** NUN AUCH IN DEUTSCHLAND ERHÄLTLICH!

Knoblauch wird aufgrund seiner gesundheitsfördernden Wirkung und seinem positiven Einfluss auf die allgemeine körperliche Verfassung durch Unterstützung des Immunsystems, des Kreislaufsystems sowie seiner antibakteriell wirkenden Eigenschaften bereits seit Jahrhunderten verzehrt.



**NEU!**

**Die neuen NUTRILITE Knoblauchtabletten sind mit einer speziellen Beschichtung versehen, um sicherzustellen, dass die wichtigsten aktiven Bestandteile des Knoblauchs erst im Darm und nicht bereits im Magen freigesetzt werden.**

Die Formel enthält außerdem ein natürliches Pfefferminzextrakt, um von sämtlichen Vorteilen des Knoblauchs profitieren zu können, ohne den dafür typischen Geruch in Kauf nehmen zu müssen.

Lassen Sie Ihre Kunden in den Genuss der Vorteile kommen, die dieses Produkt aus der NUTRILITE Produktpalette bietet. Die hochwertigen Inhaltsstoffe für dieses Produkt stammen von der NUTRILITE Trout Lake Farm im Süden des amerikanischen Bundesstaates Washington.

**NUTRILITE Knoblauch – Unterstützung des Immunsystems für Sie und Ihre Kunden – genau das Richtige für diesen Winter**



**Best.-Nr. 100566 – 120 Tabletten**



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

 **NUTRILITE™**



In meiner großen Familie – der älteste Sohn war Fußballspieler und -trainer – gab es immer jede Menge Wäsche. Mit den SA8™ Produkten konnte sie jedoch ausnahmslos unproblematisch und kostengünstig bewältigt werden. Speziell Öl- und Fettflecken wurden durch das SA8 Pre-Wash Vorwaschspray auf einfache Weise entfernt.

Durch diese Erfahrungen und aufgrund der Bedürfnisse der Kunden habe ich mit den SA8 Produkten – besonders mit SA8 Pre-Wash – große Erfolge. Ich biete dieses Produkt immer mit einer ausführlichen Erklärung zur Amway Zufriedenheitsgarantie an: Ausprobiert wird immer und auf diese Weise habe ich bereits mehrere Großabnehmer.

Unser SA8 Baukastensystem ist eine günstige Lösung und jeder Herausforderung bei der Fleckenentfernung gewachsen.



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

**Maria-Theresa Rudel**  
Selbständige Amway Geschäftspartnerin, Deutschland



Best.-Nr. 0014 – 500 ml

## Schwerpunkt HAUSHALTSPRODUKTE

### Überlassen Sie das Schrubben doch dem AMWAY™ Ofenreiniger

In der festlichen Jahreszeit verbringen Ihre Kunden manchmal viele Stunden in der Küche, um köstliche Mahlzeiten für die Familie und Freunde zuzubereiten. Jedoch danach muss geputzt werden. Erleichtern Sie ihnen das Putzen, indem Sie ihnen den AMWAY Ofenreiniger empfehlen.

### WICHTIGE VERKAUFSARGUMENTE

- Weicht hartnäckige Essens- und Fettreste schnell auf und löst sie.
- Schonende, dickflüssige Formel, die einfach aufzutragen ist. Es ist kein heftiges Schrubben oder Kratzen mehr erforderlich.
- Nach nur 30 Minuten ist der Ofen wieder sauber.
- Äußerst vielseitig, kann für emaillierte Gas- und Elektrobacköfen, Backofengitter und Grillspieße verwendet werden.





# Das neue Jahr beginnt mit einem eSpring™ Wasserfiltersystem

Tun Sie im neuen Jahr etwas für das Wohlbe-  
finden Ihrer Kunden, und informieren Sie sie darüber, welche Vorteile saubereres, klareres Wasser mit besserem Geschmack hat.

Ohne Wasser kann es kein Leben geben. Wasser spielt eine entscheidende Rolle für das Funktionieren unseres Körpers. Wenn wir gutes, sauberes Wasser trinken, kann das unsere Gesundheit, unsere Fitness und sogar unser Aussehen verbessern.

## Vorteile von Wasser\*

- Erhöht die Anzahl der Kalorien, die bei täglichen Aktivitäten verbrannt werden.
- Ein ausgeglichener Feuchtigkeitshaushalt verbessert die Konzentration und erhöht die Reaktionszeit.
- Trägt dazu bei, das Energieniveau zu erhöhen.
- Versorgt die Haut mit Feuchtigkeit, sodass sie glatter, weicher und faltenfreier wirkt.



## Nicht vergessen: Neues Jahr – neuer Filter

Erinnern Sie Ihre Kunden daran, einen Blick auf das elektronische Kontrollsystem ihres eSpring Wasserfiltersystems zu werfen. Wenn der Filter ausgetauscht werden muss, gibt das System einen Warnton von sich und zeigt den fälligen Filterwechsel auch im Display an, sodass der Kunde nicht ständig daran denken muss. Der Filter muss einmal im Jahr oder nach dem Filtern von 5.000 Litern Wasser ausgetauscht werden (je nachdem, welcher Wert zuerst erreicht wird).

eSpring Wasserfiltersystem Ersatzfilter,  
**Best.-Nr. 100186**

eSpring Wasserfiltersystem für vorhandenen Wasserhahn,  
Installation oberhalb der Arbeitsfläche  
**Best.-Nr. 100188**

eSpring Wasserfiltersystem mit Zusatzwasserhahn,  
Installation unterhalb der Arbeitsfläche  
**Best.-Nr. 100189**



## Haben Sie das gewusst?

Ein eSpring Wasser-  
filtersystem filtert ein Jahr  
lang genug Wasser für  
eine sechsköpfige  
Familie.

\*Für diese Angaben wurden verschiedene Quellen genutzt, unter anderem das Centre for Disease Control, die Water Quality Association, die American Cancer Society, die American Dietetic Association, die American Heart Association (USA) und die Weltgesundheitsorganisation (WHO).

## 3 TOP-Pakete für neue selbständige Geschäftspartner

Best.-Nr.	TOP-Paket 1: Basispaket	Inhalt	PW	GV	Preis exkl. MwSt.	Preis inkl. MwSt.	Preis in € inkl. MwSt.	unverb. Preisempf. inkl. MwSt.
9907	<b>Basispaket</b>	1 l	3,70	5,22	5,22	6,21	8,10	
0001	L.O.C. <sup>TM</sup> Plus Küchenreiniger	500 ml	2,46	3,47	3,47	4,13	5,35	
100000	L.O.C. <sup>TM</sup> Plus Badreiniger	500 ml	2,65	3,74	3,74	4,45	5,80	
3854	L.O.C. <sup>TM</sup> Plus Badreiniger	500 ml	4,08	5,76	5,76	6,85	8,90	
8116	L.O.C. <sup>TM</sup> SEE SPRAY <sup>TM</sup> Glasreiniger	1 l	4,67	6,59	6,59	7,84	10,20	
8708	ANWAY <sup>TM</sup> Car Wash Autoreinigungsmittel	1 Box	7,74	10,92	10,92	12,99	16,90	
3897	L.O.C. <sup>TM</sup> Mini-Wischtücher (4 Beutel à 24 Wischtücher)	1 Set	18,03	25,43	25,43	30,26	39,35	
101427	L.O.C. <sup>TM</sup> Reinigungsblücher	1 l	3,66	5,16	5,16	6,14	8,00	
8213	ZOOM <sup>TM</sup> Sprayreiniger-Konzentrat	1 Bogen m. 9 Sprühdosen	0,21	0,60	0,60	0,71	0,95	
200013	Produktkatalog für ANWAY <sup>TM</sup> Sprühdosen	4,5 kg	21,74	30,66	30,66	36,49	47,45	
100116	SA81 <sup>TM</sup> Premium Vollwaschmittel	1 l	4,16	5,87	5,87	6,89	9,10	
103045	SA48 <sup>TM</sup> Waschneuwichtsäule (Abreißblumen)	400 ml	4,76	6,71	6,71	7,88	10,40	
0799	SA81 <sup>TM</sup> Pre-Wash Vorwaschspray	1 kg	6,42	9,06	9,06	10,78	14,00	
0022	SA81 <sup>TM</sup> Textilreiniger	1,5 l	12,96	18,28	18,28	21,75	28,30	
103800	SA81 <sup>TM</sup> Flüssigwaschmittel	1,4 kg	7,40	10,43	10,43	12,41	16,15	
100775	DISH DROPS <sup>TM</sup> Automatic Reiniger für Spülmaschinen	1 Pack m. 4	3,19	4,50	4,50	5,36	6,95	
6407	DISH DROPS <sup>TM</sup> SCRUB BUDS <sup>TM</sup> Topf- und Geschirrreiniger aus Edelstahl	150 ml	3,00	4,23	4,23	5,03	6,55	
8193	ANWAY <sup>TM</sup> GREEN MEADOWS <sup>TM</sup> Lüfterfrischungsspray	400 ml	2,97	4,19	4,19	4,99	6,50	
100712	ANWAY <sup>TM</sup> Möbelpolitur mit Wachs	500 ml	3,37	4,75	4,75	5,65	7,35	
0014	ANWAY <sup>TM</sup> Ofenreiniger	1 Stück	0,27	0,39	0,39	0,77	1,20	
5101	ANWAY <sup>TM</sup> Dose/Zylinder für Waschmittel	1 Stück	0,44	0,63	0,63	1,25	1,49	
103672	ANWAY <sup>TM</sup> Saupumpe für 1-l-Produkte	4 Stück	1,96	2,80	2,80	5,56	8,60	
101712	ANWAY <sup>TM</sup> Sprühdose mit Dosiergriff	1 Stück	0,36	0,51	0,51	1,01	1,20	1,55
5113	ANWAY <sup>TM</sup> Dosier- und Messkappe	1 Stück	0,00	0,00	0,00	0,71	1,00	
201150	ANWAY <sup>TM</sup> Fisch-Aweg-Zäpfel	50 ml	5,24	7,39	7,39	8,79	11,45	
9949	GLISTER <sup>TM</sup> Mundwasserkonzentrat mit Anti-Plaque-Formel	1 Pack m. 4	5,15	7,27	7,27	8,65	11,25	
100957	GLISTER <sup>TM</sup> Hochwertige Zahnpflege	220 ml	3,01	4,24	4,24	5,05	6,55	
68633	GLISTER <sup>TM</sup> Fluorid-Zahncreme mit Weichmachwirkung	12 ml	2,38	3,36	3,36	4,00	5,20	
5000	SATINIQUE <sup>TM</sup> Milde Haarwasche für die tägliche Anwendung	300 ml	4,53	6,39	6,39	7,60	9,05	
101825	SATINIQUE <sup>TM</sup> Kopfhautserum	8 x 6 ml	16,07	22,66	22,66	26,97	35,05	
102676	SATINIQUE <sup>TM</sup> Farbpflegespray mit Hitzechutz	220 ml	8,41	11,86	11,86	14,11	18,35	
5050	SATINIQUE <sup>TM</sup> Feuchtigkeits-Pflegebalsam	250 ml	4,53	6,39	6,39	7,60	9,90	
5105	SATINIQUE <sup>TM</sup> Instant-Styling-Haarspray	250 ml	3,64	5,14	5,14	6,12	7,95	
5095	SATINIQUE <sup>TM</sup> Designer-Styling-Gel	150 ml	4,16	5,86	5,86	6,97	8,05	
5070	SATINIQUE <sup>TM</sup> Intensiv-Behandelnde Kur	150 ml	6,06	8,55	8,55	10,17	13,25	
5085	SATINIQUE <sup>TM</sup> Volumen-Styling-Mousse	150 ml	3,80	5,36	5,36	6,38	8,30	
100270	BODY SERIES <sup>TM</sup> G&H Dusch- und Badiegel	250 ml	2,76	3,89	3,89	4,63	6,00	
2181	BODY SERIES <sup>TM</sup> G&H Luxusseife	250 g	4,54	6,40	6,40	7,62	9,90	
2177	BODY SERIES <sup>TM</sup> Deo und Antitranspirant Spray	200 ml/130 g	3,57	5,03	5,03	5,99	7,80	
6863	BODY SERIES <sup>TM</sup> ALLAN <sup>TM</sup> Hand- und Körperotion	250 ml	4,19	5,91	5,91	7,03	9,15	
9907	Summer der Einzelprodukte für das Basispaket Ihr spezieller Sonderpreis (20 % reduziert) für das Basispaket	202,24	285,30	290,46	345,61	448,65	358,92	276,49

gültig ab 01.01.2009





## Sie sind ein neuer Geschäftspartner?

Wenn Sie gerade mit der Amway Geschäftsmöglichkeit starten, warum nutzen Sie nicht gleich die Vorteile der folgenden Angebote?

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

Best.-Nr.	Produkt	Inhalt	PW	GV	Preis exkl. MwSt.	Preis inkl. MwSt.	unverb. Preisempt. inkl. MwSt.
9618	NUTRILITE Paket	1 Packung	25,32	35,71	35,71	36,21	49,95
330014	NUTRILITE™ Vitamin C Plus Großpackung (200 Tabletten/29 g)	1 Packung	20,39	28,75	28,75	30,76	40,00
7337	NUTRILITE™ Vitamin B Komplex Normalpackung (100 Tabletten/216 g)	1 Packung	8,10	11,42	11,42	12,22	15,90
8669	NUTRILITE™ Eisen-Kautabletten (100 Kautabletten/100 g)	1 Packung	6,65	9,38	9,38	10,04	13,05
5848	NUTRILITE™ Calcium Magnesium (210 Tabletten/164 g)	1 Packung	10,32	14,56	14,56	15,58	20,25
104283	NUTRILITE™ Calcium-Kautabletten (60 Stück/88g)	1 Packung	10,91	15,38	15,38	16,46	21,40
102600	AMWAY™ FRUITABS™ mit Nachfüllpack (200 Kautabletten/219 g)	1 Packung	21,34	30,09	30,09	32,20	41,85
4655	AMWAY™ italienische Nudeln „Spaghetti“	4 x 1000 g	6,13	8,64	8,64	9,24	11,10
9908	Summe der Einzelpreise für das Basispaket		109,16	153,93	153,93	164,71	213,20
	Ihr spezieller Sonderpreis (20 % reduziert für das NUTRILITE Paket)		109,16	153,93	123,14	131,76	170,55

Preis- und Sortimentsänderungen sowie Druckfehler und Irrtumer vorbehalten  
\* Für Nahnung und Nahmungsergänzungsmittel gilt der MwSt.-Satz von 7 %, für alle anderen Produkte gilt der MwSt.-Satz von 19 %

### TOP-Paket 3: Flexible Bestellmöglichkeit „Dekorative und pflegende Kosmetik“

Um die Produktauswahl optimal den individuellen Bedürfnissen anpassen zu können, haben wir eine flexible Bestellmöglichkeit mit attraktivem Preisvorteil im Angebot:

Jedem neuen Amway Geschäft gewähren wir

- innerhalb der ersten 90 Tage nach Erfassung des Geschäftspartnerantrages
- 1 mal auf die erste Bestellung von Produkten aus dem Bereich dekorativer und pflegender Kosmetik\*,
- die einen PW-Wert von mindestens 100 erreicht,
- automatisch eine 20 %-ige Preisreduzierung auf den Gesamtbestellwert dieser Produkte.
- Jedes dieser Produkte ist dabei nur einmal bestellbar.

Mit diesem attraktiven Angebot hat jedes neue Amway Geschäft die Möglichkeit, sich individuell mit den Produkten seiner Wahl ein persönliches „Kosmetik-Paket“ zusammenzustellen.

\* Im Rahmen dieser flexiblen Bestellmöglichkeit können Produkte der folgenden Produktgruppen ausgewählt werden: ARTISTRY™ Hauptpflege und dekorative Kosmetik, E. FUNKHOUSER™ NEW YORK sowie Düfte. Zusätzlich können ebenfalls Produkte anderer Produktgruppen bestellt werden – dieses sind jedoch von der 20 %-igen Preisreduzierung ausgenommen. Beachten Sie bitte, dass der Rabatt nur auf verfügbare Produkte zum Zeitpunkt Ihrer Bestellung gewährt werden kann. Eine spätere Nachbestellung mit Rabatt ist leider nicht möglich.

Best.-Nr.	Produkt	Inhalt	PW	GV	Preis exkl. MwSt.	Preis inkl. MwSt.	unverb. Preisempt. inkl. MwSt.
9618	NUTRILITE Paket	1 Packung	25,32	35,71	35,71	36,21	49,95
330014	NUTRILITE™ Vitamin C Plus Großpackung (200 Tabletten/29 g)	1 Packung	20,39	28,75	28,75	30,76	40,00
7337	NUTRILITE™ Vitamin B Komplex Normalpackung (100 Tabletten/216 g)	1 Packung	8,10	11,42	11,42	12,22	15,90
8669	NUTRILITE™ Eisen-Kautabletten (100 Kautabletten/100 g)	1 Packung	6,65	9,38	9,38	10,04	13,05
5848	NUTRILITE™ Calcium Magnesium (210 Tabletten/164 g)	1 Packung	10,32	14,56	14,56	15,58	20,25
104283	NUTRILITE™ Calcium-Kautabletten (60 Stück/88g)	1 Packung	10,91	15,38	15,38	16,46	21,40
102600	AMWAY™ FRUITABS™ mit Nachfüllpack (200 Kautabletten/219 g)	1 Packung	21,34	30,09	30,09	32,20	41,85
4655	AMWAY™ italienische Nudeln „Spaghetti“	4 x 1000 g	6,13	8,64	8,64	9,24	11,10
9908	Summe der Einzelpreise für das Basispaket		109,16	153,93	153,93	164,71	213,20
	Ihr spezieller Sonderpreis (20 % reduziert für das NUTRILITE Paket)		109,16	153,93	123,14	131,76	170,55

• nur innerhalb der ersten 90 Tage ab Erfassung des Geschäftspartnerantrags erhältlich  
• Begrenzung: einmal bestellbar pro Amway Geschäft

Bestellnummer: 9908

• nur innerhalb der ersten 90 Tage ab Erfassung des Geschäftspartnerantrags erhältlich  
• Begrenzung: einmal bestellbar pro Amway Geschäft

Bestellnummer: 9908

• nur innerhalb der ersten 90 Tage ab Erfassung des Geschäftspartnerantrags erhältlich  
• Begrenzung: einmal bestellbar pro Amway Geschäft

Bestellnummer: 9908

### TOP-Paket 3:

**Flexible Bestellmöglichkeit „Dekorative und pflegende Kosmetik“**

• 20 % Rabatt auf Ihre erste Bestellung von dekorativen und pflegenden Kosmetik-Produkten (ARTISTRY™, E. FUNKHOUSER™ NEW YORK und Düfte), die einen Gesamtwert von 100 PW in den o. g. Produktgruppen erreicht.

*Detaillierte Information auf Seite 3*

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

Bestellbedingungen:

- alle Bestellungen können nur innerhalb 90 Tagen nach Erfassung des Geschäftspartnerantrages getätigt werden.
  - jedes der 3 TOP Pakete kann einmal, in beliebiger Reihenfolge, separat und unabhängig voneinander bestellt werden.
  - dieses Angebot gilt nur für neue selbständige Geschäftspartner.
- Die TOP-Pakete sind nicht mit anderen Angeboten und Rabatten kombinierbar.

**Amway**

Anway GmbH, Benzstr. 11 b-c, 82178 Puchheim  
Tel.: 0049 89 80094-0 Fax: 0049 89 808739  
info\_get@amway.com  
104692D3

**START!**

**Amway**  
www.amway.de

## 4 TOP-Pakete für neue selbständige Geschäftspartner

**Amway**



### TOP-Pakete

Best.-Nr.	TOP-Paket 1: Basispaket	Inhalt	Gewicht	PW	GV	Einkaufspreis exkl. MwSt.	Einkaufspreis in € inkl. MwSt.	Verkaufspreis in € inkl. MwSt.
9007	<b>Basispaket</b>	1 l	3,70	5,22	5,22	6,27	8,15	
0001	LOC™ Mehrzweckreiniger	500 ml	2,46	3,47	3,47	4,16	5,44	
7477	LOC™ Plus Küchenreiniger	500 ml	2,65	3,74	3,74	4,48	5,83	
3854	LOC™ Plus Badreiniger	500 ml	4,08	5,76	5,76	6,91	8,99	
8116	LOC™ Plus SEE SPRAY™ Glasreiniger	500 ml	4,08	5,76	5,69	7,90	10,88	
8708	AMWAY™ Car Wash Autoreinigungsmitittel	1 l	4,67	6,59	10,92	13,10	17,04	
3897	LOC™ Mini-Wischtücher (1 Beutel à 24 Wischtücher)	1 Box	7,74	10,92	25,43	30,51	39,67	
101427	LOC™ Plus Reinigungsgel-Öl	1 Set	18,03	25,43	25,43	31,16	39,05	
8213	ZOOM™ Sprühreiniger-Konzentrat	1 l	3,66	5,16	5,16	6,19	8,05	
200013	Produktalküller für AMWAY™ Sprühflaschen	1 Bogen/m. 9	0,21	0,30	0,60	0,72	0,94	
100116	AMWAY™ Premium Vollwaschmittel	1,4 kg	21,74	30,66	30,66	36,79	47,83	
103405	SA8™ Waschweichspüler (Alpenblumen)	1 l	4,16	5,87	5,87	7,05	9,16	
0799	SA8™ Pre-Wash Vorwaschmittel	400 ml	1,49	2,12	6,71	8,05	10,46	
0022	SA8™ Textilbleichmittel	1 kg	6,42	9,06	9,06	10,88	14,14	
103800	SA8™ Flüssigwaschmittel	1,5 l	12,96	18,28	18,28	21,33	28,51	
100775	DISH DROPS™ Automat-Reiniger für Spülmaschinen	1,4 kg	7,40	10,43	10,43	12,51	16,27	
6407	DISH DROPS™ SCRUB BUDS™ Top- und Geschirrreiniger aus Edelstahl	1 Pack/m. 4	3,19	4,50	4,50	5,40	7,02	
8193	AMWAY™ GREEN MEADOWS™ Lüfterschichtungspray	150 ml	3,00	4,23	4,23	5,08	6,60	
100712	AMWAY™ Möbelpolitur mit Wachs	400 ml	2,97	4,19	4,19	5,03	6,54	
0014	AMWAY™ Dose-Reiniger	500 ml	3,37	4,75	4,75	5,70	7,42	
5101	AMWAY™ Dose-Zylinder für Waschmittel	1 Stück	0,27	0,39	1,25	0,92	1,20	
103872	AMWAY™ Saugpumpe für 1-L-Produkte	1 Stück	0,44	0,63	1,25	1,50	1,96	
101712	AMWAY™ Sprühflasche mit Dosiergriff	4 Stück	1,96	2,80	5,56	6,68	8,51	
5113	AMWAY™ Dose- und Massenkappe	1 Stück	0,36	0,51	1,01	1,21	1,57	
201150	AMWAY™ Flasche-Veg.-Tablette	1 Stück	0,00	0,00	0,60	0,72	0,72	
9849	GLISTER™ Mundwasserkonzentrat mit Anti-Plaque-Formel	50 ml	5,24	7,39	7,39	8,87	11,53	
100357	GLISTER™ Advanced Zahnbürste	1 Pack/m. 4	5,15	7,27	7,27	8,72	11,34	
6633	GLISTER™ Fluorid-Zähncreme mit Mehrfachwirkung	150 ml	3,01	4,24	4,24	5,09	6,61	
9893	GLISTER™ Munddusche mit Multivitamin-Extrakt	12 ml	2,38	3,36	3,36	4,03	5,24	
5000	SATINIQUE™ Milde Haarspülung für die tägliche Anwendung	300 ml	4,55	6,39	6,39	7,67	9,97	
101825	SATINIQUE™ Kopfhautserum	8 x 6 ml	16,07	22,66	22,66	27,19	35,35	
102676	SATINIQUE™ Farbpflegespray mit Hitzeschutz	220 ml	5,24	7,39	7,39	8,87	11,53	
5050	SATINIQUE™ Feuchtigkeits-Pflegebalsam	250 ml	4,53	6,39	6,39	7,67	9,97	
5105	SATINIQUE™ Instant-Styling-Haarspray	250 ml	3,64	5,14	5,14	6,17	8,02	
5095	SATINIQUE™ Design-Styling-Gel	150 ml	4,16	5,86	5,86	7,03	9,14	
5070	SATINIQUE™ Intensiv-Belebende Kur	150 ml	6,08	8,55	8,55	10,28	13,34	
5085	SATINIQUE™ Volumen-Styling-Mousse	250 ml	3,80	5,36	5,36	6,43	8,36	
100270	BODY SERIES™ GÄH Luxusseife	250 ml	2,76	3,89	3,89	4,67	6,07	
2181	BODY SERIES™ Dio und Antitranspirant Spray	200 ml/300 g	4,54	5,03	5,03	6,40	7,68	9,98
6863	BODY SERIES™ ALLANO™ Hand- und Bodylotion	250 ml	4,19	5,91	5,91	7,09	9,22	
9907	Summer der Einzelprodukte für das Basispaket Ihr spezieller Sonderpreis (20% reduziert) für das NUTRILITE Paket	202,24	285,30	290,46	348,54	452,93	362,34	278,88

gültig ab 01.01.2009

Preis und Solltermänderungen sowie Druckfehler und Irrtümer vorbehalten.  
\*) für die Nahrungsergänzungsmittel gilt der MWSt-Satz von 10%, für alle anderen Produkte gilt der MWSt-Satz von 20%.  
Bas-% für alle genannten Produkte ist 30%; ausgenommen AMWAY™ italienische Nüclen mit 20%.

## TOP-Paket 3: Flexible Bestellmöglichkeit „Dekorative und pflegende Kosmetik“

### Sie sind ein neuer Geschäftspartner?

Wenn Sie gerade mit der Amway Geschäftsmöglichkeit starten, warum nutzen Sie nicht gleich die Vorteile der folgenden Angebote?

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

- 20% Rabatt, für detaillierter Produktauflistung siehe Tabelle
- enthält Produkte großer Marken (z.B. SA8™, L.O.C.™, DISH DROPS™, SATINIQUE™, etc.)
- Begrenzung: einmal bestellbar pro Amway Geschäft
- Bestellnummer: 9907

Um die Produkttauswahl optimal den individuellen Bedürfnissen anpassen zu können, haben wir eine flexible Bestellmöglichkeit mit attraktivem Preisvorteil im Angebot:

- jedem neuen Amway Geschäft gewähren wir innerhalb der ersten 90 Tage
- 1 mal auf die erste Bestellung von Produkten aus dem Bereich dekorativer und pflegender Kosmetik\*, die einen PW-Wert von mind. 100 PW erreicht,
- automatisch eine 20%ige Preisreduzierung auf den Gesamtbestellwert dieser Produkte.
- Jedes dieser Produkte ist dabei nur 1 mal bestellbar.

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

1) Im Rahmen dieser flexiblen Bestellmöglichkeit können Produkte der folgenden Produktgruppen ausgewählt werden: ARTISTRY™, Hautpflege, dekorative Kosmetik und Accessoires, E. FUNKHAUSER™ NEW YORK sowie Düfte. Bitte bestellen Sie TOP-Paket 3 und TOP-Paket 4 getrennt voneinander. Da aus EDV-technischen Gründen pro Bestellung nur ein flexibles TOP-Paket aufgenommen werden kann. Beachten Sie bitte, dass der Rabatt nur auf verfügbare Produkte zum Zeitpunkt Ihrer Bestellung gewährt werden kann. Eine spätere Nachbestellung mit Rabatt ist leider nicht möglich. Dieses Angebot ist nicht mit anderen Angeboten und Rabatten kombinierbar.

## TOP-Paket 4: Flexible Bestellmöglichkeit „Amway Produktangebot“ „Amway Produktangebot“

GESCHÄFTSSTART für alle neugesponserten Geschäftspartner: Sofortiges Einkommen mit dem flexiblen TOP-Paket 4!

Beliebig viele Produkte für Sie, als neuen Amway Geschäftspartner und Ihre Kunden aus dem gesamten Amway Produktangebot -10 % Preisreduzierung.

Wählen Sie aus dem gesamten Amway Produktangebot\*

Bei diesem TOP-Paket 4 haben, im Gegensatz zu den TOP-Paketen 1-3, auch Ihre Kunden die Möglichkeit, die ca. 10 %ige Preisreduzierung auf den Gesamtverkaufspreis in Anspruch zu nehmen.

Bitte beachten: Sie erhalten das TOP-Paket 4 automatisch innerhalb Ihrer ersten 90 Tage einmalig auf Ihre erste Produktbestellung (ausgenommen der TOP-Pakete 1-3).

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

\* Dieser Preisnachlass wird nur auf „Coreline-Produkte“ (ausgenommen Aktionspakete, Sonderangebote und Literatur) gewährt. Bitte bestellen Sie TOP-Paket 3 und TOP-Paket 4 getrennt voneinander. Da aus EDV-technischen Gründen pro Bestellung nur eine dieser beiden TOP-Pakete aufgenommen werden kann. Der Rabatt kann nur auf verfügbare Produkte zum Zeitpunkt Ihrer Bestellung gewährt werden. Eine spätere Nachbestellung mit Rabatt ist leider nicht möglich. Dieses Angebot ist nicht mit anderen Angeboten und Rabatten kombinierbar.

**Amway**  
www.amway.at

Amway Gesellschaft mbH, Lohnergasse 2, 1210 Wien  
Tel.: +43 (1) 277 57 0 Fax: +43 (1) 277 57 81  
infocenter-at@amway.com  
104692AW3



**Amway**

# AMWAY ONLINE ÖSTERREICH

**In absehbarer Zeit steht dieses neue Portal auch Ihnen zur Verfügung!**

Amway Online – Ihr neues Online Portal zur Unterstützung Ihres Amway Geschäfts!

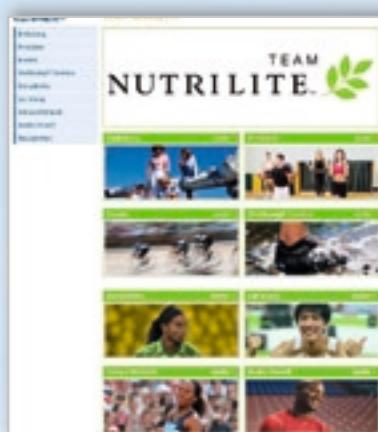
Begeisternd wie noch nie beinhaltet die aktuellste Internet-Präsenz von Amway viele attraktive Neuerungen.

Bei der Entwicklung der Website wurden die modernsten Technologien verwendet, um die Geschäftsabwicklung für Sie zu einem Erlebnis zu machen und die Nutzerfreundlichkeit der Seite zu verbessern.

Die neue Internetpräsenz mit zahlreichen Funktionen wird unter **www.amway.at** zu finden sein.

Hier sind einige der vielen Möglichkeiten von Amway Online:

- Eine eigene Seite, die Sie individuell mit Ihrem Foto und Ihrer Kurzbeschreibung gestalten können, um sich und Ihr Amway Geschäft zu präsentieren!
- Eine komfortable Übersicht der breiten Produktpalette für Ihre Bestellungen rund um die Uhr.
- Einen Kundenzugang, in welchem Ihre Kunden aus der Amway Produktpalette auswählen und direkt bei Ihnen bestellen können!
- Interaktive Trainings, die Sie mit allen Online Geschäftsvorgängen vertraut machen.



**www.amway.at**



**START!**

## INFOSEITE FÜR NEUE GESCHÄFTSPARTNER UND IHRE SPONSOREN

### Erfolgsgeschichte

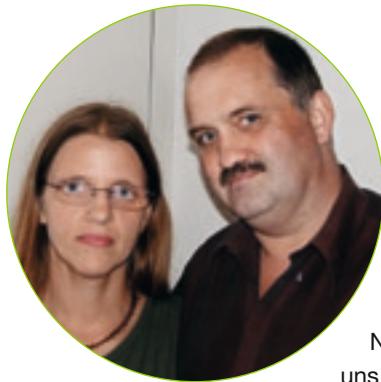
Ulrike Mühllehner  
Österreich

Mein Name ist Ulrike Mühllehner und ich bin im Kinderdorf St. Isidor bei einer sehr lieben Kinderdorfmutter aufgewachsen. Nach meiner Schulzeit begann ich im Kinderdorf als Kindergartenhelferin zu arbeiten. Dieser Beruf gefiel mir sehr gut und ich übte ihn 21 Jahre mit viel Freude aus. Vor zweieinhalb Jahren habe ich geheiratet. Im Sommer 2008 gab ich meine Arbeit als Kindergartenhelferin auf, da ich mit meinen zwei Kindern im Alter von 8 und 11 Jahren, zu meinem Mann gezogen bin. Der Weg zur Arbeit wäre dann zu weit gewesen. Genau in dieser Phase trat Amway in unser Leben. Über meinen Schwager, der auch unser Sponsor ist, lernten wir das Geschäft kennen. Einige Amway Produkte kannte ich bereits und waren mir vertraut. Aber niemand hatte mir die tolle Geschäftsmöglichkeit, die dahinter steht, je vorgestellt.

Anfangs fragten wir uns: „Können wir das auch? – Wird uns der Geschäftsaufbau gelingen?“ Es war eine enorme Herausforderung den ersten Schritt für den Geschäftsaufbau zu unternehmen.

Aber ich wollte es mir anschauen und habe zuerst für mich, mehr von den Produkten getestet. Von den Ergebnissen war ich so angetan, dass ich mir sofort vorstellen konnte, das weiterzuerzählen.

Von Anfang an hat uns das Arbeiten im Team gefallen. Unsere Upline ist für uns sehr wichtig, da wir mit jeder Frage und mit jedem Anliegen, jederzeit zu ihnen kommen können. Das haben wir von Anfang an als großartigen Pluspunkt empfunden. Wir sind dankbar, dass sie uns beim Geschäftsaufbau unterstützen



und über Produkte und Informationsveranstaltungen informieren.

Neue Geschäftspartner von uns sollen wissen, dass sie nicht alleine gelassen, sondern von uns so gut wie möglich unterstützt werden. Jedem Neustarter empfehlen wir: Nicht aufzugeben beim ersten „Nein“, sondern selbstbewusst weitere Personen auf die Produkte und auf diese einmalige Geschäftsmöglichkeit anzusprechen.

Unsere weiteren Ziele sind: Das Geschäft groß aufzubauen, um später mehr Zeit für die Familie zu haben!



#### MOTTO:

„Nicht beim ersten  
‘Nein’ aufgeben!“

### Professioneller Kundenservice ist ein Schlüssel zum Erfolg!

Der Kundenservice ist eines der wichtigsten Elemente der Kundenzufriedenheit. Eine kompetente Kundenbetreuung bindet den Kunden nicht nur an Ihr Amway Geschäft, sondern ein zufriedener Kunde wird Sie auch anderen Interessenten weiterempfehlen. Ihr Kundenkreis wird sich sukzessive erweitern.

#### 7 Tipps für eine perfekte Kundenbetreuung:

1. Nehmen Sie regelmäßig Kontakt zu Ihrem Kunden auf
2. Gehen Sie auf die Bedürfnisse & Wünsche Ihrer Kunden ein
3. Fragen Sie nach, ob der Kunde mit seinem Produkt zufrieden ist oder ob er zu diesem noch Fragen hat
4. Hören Sie Ihrem Kunden aufmerksam zu, dadurch ergeben sich Anhaltspunkte für Folgegeschäfte
5. Erstellen Sie eine Kundendatei mit Namen, Adresse, Datum des Kaufes und der Lieferung der Produkte, sowie Gewohnheiten und Bedürfnisse Ihres Kunden
6. Erinnern Sie Ihren Kunden an Nachbestellungen => Vermerk in Ihrer Kundendatei
7. regelmäßige Produktpräsentationen erhalten das Interesse des Kunden aufrecht

Seien Sie gut organisiert – je besser Sie planen, desto effektiver sind Ihr Zeiteinsatz und das Ergebnis!

**PRODUKTINFORMATIONEN NEUHEITEN**

**Produkteinführungen in dieser Ausgabe**

ARTISTRY™ Gerät zur kosmetischen Hautanalyse  
ab 02.01.2009

NUTRILITE™ Knoblauch  
ab 02.01.2009

Magna Bloc Befestigungspflaster  
**Best.-Nr. 8928**  
sind nicht länger erhältlich bzw. nur noch solange der Vorrat reicht.

ARTISTRY™ Umhang und Stirnband  
**Best.-Nr. 212063**

**AMAGRAM™ Februar 2009**

Deutschland: Das AMAGRAM Februar 2009 wird Ihren Bestellungen, die während des Zeitraums vom 23.01.2009 bis 05.02.2009 erfasst werden, beigelegt. Der Versand der restlichen Exemplare erfolgt ab dem 13.02.2009 per Post.

Österreich: Der Versand erfolgt für alle Geschäftspartner und Special Members ab dem 26.01.2009 per Post.



## Das „frische“ Amway Aktuell ist da!

Freuen Sie sich auf einen gemütlichen Winter und lassen Sie sich schon jetzt mit diesem Heft in Frühlingsstimmung versetzen. In dieser Ausgabe der Amway Aktuell finden Sie wieder viele hilfreiche Tipps und Anregungen. Lassen Sie sich inspirieren!



Mittsommer in Stockholm



Zeit für mich!

Die neue Generation der Hautpflege



Schminktipp:  
Smokey Eyes

Mit diesem Heft geben wir Ihnen ein paar Anregungen zu den jeweiligen Produktlinien. Dieses wundervolle Heft ist ideal, um diese nach einem Gespräch beim Kunden zu lassen.

**1 Pack mit 5 Exemplaren: Best.-Nr. 9874**  
**1 Pack mit 10 Exemplaren: Best.-Nr. 9814**

Seite hier herauстrennen und bei Ihren Unterlagen abheften.

Sortimentsartikel	Best.-Nr.	Bezeichnung	Euro										erhältlich ab bzw. von/bis			
			Inhalt	Gewicht	PW	GV	Grundpreis EK-Preis (nur D) <sup>1)</sup>	Grundpreis EK-Preis (nur A) <sup>2)</sup>	Basis-% (nur A) <sup>2)</sup>	Grundpreis Verkaufspreis (nur A) <sup>2)</sup>	MwSt. (nur A) <sup>2)</sup>	Verkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) <sup>2)</sup>				
AMAGRAM Seite																
ARTISTRY™ Verkaufshilfen																
+A 232385	ARTISTRY™ Gerät zur kosmetischen Hautanalyse	31	1 Stück	-,-	-,-	-,-	168,01	199,93	201,61	-,-	-,-	201,61	ab 02.01.2009			
+A 232950	ARTISTRY™ Sebkunckassette	31	1 Stück	-,-	-,-	-,-	49,92	59,40	59,90	-,-	-,-	59,90	ab 02.01.2009			
+A 105711	ARTISTRY™ TIME DEFIANCE™ Aufhellendes Serum	27	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
+A	ARTISTRY™ Dekorative Kosmetik				4 g	6,45	9,09	●	9,09	10,82	10,90	35%	14,60	14,72	seit 01.12.2008	
107189	ARTISTRY™ Lippen-Glanz															
107199	Carefree	107206	Scarlet													
107193	Bräzen															
107195	Celestine															
+A 0548	ARTISTRY™ Dekorative Kosmetik - Sondersets				1 Set	125,08	176,42	●	158,78	188,95	190,54	35%	255,10	257,22		
+A 9874	ARTISTRY™ Basisset für Dekorative Kosmetik (Neuer Preis ab 01.01.09, da sich der Inhalt geändert hat. Der Lippen-Glanz Spontaneous ist hinzugekommen.)															
+A 9814	NUTRILITE™ - Herbs/Kräuter				-	1 Pack m. 5	-,-	-,-	3,80	4,52	4,56	-,-	-,-	4,56	02.01.-30.04.09	
+A 100566	NUTRILITE™ Knoblauch (120 Tabletten)				-	1 Pack m. 10	-,-	-,-	7,25	8,63	8,70	-,-	-,-	8,70	02.01.-30.04.09	
+A 9990	Drucksachen, allgemein produktbezogen				39	1 Packung	11,00	15,51	●	15,51	16,60		30%	21,55		
+A 104999	Partnerschaft mit dem UN-Kinderhilfswerk UNICEF				-	1 Stück	-,-	-,-	34,00	40,46	40,80	-,-	-,-	40,80	ab 02.01.2009	
+A 107069	Verlängerung des Amway Geschäfts				-	1 Packung	-,-	-,-	2,16	2,57	2,59	-,-	-,-	2,59		
+A 101568	Beitrag zum UN-Kinderhilfswerk UNICEF, 1 €				5	1 Stück	-,-	-,-	2,16	2,57	2,59	-,-	-,-	2,59		
+A 107071	Sonderaktion zum 50jährigen Jubiläum von Amway				5	1 Set	-,-	-,-	1,00	1,00	1,00	-,-	-,-	1,00		
+A 3272	Sonderaktion zum 50jährigen Jubiläum von Amway				26	1 l	5,82	8,21	●	8,21	9,77	9,85	30%	12,70	12,80	
+A 2162	SA8™ Delicate Feinwaschmittel				26	400 ml	3,52	4,96	●	4,96	5,90	5,95	30%	7,65	7,74	
+A 2163	BODY SERIES™ Erfrischendes Duschgel				26	1 l	7,99	11,27	●	11,27	13,41	13,52	30%	17,45	17,58	
+A 2175	BODY SERIES™ Feuchtigkeitsspendende Hand- und Körperotion				26	400 ml	6,18	8,72	●	8,72	10,38	10,47	30%	13,50	13,61	
+A 100100	ARTISTRY™ Flüssigseife, 1-Liter-Nachfüllflasche				26	1 l	9,39	13,24	●	13,24	15,76	15,89	30%	20,50	20,65	
+A 103564	ARTISTRY™ Hauptpflege - Sonderaktion				33	45 ml	117,00	165,00	●	165,00	196,35	198,00	100 ml = 436,33	267,30	100 ml = 594,-	01.01. - 31.03.2009 bzw. solange Vorrat reicht

Land	Best.-Nr.	Bezeichnung	Inhalt Gewicht	P/W	GV	Euro		Grundpreis EK-Preis (nur A) <sup>3)</sup>	Grundpreis Verkaufspreis (nur A) <sup>2)</sup>	Grundpreis Verkaufspreis (nur A) <sup>1)</sup>	MwSt. inkl. Verkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) <sup>3)</sup>	MwSt. inkl. uverbindl. Preisempf. inkl. MwSt. (nur D) <sup>2)</sup>	MwSt. inkl. uverbindl. Preisempf. inkl. MwSt. (nur A) <sup>1)</sup>	erhältlich ab bzw. von/bis
						Grundpreis EK-Preis (nur D) <sup>2)</sup>	Grundpreis Verkaufspreis (nur D) <sup>1)</sup>							
<b>ARTISTRY™ Dekorative Kosmetik – Sonderaktion</b>														
D+A		Lidschatten – Aktionspreis	1 g	4,16	5,87	●	<b>5,87</b>	6,99		7,04	35%	9,45	<b>9,50</b>	bis auf weiteres
	103841	Sand Castle	103850	Bone	103864	Tulle								
	103842	Starry Night	103857	Steel	103870	Rich								
	103844	Moontone	103858	Black Tie	103872	Marquise								
	103846	Rain Forest	103859	Copper Beach	103877	Unspoiled								
	103847	Glacier	103860	Golden Lyrix	103863	Royalty								
D+A		Puderrouge – Aktionspreis	3 g	5,29	7,46	●	<b>7,46</b>	8,88	8,95		35%	12,00	<b>12,08</b>	bis auf weiteres
	103864	Rosewood	103891	Red Earth	104456	Nutmeg								
	103888	Sunkissed	103893	Aglow	104362	Peony								
D+A		<b>Sonderaktion Cremiger Lippenstift</b>	–	1 Set	124,80	175,97	●	<b>158,42</b>	188,52	190,10	35%	254,16	<b>256,61</b>	solange Vorrat reicht
D+A	<b>218896</b>	Beim Kauf eines Sets, bestehend aus den 16 verschiedenen Farbtönen des ARTISTRY Cremigen Lippenstifts (1 Lippenstift pro Farbe) erhalten Sie eine Preisreduzierung von 10 % bei vollem P/W/GV												
D+A		<b>Sonderaktion Transparenter Lippenstift</b>	–	1 Set	46,80	66,00	●	<b>59,40</b>	70,69	71,28	35%	95,31	<b>96,23</b>	solange Vorrat reicht
D+A	<b>218992</b>	Beim Kauf eines Sets, bestehend aus den 6 verschiedenen Farbtönen des ARTISTRY Transparenten Lippenstifts LS 15 (1 Lippenstift pro Farbe) erhalten Sie eine Preisreduzierung von 10 % bei vollem P/W/GV												
D+A	<b>104173</b>	ARTISTRY™ Lidschatten-/Rouge-Box für 4 Einsatzes	1 Stück	4,35	6,13	►	<b>12,26</b>	14,59	14,71	35%	19,70	<b>19,86</b>	bis auf weiteres	
<b>ARTISTRY™ Frühjahr-/Herbstkollektionen</b>														
D+A		<b>Herbstkollektion 2008 – CONIC ELEGANCE – Sonderaktion</b>												
D+A		<b>25 % Preisreduzierung, P/W/GV-Reduzierung um 25 %</b>												
D+A	<b>105051</b>	Farbpalette Inspired	34	1 Box	11,46	16,16	●	<b>16,16</b>	19,23	19,39	35%	25,95	<b>26,18</b>	01.01.-28.02.2009 bzw. solange Vorrat reicht
D+A	<b>105052</b>	Farbpalette Timeless	34	1 Box	11,46	16,16	●	<b>16,16</b>	19,23	19,39	35%	25,95	<b>26,18</b>	01.01.-28.02.2009 bzw. solange Vorrat reicht
<b>Kosmetik Dekorativ – E. FUNKHOUSE™ NEW YORK C008 Mystic &amp; Magic</b>														
D+A		Lippenkonturenstift & gloss	–	0,25 g + 8,3 g	12,00	16,92	●	<b>16,92</b>	20,13	20,31	35%	27,20	<b>27,41</b>	
	10552	Abracadabra	10553	Hocus Pocus										
D+A		Trio-Lidschatten	–	3 g	14,18	20,00	●	<b>20,00</b>	23,80	24,00	35%	32,15	<b>32,40</b>	
D+A	<b>105555</b>	Charmé/Mesmerized/Bewusst	105556	Transfixed/Entranced/Spellbound										
D+A	<b>105557</b>	Nagellack	–	4 x 4 ml	9,54	13,46	●	<b>13,46</b>	16,02	16,15	35%	21,60	<b>21,80</b>	bis 31.04.2009 bzw. solange Vorrat reicht
D+A	<b>105559</b>	2-in-1 Topcoat/Presto/Voila/Alacazam	–	3 x 6,8 ml	13,88	19,58	●	<b>19,58</b>	23,30	23,50	35%	31,45	<b>31,72</b>	
D+A	<b>105560</b>	Lippengloss Set												
D+A		Fortune Teller/Mystic/Dream Weaver												
D+A		Leuchtendes Lippengloss	–	1,8 ml	11,23	15,84	●	<b>15,84</b>	18,85	19,01	35%	25,45	<b>25,66</b>	
D+A		Sortees	105253	Illusionist										
D+A		Glitzer Eye-Pencil	–	1,4 g	7,14	10,07	●	<b>10,07</b>	11,98	12,08	35%	16,20	<b>16,31</b>	
D+A		Phantom	105551	Vision										

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

● = Teile GV (größer oder gleich EK-Preis exkl. MwSt; Best.-Nr. im Katalog in Schwarz; = Teil GV des EK-Preises exkl. MwSt; Best.-Nr. im Katalog in Blau); kein Eintrag = kein GV

Grundpreis = L. Preis/Grundbezeichnung des Produkts inkl. MwSt. auf Basis einer Mengeneinheit (1 kg/1 l bzw. 100 g/100 ml) bzw. bei Waschmitteln auf der Basis einer Sollanwendung (mittelhartes Wasser, normale bzw. bei Fein-/Spezialwaschmitteln leichte Verschmutzung)

# = Preisreduzierung, die auf Basis einer Mengeneinheit (1 kg/1 l bzw. 100 g/100 ml) bzw. bei Waschmitteln auf der Basis einer Sollanwendung (mittelhartes Wasser, normale bzw. bei Fein-/Spezialwaschmitteln leichte Verschmutzung)

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

D # In diesen Preisen enthalten ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 10 % bei Nahrungsergänzungsmitteln, Nahrungsmitteln und Tierernährung.

A # In diesen Preisen enthalten ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 20 %

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) <sup>2)</sup>	Grundpreis EK-Preis (nur D) <sup>2)</sup>	Grundpreis Verkaufspreis (nur A) <sup>2)</sup>	Grundpreis Verkaufspreis (nur D) <sup>2)</sup>	MwSt. (nur A) <sup>3)</sup>	Verkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) <sup>3)</sup>	unverbindl. Preisempf. inkl. MwSt. (nur D) <sup>4)</sup>	erhältlich ab bzw. von/bis
								Grundpreis EK-Preis inkl. MwSt. (nur A) <sup>3)</sup>	Basis-% (nur A)	Grundpreis Verkaufspreis (nur A) <sup>2)</sup>								
<b>Kosmetik Dekorativ - E. FUNKHOUSER™ NEW YORK C008</b>																		
D+A	Rouge 104032 Nouveau Chic	104033 New Mod	-	3 g	7,72	10,89	●	10,89	12,96	13,07	35%	17,50	17,64	bis 31.04.2009 bzw. solange Vorrat reicht				
D+A	<b>Sonderaktion E. FUNKHOUSER™ NEW YORK</b>	Professionelle Produktserie Sonderaktion (10 % Preisreduzierung 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	<b>Drucksachen E. FUNKHOUSER™</b>	E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Kollektionskarte 008	-	1 Pack m. 5	-	-	2,75	3,27		3,30	-	-	3,30	vom 01.11.2008 bis 30.04.2009 bzw. solange Vorrat reicht				
D+A	<b>Herrenpflege</b>	TOLSON™ Krawatte	-	1 Stück	12,36	17,43	●	17,43	20,74	20,91	20%	24,90	25,10	solange Vorrat reicht				
D+A	<b>2117348</b>	TOLSON™ Krawatte	-	1 Stück	12,36	17,43	●	17,43	20,74	20,91	20%	24,90	25,10	solange Vorrat reicht				
D+A	<b>Lifestyle Balanced Solutions Programm</b>	Lifestyle Balanced Solutions "Basis-Paket" (20 % Preisreduzierung bei vollem P/W/GV)	37	1 Set	20,56	29,00	●	23,20	27,61	27,84	30%	35,90	36,19	ab 02.01.2009 bis 28.02.2009				
<b>DVD - Sonderaktion</b>																		
D+A	217034	Platin Kollektion DVD	-	1 Stück	-	-	4,00	4,76		4,80	-	-	4,80					
D+A	217832	Platin Kollektion DVD II	-	1 Stück	-	-	4,00	4,76		4,80	-	-	4,80					
D+A	217845	Platin Kollektion DVD III	-	1 Stück	-	-	4,00	4,76		4,80	-	-	4,80					
D+A	218288	Platin Kollektion DVD IV	-	1 Stück	-	-	4,00	4,76		4,80	-	-	4,80					
D+A	218602	Platin Kollektion DVD V	-	1 Stück	-	-	4,00	4,76		4,80	-	-	4,80					
D+A	218834	Platin Kollektion DVD VI	-	1 Stück	-	-	4,00	4,76		4,80	-	-	4,80					
D+A	218835	Platin Kollektion DVD VII	-	1 Stück	-	-	4,00	4,76		4,80	-	-	4,80					
<b>Werbartikel</b>																		
D+A	<b>216899</b>	Werbunterstützende Postkarten	-	1 Pack m. 20	-	-	2,50	2,98		3,00	-	-	3,00					

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

D+A <sup>1)</sup> ● = volies GV (größer oder gleich EK Preis exkl. MwSt. : Best.-Nr. im Katalog in **Blau**; kein Eintrag = kein GV )

D+A <sup>2)</sup> Grundpreis = Preisabgrenzung 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) Waser, normale bzw. bei Fahn-/Spezialwaschmitteln leichte Verschmutzung)

A <sup>3)</sup> Grundpreis = lt. Preisabschneidungsgesetz 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) Waser, normale bzw. bei Fahn-/Spezialwaschmitteln leichte Verschmutzung)

D <sup>4)</sup> In diesen Preisen enthalten ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 19 % bzw. 7 % bei Nahrungsergänzungsmitteln, Nahrungsmitteln und Ernährung. A <sup>5)</sup> In den Preisen ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 20 %

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

# NUTRILITE™

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

Die hohen Anforderungen der Marke NUTRILITE wurden nochmals bestätigt. Diese gute Nachricht sollte verbreitet werden.



- Über 70 Jahre Erfahrung auf dem Gebiet Ernährung und Forschung.
- Immer auf dem neuesten Stand.
- Qualitätsstandards werden ständig verbessert.

\* Basierend auf den weltweit erzielten Umsätzen des Jahres 2007 gemäß einer Studie von Euromonitor International.

 **NUTRILITE™**

Impressum  
Amway GmbH  
Abteilung Communications · Postfach 13 63  
82169 Puchheim · E-Mail: [Info\\_GER@amway.com](mailto:Info_GER@amway.com)  
<http://www.amway.de>

Amway Gesellschaft m.b.H.  
A-1210 Wien · Lohnergasse 2  
E-Mail: [infocenter-at@amway.com](mailto:infocenter-at@amway.com)  
<http://www.amway.at>

Werdeagentur: 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

WHD0140D