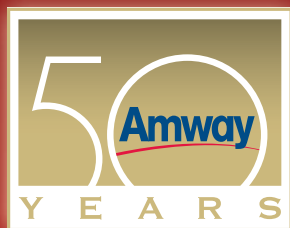


Amagram

Produkt- und Geschäftsinformation für den
selbständigen Amway Geschäftspartner

Januar 2009

1959



2009

50 JAHRE FÜHRUNGSTIL, 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!

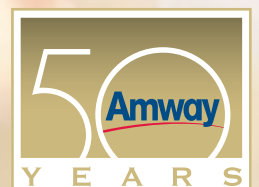
• **WYNTON MARSALIS** – einer der bekanntesten Jazzmusiker unserer Zeit. Er hat 16 Klassik- und über 30 Jazzplatten aufgenommen, neun Grammys gewonnen und wurde mit dem Pulitzer-Preis für Musik ausgezeichnet, der zum ersten Mal für eine Jazzaufnahme verliehen wurde... **WYNTON MARSALIS!**

• **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 Bassgitarist 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 Umhänge 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!**

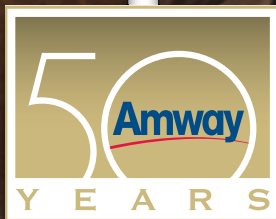




Steve Van Andel
Chairman



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 Produktsortiment 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 DEFIANCETM
- 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.



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**

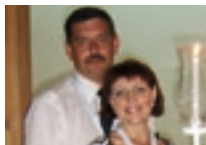
Christine und Hans-Hermann waren beide als Lehrer beschäftigt, bevor sie 1990 ihr Amway Geschäft begannen. Besonders wichtig war ihnen dabei, dass man aus eigener Kraft ein Familienunternehmen aufbauen und mit vielen Menschen in verschiedenen Ländern zusammen arbeiten kann. Der Grund, weshalb sie sich 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**



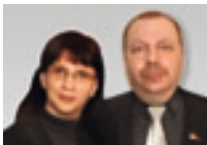
**Nelli Michajlowa &
Wjatscheslaw Michajlow**
Ökonom-Buchhalterin &
Selbständig



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 Haier
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

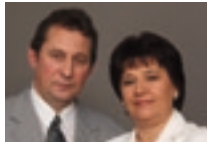
Founders Qualifikationen im Geschäftsjahr 2007/08



FOUNDERS PLATIN – DEUTSCHLAND



Natalia & Alexej Schneider
Näherin & Elektriker



Ludmila & Peter Seifert
Kaufrau & Kraftfahrer



Margit Seiz



Ludmila & Viktor Taranjuk
Laborantin & Fluggeräte-
Elektroniker



Angelika & Juergen Voegel
Verkäuferin & Flugmechaniker



FOUNDERS PLATIN – ÖSTERREICH



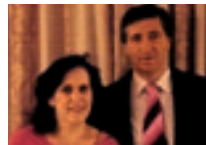
Hermine & Stefan Fries
Frisörmeister & Ingenieur



**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. Finanzdienst-
leisterin & selbst.
Finanzdienstleister

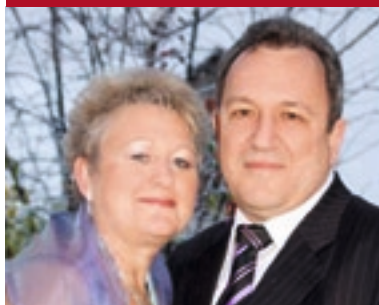
Kerstin & Georg Waldmüller Deutschland



RUBIN
OKTOBER

TV-Produzentin &
Dipl. Kaufmann

Elisabeth & Josef Peter Deutschland



RUBIN
OKTOBER

Disponentin &
Energie Elektroniker

Swetlana & Wladislaw Wolf Deutschland



RUBIN
OKTOBER

Krankenschwester &
Elektriker

Founders Qualifikationen im Geschäftsjahr 2007/08

Ina Benken Deutschland



**PLATIN
SEPTEMBER**

Med. kaufm. Assistentin



SILBER SEPTEMBER

DEUTSCHLAND

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

ÖSTERREICH

Naderer Josefine & Herbert / HUTTER

Karin Prantler-Schatzl & Christian Prantler
Deutschland



**PLATIN
SEPTEMBER**

Hotelfachfrau &
Elektromeister



GOLD OKTOBER

DEUTSCHLAND

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

Christina & Klaus Theopold Deutschland



**PLATIN
SEPTEMBER**

Betriebswirtin &
Managementberater
u. Coach



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

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



18 % OKTOBER

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 % 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
Weinnoldt 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


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
Nazirow Olga & Marat
Droessiger Marianne
Wittmann Gerhard & Capka-Wittmann Hermine
Lindner Reiner
Morozov Erna
Dick Galina & Alexander
Muhl Tatjana & Oleg
Salwasser Elena & Anna
Krogmann Maïke & Thomas
Gabriel Olga & Andrej
Burmester 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

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

ÖSTERREICH

Brandl Karin & August
Lammer Marianne


12 % SEPTEMBER

DEUTSCHLAND

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


12 % SEPTEMBER

Martin Monika & Anna-Maria
Rommel Petra & Joerg
Teuteberg Beatrix
Kohn Anita & Matthias
Schlenger Tatjana & Alexander
Greuling Alfred & Day P.
Kick-Sedlmeier Heidi
Jaehrmann Marita & Dieter
Buckenmaier-Beillard 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 Yuri
Schulz Ingrid
Giese Renate
Hinch 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 Esmâ
Temizer Muenire
Koehler Jana
Korkmaz Senguel
Mirici Carter Funda
Buehler Vladimir
Mayer Irma
Gotzsch Doerthe
Hulm Lilia

Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich


12 % SEPTEMBER

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
Depers Schmidt Tatjana & Alexander
Dick Galina & Alexander
Dieckmann Ingrid
Dolja Etilia
Doose Caren & Kurt
Ebner Helena & Ewald
Ewert Inga & Frank
Felert Lilli
Frohbürg Mandy &
Kittel Sebastian
Goettsche 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


12 % OKTOBER

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 Svetlana & Martin
Belova Tatjana &
Gorbulistov Spartak
Savic Svetlana
Schwiegl 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
Sintchenko Valentina &
Alexander
Krivoshee Oleg
Evdokimova Olga
Luth Wolfgang
Zado Waldemar
Ernst Martina
Meeder Gisela & Hans


12 % OKTOBER

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 Svetlana & 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


12 % OKTOBER

DEUTSCHLAND

Voskoboinyk Igor
Kuecuekheseyin 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 Siegmars
Neuner Richard
Heim Roland
Panradl Theo



Neugesponserte des Monats JUNI

ANZAHL TOP-STARTER-PUNKTE JUNI 2008 BIS SEPTEMBER 2008

Parchainski Gisela / 21 / ROEHLE
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 / SCHAEGLER
Schlundt Valentina / 17 / MALOHATKO
Emele Brigitte / 17 / PITSCHMANN & SCHMIDT
Mack Hedwig / 17 / SCHRADER
Hommel Heide Lore / 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 & ETSCHIED
 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

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 & ETSCHIED A.
 Husch Marina & Alexander / 16 / JEDICH
 Helbig Susanne & Rainer / 16 / KAUKE
 Woher Britt & Marcel / 16 / NEHER



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 JUNI

ANZAHL TOP-STARTER-PUNKTE JUNI 2008 BIS SEPTEMBER 2008

Lehner Brigitte / 20 / MAYERHOFER
 Ginger Helene Katharina / 19 / WEIN
 Neubauer Gabriele / 18 / LANG
 Muehlelehner Ulrike / 18 / HADERER
 Terler Angelika / 18 / POELLABAUER
 Mittermeier Josef / 18 / SATTLER
 Plotz-Kurzreiter Angelika / 18 / WILLENIG
 Schweighofer Michaela / 17 / SPITZER
 Hainitz Rudolf / 16 / SCHRITTWIESER
 Putteringer 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 / ZLOKLIKOVITS
 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
 Schwarzingher Hermine / 10 / GROEBNER
 Rettenbacher Hilde / 10 / SEEBACHER
 Brenner Herbert / 10 / KUEGELE J.
 Kreindl Michael / 10 / WIESER

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
 Palmeshofer Dorothea / 12 / FROMHUND
 Loza Henryk / 12 / DORN
 Weichinger Maria / 12 / FROMHUND
 Froschauer Thomas / 12 / BAUER H.
 Zloklikovits Pascal / 12 / ZLOKLIKOVITS
 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 BOHANEK



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
 Graber Regina / 8 / KOENIG
 Schader Viktor / 8 / HOEFLEHNER
 Seidl Mag. Sabine / 8 / DAURER
 Wilfinger Diana / 8 / SCHRITTWIESER
 Arsabieva Hava / 8 / FROELICH
 Malgorzata Maj / 8 / WOHLMUTHER
 Schachl Anneliese Maria / 8 / LEBESMUEHLBACHER
 Reisinger Andree / 8 / REITBAUER
 Salhofer Michael / 8 / DOLZER
 Broinger Dr. Gabriele / 8 / SCHACHERREITER
 Grad Lukas & Friedrich / 8 / BAUER M.
 Kreuzberger Sonja / 8 / RAUTER
 Satmarean Vasile / 8 / WIESER
 Muehlberger Josef / 8 / WEINZIERL
 Dong Xueqing / 8 / BRUGG
 Rauch Nicole / 8 / KABICHER

START!

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 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 zuverlässigem Partner. Die beiden glauben, dass Jim und Nancy Dornan sowie Hans und Eva Nussold 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 Bujwicky
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.

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!



Irenke Nemethne
Slowakei



EXEKUTIV DIAMANT
AUGUST 2008

Als Irenke 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. Irenkes 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 Nushold 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.

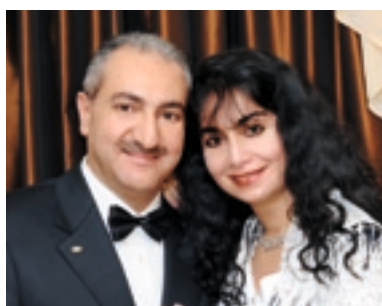


Maja & Jaroslava Zupet
Slowenien



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 Erfolgchancen 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.“



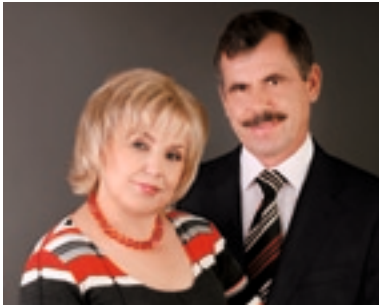
Elkhan Gasanov & Gulnara Gasanova Ukraine



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 kennenlernten. Ihr beispielhafter Erfolg machte das Amway Geschäft sehr attraktiv. Gulnara und Elkhan wollen andere ermutigen, auch Erfolg zu haben.

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.“



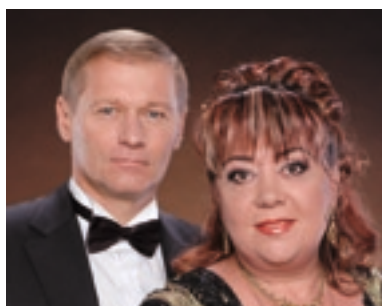
Ludmyla & Myhailo Iovska
Ukraine



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 Führungspersonlichkeiten 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.

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 Turi & 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 Führungspersonlichkeiten 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“

Bereits am Vortag reisten die Ehrengäste zum Amway Experience-Center Munich an, um eine individuelle Centertour zu genießen. Erstmals durften an diesem Tag auch die Linien der Diamantqualifikanten teilnehmen. Die neuen Diamanten wurden von ihren Platinen in der Lobby des Centers herzlich begrüßt.

Nach einer sehr

informativen Tour der exklusiven Gruppe durch das Center, wurden die Diamanten zum Romantikhôtel „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 Romantikhôtel 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.

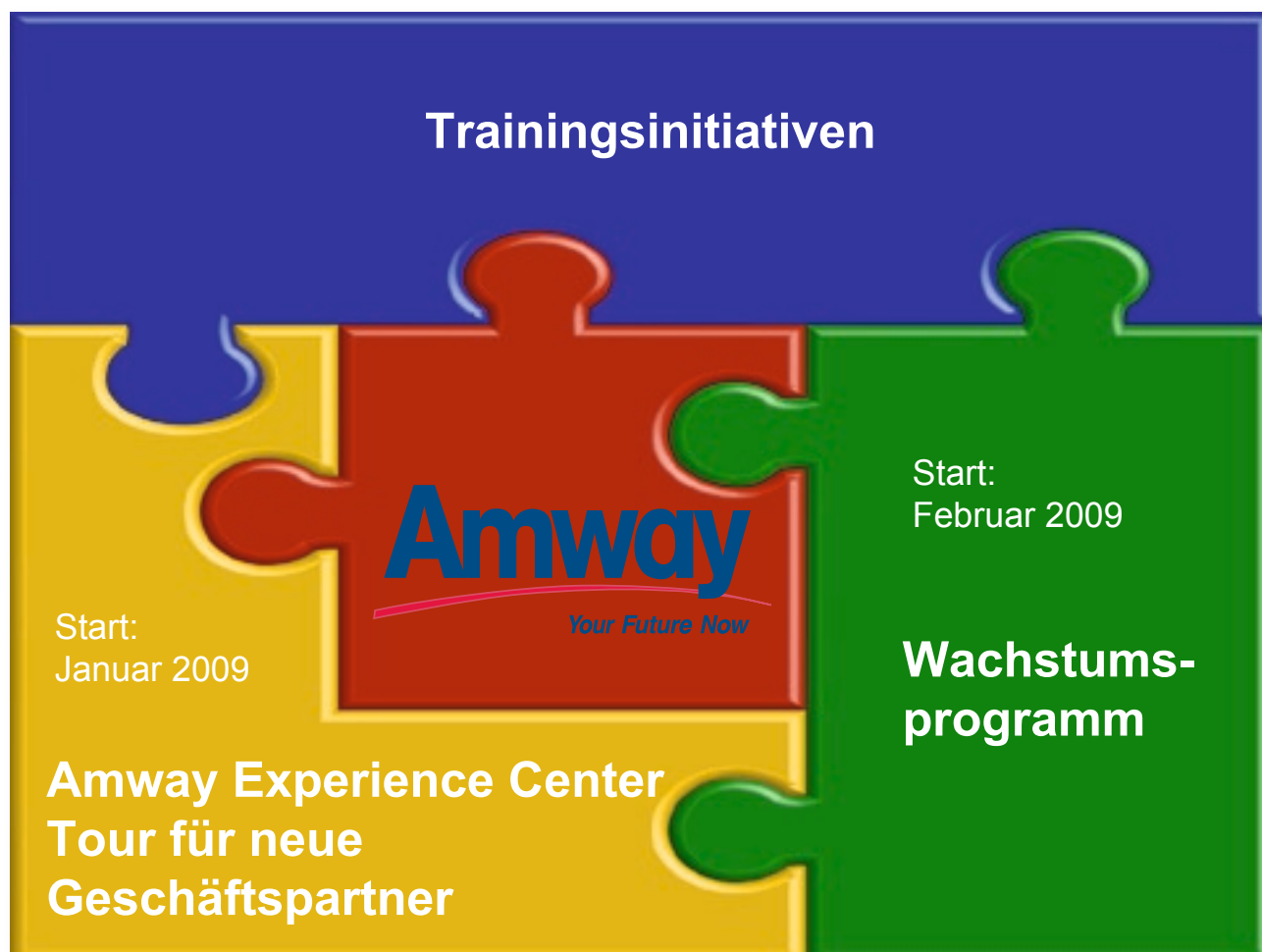
Danach ging ein begeisterndes, interessantes und vor allem bisher einzigartiges Event zu Ende, das allen Teilnehmern – ob Diamant und Smaragd Nachwuchs oder Amway Mitarbeiter – noch lange in großartiger Erinnerung bleiben wird.





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 bzw. www.amway.at



JAHRE

IN DENEN WIR DURCH FÜHRUNG FÜR EINEN UMBRUCH GESORGT HABEN.

Es braucht Weitblick, Zielstrebigkeit und eine Menge harter Arbeit, um eine erfolgreiche Führungspersönlichkeit 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.

1959
1969
1979
1989
1999
2009



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.

PARTNERSCHAFTEN, DIE UNSERE ZUKUNFT GESTALTEN

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.“

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.

FAKT 43

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

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

Feuchtigkeitsspendendes 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?

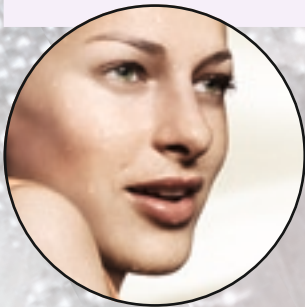
Dr. Patricia Ogilvie: „Die Formel dieses Komplexes wurde mit wissenschaftlichen Verfahren entwickelt, um auf die Anforderungen von normaler bis trockener Haut reagieren zu können und den natürlichen Feuchtigkeitsgehalt der Haut wiederherzustellen. Er hat gleich drei Vorteile:

- 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.“



Ausgleichendes Hautpflegesystem

Für Mischhaut bis ölige Haut

1. Gesichtsreiniger
2. Toner
3. Gesichtslotion

Best.-Nr. 105487 – 1 Set

(Die Produkte sind auch einzeln erhältlich.)



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 Gesichtslotion** (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 TIME DEFIANCE Aufbauende Gesichtslotion

Eine leichte Gesichtslotion, die den natürlichen Hauterneuerungsprozess 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 Hautaufhellung 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 Gesichtslotion und das ARTISTRY TIME DEFIANCE Aufhellende 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 bzw. www.amway.at

ARTISTRY™

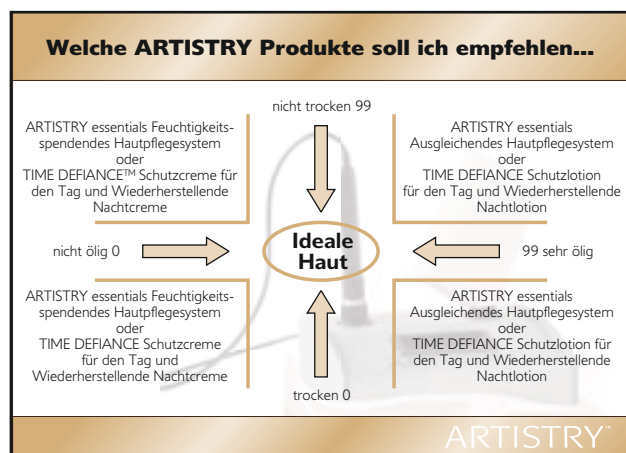
JETZT BESTIMMEN SIE – NICHT DIE ZEIT – ÜBER DAS SCHICKSAL IHRER HAUT

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!



NEU

Messung des Hautfeuchtigkeitsgehaltes

Es ist sehr wichtig, den Feuchtigkeitsgehalt der Haut Ihrer Kunden festzustellen, um die Haut richtig pflegen und schützen zu können.

Messung des Hautölgehaltes

Es ist sehr wichtig, den Ölgehalt in der Haut Ihrer Kunden festzustellen, um die Feuchtigkeitzufuhr auszugleichen und den Hautglanz kontrollieren zu können.

Das ARTISTRY Gerät zur kosmetischen Hautanalyse kann während der Hautpflege mit ARTISTRY Produkten erneut angewandt werden. Sie können weitere Termine vereinbaren, um die Haut Ihrer Kunden erneut zu analysieren, damit sie selbst sehen können, dass der Ölgehalt sich verringert hat bzw. der Feuchtigkeitsgehalt gestiegen ist.

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



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™ 

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.



ARTISTRY™

Besuchen Sie das ARTISTRY Creme LuXury Brand Centre online unter www.amway.de bzw. www.amway.at

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 bzw. 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



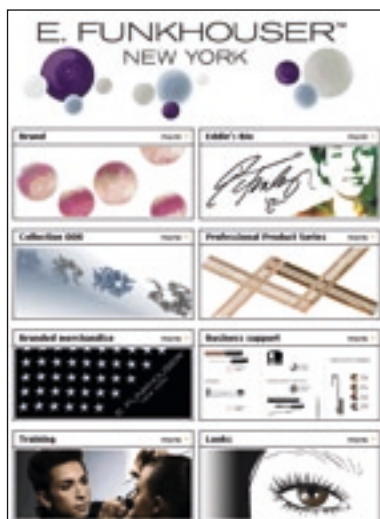
Besuchen Sie das ARTISTRY Brand Centre unter www.amway.de bzw. www.amway.at, und sehen Sie sich das tolle Video an!
 Diese eleganten Farbpaletten enthalten aufregende Farbtöne, die für Augen, Wangen und Lippen verwendet werden können und ein absolutes Muss für jede Handtasche sind!
 *PW/GV um 25 % reduziert



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 bzw.
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 Körpergel

Nach dem vielen, reichhaltigen Essen während der Weihnachtsfeiertage ist es jetzt an der Zeit wieder an seine Figur zu denken. Mit diesem hautstraffenden Körpergel 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 bzw. 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® 

Amway und die Access Business Group gehören zur Alticor Inc. Firmengruppe, die im Besitz der Familien DeVos und Van Andel ist.

Die Access Business Group ist das Unternehmen, das sich in 80 Ländern/ Territorien der Welt um die Produkte von Amway kümmert. Zu den Hauptaufgaben auf globaler Ebene gehören:

- Forschung & Entwicklung
- Produktion
- Agrarwissenschaftliche Aktivitäten
- Logistik

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-Theresia 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 Wohlbefinden Ihrer Kunden, und informieren Sie sie darüber, welche Vorteile sauberes, 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

*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).

Haben Sie das gewusst?

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



3 TOP-Pakete für neue selbständige Geschäftspartner

Best.-Nr.	TOP-Paket 1: Basispaket	Inhalt Gewicht	PW	GV	Preis in € exkl. MwSt.	Preis inkl. MwSt.	unverb. Preisempf. inkl. MwSt.
9907	Basispaket	1 l	3,70	5,22	5,22	6,21	8,10
0001	L.O.C. [™] Mehrzweckreiniger	500 ml	2,46	3,47	3,47	4,13	5,35
100000	L.O.C. [™] Plus Küchenreiniger	500 ml	2,65	3,74	3,74	4,45	5,80
3854	L.O.C. [™] Plus Badreiniger	500 ml	4,08	5,76	5,76	6,85	8,90
8116	L.O.C. [™] Plus SEE SPRAY [™] Glasreiniger	500 ml	4,67	6,59	6,59	7,84	10,20
8708	AMWAY [™] Car Wash Autoreinigungsmittel	1 l	7,74	10,92	10,92	12,99	16,90
3897	L.O.C. [™] Mini-Wischtücher (4 Beutel à 24 Wischtücher)	1 Box	18,03	25,43	25,43	30,26	39,35
101427	L.O.C. [™] Plus Reinigungstücher	1 Set	3,66	5,16	5,16	6,14	8,00
8213	ZOOM [™] Sprayreiniger-Konzentrat	1 l	0,21	0,30	0,30	0,71	0,95
200013	Produktaukleeber für AMWAY [™] Sprühflaschen	1 Bogen m. 9 4,5 kg	21,74	30,66	30,66	36,49	47,45
100116	SAB [™] Premium Vollwaschmittel	1 l	4,16	5,87	5,87	6,99	9,10
103405	SAB [™] Wäscheweichspüler (Alpenblumen)	400 ml	4,76	6,71	6,71	7,98	10,40
0799	SAB [™] Pre-Wash Vorwaschspray	1 kg	6,42	9,06	9,06	10,78	14,00
0022	SAB [™] Textilbleichmittel	1,5 l	12,96	18,28	18,28	21,75	28,30
103800	SAB [™] Flüssigwaschmittel	1,5 l	12,96	18,28	18,28	21,75	28,30
100775	DISH DROPS [™] Automatic Feiniger für Spülmaschinen	1,4 kg	7,40	10,43	10,43	12,41	16,15
6407	DISH DROPS [™] SCRUB BUDS [™] Topf- und Geschirreiniger aus Edelstahl	1 Pack m. 4 150 ml	3,19	4,50	4,50	5,36	6,95
8193	AMWAY [™] GREEN MEADOWS [™] Lutterfressschspray	150 ml	3,00	4,23	4,23	5,03	6,55
100712	AMWAY [™] Möbelpolitur mit Wachs	500 ml	2,97	4,19	4,19	4,99	6,50
0014	AMWAY [™] Ölenreiniger	500 ml	3,37	4,75	4,75	5,65	7,35
5101	AMWAY [™] Dosierzylinder für Waschmittel	1 Stück	0,27	0,39	0,77	0,92	1,20
103972	AMWAY [™] Saugpumpe für 1-Produkte	1 Stück	0,44	0,63	1,25	1,49	1,95
101712	AMWAY [™] Sprühflasche mit Dosiergriff	4 Stück	1,96	2,80	5,56	6,60	8,60
5113	AMWAY [™] Dosier- und Messkappe	1 Stück	0,36	0,51	1,01	1,20	1,55
201150	AMWAY [™] Fleck-Weg-Tabelle	1 Stück	0,00	0,00	0,60	0,71	0,90
9949	GLISTER [™] Mundwasserkonzentrat mit Anti-Plaque-Formel	50 ml	5,24	7,39	7,39	8,79	11,45
100957	GLISTER [™] Hochwertige Zahnbürste	1 Pack m. 4	5,15	7,27	7,27	8,65	11,25
6833	GLISTER [™] Fluorid-Zahncreme mit Mehrfachwirkung	150 ml	3,01	4,24	4,24	5,05	6,55
9833	GLISTER [™] Mundwasser	12 ml	2,38	3,36	3,36	4,00	5,20
5000	SATINIQUE [™] Milde Haarwäsche für die tägliche Anwendung	8 x 6 ml	4,53	6,39	6,39	7,60	9,90
101825	SATINIQUE [™] Kopfhautserum	300 ml	16,07	22,66	22,66	26,97	35,05
102676	SATINIQUE [™] Feuchthalts-Pflegebalsam	220 ml	8,41	11,86	11,86	14,11	18,35
5050	SATINIQUE [™] Feuchthalts-Pflegebalsam	250 ml	4,53	6,39	6,39	7,60	9,90
5105	SATINIQUE [™] Instant-Styling-Haarspray	250 ml	3,64	5,14	5,14	6,12	7,95
5095	SATINIQUE [™] Designer-Styling-Gel	150 ml	4,16	5,86	5,86	6,97	9,05
5070	SATINIQUE [™] Intensiv-Reparierende Kur	150 ml	6,06	8,55	8,55	10,17	13,25
5085	SATINIQUE [™] Volumen-Styling-Mousse	150 ml	3,80	5,36	5,36	6,38	8,30
100270	BODY SERIES [™] G&H Dusch- und Badegel	250 g	2,76	3,89	3,89	4,63	6,00
2181	BODY SERIES [™] G&H Luxussäpe	250 g	4,54	6,40	6,40	7,62	9,90
2177	BODY SERIES [™] Deo und Antitranspirant Spray	200 ml/130 g	3,57	5,03	5,03	5,99	7,80
6863	BODY SERIES [™] ALLANO [™] Hand- und Körperlotion	250 ml	4,19	5,91	5,91	7,03	9,15
	Summe der Einzelprodukte für das Basispaket		202,24	285,30	285,30	345,61	448,65
9907	Ihr spezieller Sonderpreis (20 % reduziert) für das Basispaket		202,24	285,30	285,30	276,49	359,92

Amway

TOP-Pakete

gültig ab 01.01.2009

START!

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

- 20 % Rabatt, eine detaillierte Produktaufstellung
- nur innerhalb der ersten 90 Tage ab Erfassung des Geschäftspartnerantrags erhältlich
- enthält Produkte großer Marken (z. B. SAGTM, L.O.C.TM, DISH DROPSTM, SATINIQUETM, etc.)

Bestellnummer: 9907

TOP-Paket 2: NUTRILITETM Paket mit einem Wert von über 100 PW

- 20 % Rabatt, für detaillierte Produktaufstellung siehe Tabelle
- nur innerhalb der ersten 90 Tage ab Erfassung des Geschäftspartnerantrags erhältlich
- enthält Top-Produkte der Marke NUTRILITE

Bestellnummer: 9908



TOP-Paket 3:

Flexible Bestellmöglichkeit „Dekorative und pflegende Kosmetik“

- 20 % Rabatt auf Ihre erste Bestellung von dekorativen und pflegenden Kosmetik-Produkten (ARTISTRYTM, E. FUNKHOUSERTM NEW YORK und Düfte), die einen Gesamtwert von 100 PW in den o. g. Produktgruppen erreicht.
- nur innerhalb der ersten 90 Tage ab Erfassung des Geschäftspartnerantrags erhältlich
- Begrenzung: 1 Paket pro Amway Geschäft, pro Artikel nur 1 Stück bestellbar

Detaillierte Information auf Seite 3

Nutzen Sie diese einzigartige Gelegenheit, um diese sagenhaften 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

Amway GmbH, Benzstr. 11 b-c, 82178 Puchheim
Tel.: 0049 89 80094-0 Fax: 0049 89 808739
info_ger@amway.com
104692D3

Best.-Nr.	TOP-Paket 2: NUTRILITE TM	Inhalt/Gewicht	PW	GV	Preis exkl. MwSt.	Preis inkl. MwSt.	unverb. Preisempf. inkl. MwSt.
9908	NUTRILITE TM Paket						
8618	NUTRILITE TM Vitamin C Plus Großpackung (200 Tabletten/129 g)	1 Packung	25,32	35,71	35,71	38,21	49,85
330014	NUTRILITE TM Selen E Großpackung (200 Tabletten/216 g)	1 Packung	20,39	28,75	28,75	30,76	40,00
7337	NUTRILITE TM Vitamin B Komplex Normalpackung (100 Tabletten/57 g)	1 Packung	8,10	11,42	11,42	12,22	15,90
8669	NUTRILITE TM Eisen-Kautabletten (100 Kautabletten/100 g)	1 Packung	6,65	9,38	9,38	10,04	13,05
5848	NUTRILITE TM Calcium Magnesium (210 Tabletten/164 g)	1 Packung	10,32	14,56	14,56	15,58	20,25
104283	NUTRILITE TM Ballaststoff-Kautabletten (30 Stück, 88g)	1 Packung	10,91	15,38	15,38	16,46	21,40
102600	AMWAY TM FRUITTABS TM mit Nachfüllpack (200 Kautabletten/219 g)	1 Packung	21,34	30,09	30,09	32,20	41,85
4655	AMWAY TM Italienische Nudeln „Spaghetti“	4 x 1000 g	6,13	8,64	8,64	9,24	11,10
	Summe der Einzelprodukte für das Basispaket		109,16	153,93	153,93	164,71	213,20
9908	Ihr spezieller Sonderpreis (20 % reduziert) für das NUTRILITE TM Paket		109,16	153,93	123,14	131,76	170,55

Preis- und Sortimentsänderungen sowie Druckfehler und Irrtümer vorbehalten

* Für Nahrung und Nahrungsergänzungsmittel 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: ARTISTRYTM Hautpflege und dekorative Kosmetik, E. FUNKHOUSERTM NEW YORK sowie Düfte. Zusätzlich können ebenfalls Produkte anderer Produktgruppen bestellt werden – diese 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.

Amway
www.amway.de



4 TOP-Pakete für neue selbständige Geschäftspartner

Best.-Nr.	TOP-Paket 1: Basispaket	Inhalt Gewicht	PW	GV	Einkaufspreis in € exkl. MwSt.	Einkaufspreis in € inkl. MwSt.	Verkaufspreis in € inkl. MwSt.
9907	Basispaket	1 l	3,70	5,22	5,22	6,27	8,15
0001	L.O.C. [™] Mehrzweckreiniger	500 ml	2,46	3,47	3,47	4,16	5,41
3854	L.O.C. [™] Plus Küchenreiniger	500 ml	2,55	3,74	3,74	4,49	5,83
8116	L.O.C. [™] Plus Badreiniger	500 ml	4,08	5,76	5,76	6,91	8,99
8708	AMWAY [™] Car Wash Autoreinigungsmittel	1 l	4,67	6,59	6,59	7,90	10,88
3397	L.O.C. [™] Mini-Wischtücher (4 Beutel à 24 Wischtücher)	1 Box	17,74	10,92	10,92	13,10	17,04
101427	L.O.C. [™] Plus Reinigungstücher	1 Set	18,03	25,43	25,43	30,51	39,67
8213	ZOOM [™] Sprayreiniger-Konzentrat	1 l	3,66	5,16	5,16	6,19	8,05
200013	Produktkleeber für AMWAY [™] Sprühdosen	1 Bogen m. 9 4,5 kg	0,21	0,30	0,30	0,72	0,94
100116	SA8 [™] Premium Vollwaschmittel	21,74	30,66	30,66	36,79	47,83	
103405	SA8 [™] Wäscheweichspüler (Alpenblumen)	1 l	4,16	5,87	5,87	7,05	9,16
0799	SA8 [™] Pre-Wash Vorwaschspray	400 ml	4,76	6,71	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	21,93	28,51
100775	DISH DROPS [™] Automatic Reiniger für Spülmaschinen	1 Pack m. 4	7,40	10,43	10,43	12,51	16,27
6407	DISH DROPS [™] SCRUB BUDS [™] Topf- und Geschirreiniger aus Edelstahl	150 ml	3,00	4,23	4,23	5,08	6,60
8193	AMWAY [™] GREEN MEADOWS [™] Luftfrischungsspray	400 ml	2,97	4,19	4,19	5,03	6,54
100712	AMWAY [™] Möbelpolitur mit Wachs	500 ml	3,37	4,75	4,75	5,70	7,42
0014	AMWAY [™] Ölenreiniger	1 Stück	0,27	0,39	0,39	0,72	0,92
5101	AMWAY [™] Dosierzylinder für Waschmittel	1 Stück	0,44	0,63	0,63	1,25	1,50
103972	AMWAY [™] Saugpumpe für 1-l-Produkte	1 Stück	1,96	2,80	2,80	3,36	4,32
101712	AMWAY [™] Sprühdose mit Dosiergriff	4 Stück	0,36	0,51	0,51	1,01	1,21
5113	AMWAY [™] Dosier- und Messkappe	1 Stück	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
201150	AMWAY [™] Fleck-Weg-Tablette	50 ml	5,24	7,39	7,39	8,87	11,53
9949	GLISTER [™] Mundwasser-Konzentrat mit Anti-Plaque-Formel	1 Pack m. 4	5,15	7,27	7,27	8,72	11,34
100957	GLISTER [™] Advanced Zahnbürste	150 ml	3,01	4,24	4,24	5,09	6,61
6633	GLISTER [™] Fluorid-Zahncreme mit Mehrfachwirkung	12 ml	2,38	3,36	3,36	4,03	5,24
9993	SATINIQUE [™] Milde Haarwäsche für die tägliche Anwendung	300 ml	4,53	6,39	6,39	7,67	9,97
5000	SATINIQUE [™] Kopfhautserum	8 x 6 ml	16,07	22,66	22,66	27,19	35,35
102676	SATINIQUE [™] Farbpflegespray mit Hitzeschutz	250 ml	8,41	11,86	11,86	14,23	18,50
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 [™] Designer-Styling-Gel	150 ml	4,16	5,86	5,86	7,03	9,14
5070	SATINIQUE [™] Intensiv-Reparierende Kur	150 ml	6,06	8,55	8,55	10,26	13,34
5085	SATINIQUE [™] Volumen-Styling-Mousse	150 ml	3,80	5,36	5,36	6,43	8,36
100270	BODY SERIES [™] G&H Dusch- und Badegel	250 ml	2,76	3,89	3,89	4,67	6,07
2181	BODY SERIES [™] G&H Luxusschale	250 g	4,54	6,40	6,40	7,68	9,98
2177	BODY SERIES [™] Deo und Antitranspirant Spray	200 ml/130 g	3,57	5,03	5,03	6,04	7,85
6663	BODY SERIES [™] ALLANO [™] Hand- und Bodylotion	250 ml	4,19	5,91	5,91	7,09	9,22
	Summe der Einzelprodukte für das Basispaket		202,24	285,30	285,30	348,54	452,93
	Ihr spezieller Sonderpreis (20% reduziert) für das Basispaket		202,24	285,30	232,37	278,83	362,34

Best.-Nr.	TOP-Paket 2: NUTRILITE [™]	Inhalt Gewicht	PW	GV	Einkaufspreis in € exkl. MwSt.	Einkaufspreis in € inkl. MwSt.	Verkaufspreis in € inkl. MwSt.
9908	NUTRILITE [™] Paket	1 Packung	10,32	14,56	14,56	16,01	20,82
5948	NUTRILITE [™] Calcium Magnesium (210 Tabletten/164 g) #	1 Packung	16,12	22,73	22,73	25,01	32,51
103493	NUTRILITE [™] 1 [™] (10 Flaschen à 15 ml) #	1 Packung	17,04	24,03	24,03	26,44	34,37
4298	NUTRILITE [™] Omega-3 Komplex (60 Kapseln/135,5 g) #	1 Packung	19,32	27,24	27,24	29,96	38,95
8620	NUTRILITE [™] Vitamin B Komplex Gropackung (300 Tabletten/171 g) #	1 Packung	33,89	47,80	47,80	52,58	68,35
102887	NUTRILITE [™] DOUBLE X [™] Multivitamin-Mineralstoff-Pflanzen-inhaltsstoff-Nahrungsergänzungsmittel (31 Tagesrationen/157 g) #	1 Packung	6,13	8,64	8,64	9,51	11,41
4655	AMWAY [™] Italienische Nudeln „Spagetti“ #	4 x 1000 g	102,82	145,00	145,00	159,51	206,41
	Summe der Einzelprodukte		102,82	145,00	145,00	159,51	206,41
	Ihr spezieller Sonderpreis (20% reduziert) für das NUTRILITE [™] Paket		102,82	145,00	116,00	127,61	165,13

Preis- und Sortimentsänderungen sowie Druckfehler und Irrtümer vorbehalten.
#) für die Nahrungsergänzungsmittel gilt der MwSt.-Satz von 10%, für alle anderen Produkte gilt der MwSt.-Satz von 20%.
Basis-% für alle genannten Produkte ist 30%, ausgenommen AMWAY[™] Italienische Nudeln mit 20%.



TOP-Pakete



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

- nur innerhalb der ersten 90 Tage ab Erfassung des Geschäftspartnerantrags erhältlich
- enthält Produkte großer Marken (z.B. SA8™, L.O.C.™, DISH DROPS™, SATINIQUE™, etc.)
- Bestellnummer: 9907

TOP-Paket 2: NUTRILITE™ Paket mit einem Wert von über 100 PW

- nur innerhalb der ersten 90 Tage ab Erfassung des Geschäftspartnerantrags erhältlich
- enthält Top-Produkte der Marke NUTRILITE
- 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 DIFTE), die einen Gesamt-PW-Wert von mind. 100 PW in den o.g. Produktgruppen erreicht.
- nur innerhalb der ersten 90 Tage ab Erfassung des Geschäftspartnerantrags erhältlich
- Begrenzung: einmal bestellbar pro Amway Geschäft, pro Artikel nur 1 Stück bestellbar

Detaillierte Information auf Seite 3

TOP-Paket 4:

Flexible Bestellmöglichkeit „Amway Produktangebot“

- 10% Rabatt auf Ihre erste Produktbestellung, welche Produkte aus den Amway „Corelines“ beinhaltet (ausgenommen bestehende Aktionspakete, Top Pakete, Literatur)
- wählen Sie Ihr persönliches Amway „Paket“ aus den Produktlinien Hautpflege und dekorative Kosmetik, Düfte, Haarpflege, Körperpflege, Pflege für den Mann,
- Das TOP-Paket 4 ist auch auf Kunden bestellbar

Detaillierte Information auf Seite 3

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

Bestellbedingungen

- Diese Angebote gelten für neue selbständige Amway Geschäftspartner in den ersten 90 Tagen ab Erfassung des Geschäftspartnerantrags.
- 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.



Amway

Amway Gesellschaft m.b.H., Lohnergasse 2, 1210 Wien
Tel.: +43 (1) 277 57 0 Fax: +43 (1) 277 57 81
info-center-at@amway.com
104692AW3

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
- 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.

* Im Rahmen dieser flexiblen Bestellmöglichkeit können Produkte der folgenden Produktgruppen ausgewählt werden: ARTISTRY™ Hautpflege, dekorative Kosmetik und Accessoires, E. FUNKHOUSER™ 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“

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 eines 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

Stand: Januar 2009 104692AW3

AMWAY ONLINE ÖSTERREICH

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

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

Begeistert 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!

Erfolgsgeschichte

Ulrike Mühllehner

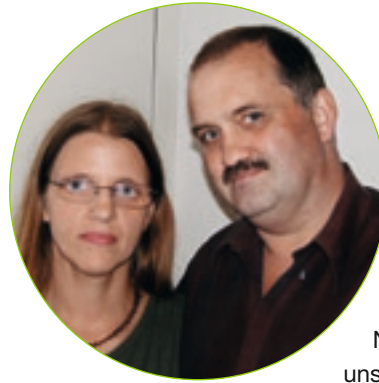
Österreich

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 regelmäßigen 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!

NEUHEITEN

**Produkteinführungen
in dieser Ausgabe**

ARTISTRY™ Gerät zur kosmetischen
Hautanalyse
ab 02.01.2009

NUTRILITE™ Knoblauch
ab 02.01.2009

PRODUKTIN-
FORMATIONEN

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!

Die neue Generation
der Hautpflege

Mitt-
sommer in
Stockholm

Schminktipp:
Smokey Eyes

Zeit
für
mich!

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 heraustrennen und bei Ihren Unterlagen abheften.

ERGÄNZUNGEN ZU DEN BESTELLINFORMATIONEN DER GESCHÄFTSPARTNERPREISLISTE

Land	Best.-Nr.	Bezeichnung	AMAGRAM Seite	Inhalt Gewicht	PW	GV	GV/EK-Verhältnis ¹⁾	Einkaufspreis exkl. MwSt.	Grundpreis EK-Preis (nur D) ²⁾	Einkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) ³⁾	Grundpreis EK-Preis (nur A) ²⁾	unverändl. Preismögl. inkl. MwSt. (nur D) ³⁾	Verkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) ³⁾	Grundpreis Verkaufspreis (nur A) ²⁾	erhältlich ab bzw. vor/bis
Sortimentsartikel, Produkte															
ARTISTRY™ Verkaufshilfen															
D+A	232385	ARTISTRY™ Gerät zur kosmetischen Hautanalyse	31	1 Stück	-,-	-,-		168,01	199,93	201,61		-,-	201,61		ab 02.01.2009
D+A	232950	ARTISTRY™ Sebunkassette	31	1 Stück	-,-	-,-		49,92	59,40	59,90		-,-	59,90		ab 02.01.2009
ARTISTRY™ TIME DEFIANCETM Anti-Aging															
D+A	105711	ARTISTRY™ TIME DEFIANCETM Aufhellendes Serum	27	30 ml	18,93	26,69	●	26,69	31,76	32,03	100 ml = 105,87	42,90	43,24	100 ml = 144,13	seit 01.10.2008
ARTISTRY™ Dekorative Kosmetik															
D+A		ARTISTRY™ Lippen-Glanz		4 g	6,45	9,09	●	9,09	10,82	10,90		14,60	14,72		seit 01.12.2008
		107189 Carefree 107199 Univaled 107206 Scarlet 107193 Brazen 107201 Spontaneous 107195 Celestine 107204 Adore													
ARTISTRY™ – Dekorative Kosmetik – Sondersets															
D+A	0548	ARTISTRY Basisset für Dekorative Kosmetik (Neuer Preis ab 01.01.09, da sich der Inhalt geändert hat. Der Lippen-Glanz Spontaneous ist hinzugekommen.)		1 Set	125,08	176,42	●	158,78	188,95	190,54		255,10	257,22		
NUTRILITE™ – Herbals/Kräuter															
D	100566	NUTRILITE™ Knoblauch (120 Tabletten)	39	1 Packung	11,00	15,51	●	15,51	16,60			21,55			ab 02.01.2009
Drucksachen, allgemein produktbezogen															
D+A	9874	Amway Aktuell Ausgabe 1/2009	-	1 Pack m. 5	-,-	-,-		3,80	4,52	4,56		-,-	4,56		02.01.-30.04.09
D+A	9814	Amway Aktuell Ausgabe 1/2009 (preisreduziert)	-	1 Pack m. 10	-,-	-,-		7,25	8,63	8,70		-,-	8,70		02.01.-30.04.09
Verlängerung des Amway Geschäftes															
D+A	9990	Späterverlängerung der Amway Geschäftspartnerschaft	-	1 Stück	-,-	-,-		34,00	40,46	40,80		-,-	40,80		01.01.-31.08.09
Partnerschaft mit dem UN-Kinderhilfswerk UNICEF															
D+A	104999	UNICEF Anstecknadel „Vicky“	-	1 Stück	-,-	-,-		2,16	2,57	2,59		-,-	2,59		
D+A	107069	UNICEF Anstecknadel „Alex“	5	1 Stück	-,-	-,-		2,16	2,57	2,59		-,-	2,59		ab 01.10.08
D+A	101568	Beitrag zum UN-Kinderhilfswerk UNICEF, 1 €	5	1 Stück	-,-	-,-		1,00	1,00	1,00		-,-	1,00		
D+A	107071	UNICEF Kalender (5 Kalender, 5 Umschläge)	5	1 Set	-,-	-,-		5,00	5,95	6,00		-,-	6,00		
Sonderartikel															
Sonderaktion zum 50jährigen Jubiläum von Amway															
D+A	3272	SA8™ Delicate Feinwaschmittel	26	1 l	5,82	8,21	●	8,21	9,77	9,85		12,70	12,80		
D+A	2162	BODY SERIETM Efrischendes Duschgel	26	400 ml	3,52	4,96	●	4,96	5,90	5,95		7,65	7,74		01.01.31.12.2009
D+A	2163	BODY SERIETM Efrischendes Duschgel, 1-Liter-Nachfüllpack	26	1 l	7,99	11,27	●	11,27	13,41	13,52		17,45	17,58		(Produktverfügbarkeit vorausgesetzt)
D+A	2175	BODY SERIETM Feuchtigkeitsspendende Hand- und Körperlotion	26	400 ml	6,18	8,72	●	8,72	10,38	10,47		13,50	13,61		
D+A	100100	BODY SERIETM Flüssigseife, 1-Liter-Nachfüllflasche	26	1 l	9,39	13,24	●	13,24	15,76	15,89		20,50	20,65		
ARTISTRY™ Hauptpflege – Sonderaktion															
D+A	103564	Beim Kauf einer ARTISTRY™ Creme LuXury erhält man einen ARTISTRY Creme LuXury Anhänger mit Kordelhalskette GRATIS dazu.	33	45 ml	117,00	165,00	●	165,00	196,35	198,00	100 ml = 436,33	265,05	267,30	100 ml = 594,-	01.01. - 31.03.2009 bzw. solange Vorrat reicht

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

D+A ¹⁾ ● = volles GV (größer oder gleich EK-Preis exkl. MwSt.; Best.-Nr. im Katalog in Schwarz); ²⁾ = Teil-GV (Teil des EK-Preises exkl. MwSt.; Best.-Nr. im Katalog in Blau); kein Eintrag = kein GV

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

A ⁴⁾ Grundpreis = lt. Preisangabenverordnung der Preis inkl. MwSt. auf der Basis einer Mengeneinheit (1 kg/1 l bzw. 100 g/100 ml) bzw. bei Waschmitteln auf der Basis einer Sollarwendung (mittelhartes Wasser, normale bzw. bei Fein-/Spezialwaschmitteln leichte Verschmutzung)

D ⁵⁾ In diesen Preisen enthalten ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 19 % bzw. 7 % bei Nahrungsergänzungsmitteln, Nahrungsmitteln und Tiernahrung.

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

A ⁷⁾ In den Preisen ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 20 %



Seite hier heraustrennen und bei Ihren Unterlagen abheften.

Land	Best.-Nr.	Bezeichnung	AMAGRAM Seite	Inhalt Gewicht	PW	GV	GV/EK-Verhältnis ¹⁾	Einkaufspreis exkl. MwSt.	Grundpreis EK-Preis (nur D) ²⁾	Einkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) ³⁾	Grundpreis EK-Preis (nur A) ²⁾	unverändl. Preissempf. inkl. MwSt. (nur D) ³⁾	Verkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) ³⁾	Grundpreis Verkaufspreis (nur A) ²⁾	erhältlich ab bzw. vor/bis
Sonderartikel															
ARTISTRY™ Dekorative Kosmetik – Sonderaktion															
D+A		Lidschatten – Aktionspreis		1 g	4,16	5,87	●	5,87	6,99	7,04		35%	9,50		bis auf weiteres
		103841 Sand Castle	103864 Tulle												
		103842 Starry Night	103870 Rich												
		103844 Moonstone	103872 Martique												
		103846 Rain Forest	103877 Unsplotted												
		103847 Golden Lynx													
		103849 Burnished													
D+A		Puderrouge – Aktionspreis		3 g	5,29	7,46	●	7,46	8,88	8,95		35%	12,08		bis auf weiteres
		103884 Rosewood	104456 Nutmeg												
		103888 Sunkissed	104562 Peony												
		Sonderaktion Cremiger Lippenstift													
D+A	218856	Beim Kauf eines Sets, bestehend aus den 16 verschiedenen Farbblöcken des ARTISTRY Cremigen Lippenstiftes (1 Lippenstift pro Farbe) erhalten Sie eine Preisreduzierung von 10 % bei vollem PW/GV	-	1 Set	124,80	175,97	●	158,42	188,52	190,10		35%	254,16	256,61	solange Vorrat reicht
		Sonderaktion Transparenter Lippenstift													
D+A	218992	Beim Kauf eines Sets, bestehend aus den 6 verschiedenen Farbblöcken des ARTISTRY Transparenten Lippenstiftes LSF 15 (1 Lippenstift pro Farbe) erhalten Sie eine Preisreduzierung von 10 % bei vollem PW/GV	-	1 Set	46,80	66,00	●	59,40	70,69	71,28		35%	95,31	96,23	solange Vorrat reicht
		ARTISTRY™ Accessoires Sonderaktion													
D+A	104173	ARTISTRY™ Lidschatten-/Rouge-Box für 4 Einsätze		1 Stück	4,35	6,13	▶	12,26	14,59	14,71		35%	19,70	19,86	bis auf weiteres
		ARTISTRY™ Frühjahrs-/Herbstkollektionen													
		Herbstkollektion 2008 – ICONIC ELEGANCE – Sonderaktion 25 % Preisreduzierung, PW/GV-Reduzierung um 25 %													
D+A	105051	Farbpalette Inspired	34	1 Box	11,46	16,16	●	16,16	19,23	19,39		35%	25,95	26,18	01.01 - 28.02.2009 bzw. solange Vorrat reicht
D+A	105052	Farbpalette Timeless	34	1 Box	11,46	16,16	●	16,16	19,23	19,39		35%	25,95	26,18	solange Vorrat reicht
		Kosmetik Dekorativ – E. FUNKHOUSER™ NEW YORK C008 Mystic & Magic													
D+A		Lippenkonturenstift & -gloss	-	0,25 g + 8,3 g	12,00	16,92	●	16,92	20,13	20,31		35%	27,20	27,41	
		105552 Abracadabra	105553 Hocus Focus												
D+A		Trio-Lidschatten		3 g	14,18	20,00	●	20,00	23,80	24,00		35%	32,15	32,40	
		105555 Charmed/Mesmerised/Bemused	105556 Transfixed/Entranced/Spellbound												
D+A	105557	Nagellack	-	4 x 4 ml	9,54	13,46	●	13,46	16,02	16,15		35%	21,60	21,80	bis 31.04.2009 bzw. solange Vorrat reicht
		2-in-1 Topcoat/ Presto/Voila/Alacazam													
D+A	105550	Lippengloss Set	-	3 x 6,8 ml	13,88	19,58	●	19,58	23,30	23,50		35%	31,45	31,72	
		Fortune Teller/Mystic/Dream Weaver													
D+A		Leuchtendes Lippengloss	-	1,8 ml	11,23	15,84	●	15,84	18,85	19,01		35%	25,45	25,66	
		106253 Sorceress	106254 Illusionist												
D+A		Glitzer Eye-Pencil	-	1,4 g	7,14	10,07	●	10,07	11,98	12,08		35%	16,20	16,31	
		105551 Phantom	105547 Vision												

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

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

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

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

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

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



	Land	Best.-Nr.	Bezeichnung	AMAGRAM Seite	Inhalt Gewicht	PW	GV	GV/EK-Verhältnis ¹⁾	Einkaufspreis exkl. MwSt.	Einkaufspreis inkl. MwSt. (nur D) ²⁾	Grundpreis EK-Preis (nur D) ²⁾	Einkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) ³⁾	Grundpreis EK-Preis (nur A) ²⁾	Basis-% (nur A)	unverändl. Preisempf. inkl. MwSt. (nur D) ³⁾	Verkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) ³⁾	Grundpreis Verkaufspreis (nur A) ²⁾	erhältlich ab bzw. von/bis
Sonderartikel																		
Kosmetik Dekorativ – E. FUNKHOUSER™ NEW YORK C008																		
Mystic & Magic																		
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
Sonderaktionen E. FUNKHOUSER™ NEW YORK																		
D+A		219510	Professionelle Produktserie Sonderaktion (10 % Preisreduzierung bei vollem PW/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
Drucksachen E. FUNKHOUSER™																		
D+A		232445	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
Herrenpflege																		
D+A		217348	TOISOM™ Krawatte	-	1 Stück	12,36	17,43	●	17,43	20,74		20,91		20%	24,90	25,10		solange Vorrat reicht
Lifestyle Balanced Solutions Programm																		
D+A		218502	„Lifestyle Balanced Solutions“ Basis-Paket (20 % Preisreduzierung bei vollem PW/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
DVD – Sonderaktion																		
D+A		217034	Platin Kollektion DVD	-	1 Stück	-,-	-,-		4,00	4,76		4,80		-	-,-	4,80		solange Vorrat reicht
D+A		217852	Platin Kollektion DVD II	-	1 Stück	-,-	-,-		4,00	4,76		4,80		-	-,-	4,80		
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		218854	Platin Kollektion DVD VI	-	1 Stück	-,-	-,-		4,00	4,76		4,80		-	-,-	4,80		
D+A		218855	Platin Kollektion DVD VII	-	1 Stück	-,-	-,-		4,00	4,76		4,80		-	-,-	4,80		
Werbeartikel																		
D+A		216899	Werbeunterstützende 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 ¹⁾ ● = volles GV (größer oder gleich EK-Preis exkl. MwSt.; Best.-Nr. im Katalog in Schwarz); ■ = Teil-GV (Teil des EK-Preises exkl. MwSt.; Best.-Nr. im Katalog in Blau); kein Eintrag = kein GV

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

A ³⁾ Grundpreis = lt. Preisangebotsverordnung 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 Solanwendung (mittelhartes Wasser, normale bzw. bei Fein-/Spezialwaschmitteln leichte Verschmutzung)

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

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

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

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
<http://www.amway.de>

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

Werbeagentur: reprodukt medien GmbH, München
Lithografie: reprodukt medien GmbH, München
Druck: GGP Media, Pössneck

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

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

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

Amway

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