

Amagram

Produkt- und Geschäftsinformationen für
den selbständigen Amway Geschäftspartner

März 2009



Die neuen Founders Kronen-
botschafter 50 FAA in Deutschland
Eva & Dr. Peter Müller-Meer Katz

Amway



BEIM FRÜHJAHRSPUTZ 25 % SPAREN*

Dieses Jahr lässt es sich beim Frühjahrsputz ganz einfach sparen. Der großartige Preisnachlass auf die meistverkauften Produkte von Amway hilft dabei! L.O.C.™ Plus Milde Reinigungsmilch hält die Badezimmeroberflächen sauber, ohne sie zu verkratzen und mit Hilfe des L.O.C. Plus Metallreinigers wird jede Metallfläche im Haus in neuem Glanz erstrahlen.



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

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

Ebenso preisreduziert:

DISH DROPS™ Geschirrspülmittel
Best.-Nr. 0228 – 1 Liter

PURSUE™ WC-Reiniger mit
organischer Säure
Best.-Nr. 3951 – 750 ml

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

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

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

BODY SERIES™ Flüssigseife
Best.-Nr. 2171 – 250 ml

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

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.

Erhältlich bis 31. Dezember 2009 (Produktverfügbarkeit vorausgesetzt)

Kunden-Faltprospekt, Preis: € 0,90 (Pack à 10).

Best.-Nr. 233137

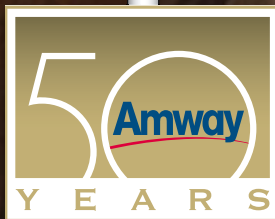
Weitere Informationen zum 50. Geburtstag von Amway finden Sie
online auf www.amway.de / www.amway.at



Steve Van Andel
Chairman



Doug DeVos
President



Wir stehen Ihnen zur Seite

Wenn Sie zu Amway kommen, entscheiden Sie sich für etwas, das mehr ist als nur ein Geschäft. Sie entscheiden sich für ein weltweit erfolgreiches Unternehmen, das mit seinen selbständigen Geschäftspartnern kontinuierlich wächst. Amway Geschäftspartner sind Menschen, die den Willen haben, jeden Tag besser zu werden und dabei auch anderen Leuten zum Erfolg zu verhelfen.

Dem Unternehmen Amway ist es wichtig, Ihnen eine stetige Entwicklungsperspektive zu bieten, indem wir Ihnen gezielte Unterstützung unsererseits anbieten. Wir helfen Ihnen dabei, den ersten Schritt zu gehen: zu einem Verkaufsabschluss, zum Aufbau eines Geschäftes, zu neuen Kontakten. Wir wollen, dass Sie das Beste aus sich machen und stehen Ihnen zur Seite, damit Sie Ihre Ziele erreichen.

Im Jahr 2007 hat Amway **7,1 Milliarden US-Dollar** Umsatz erwirtschaftet. Da Sie und alle selbständigen Amway Geschäftspartner so hart arbeiten und sich für Ihr

Geschäft engagieren, werden wir 2009 noch stärker wachsen. Angesichts der aktuellen Weltwirtschaftslage sollte man ein nachhaltiges Wachstum nicht als selbstverständlich betrachten. Heute sind viele Unternehmen erfolgreich, wenn sie überhaupt ein Wachstum verzeichnen – Amway hingegen will mit Ihnen gemeinsam um zehn Prozent im Jahr 2009 wachsen.

Denn unser Geschäft ist stark und gesund.

Als international aufgestelltes Unternehmen sind wir auf vielen Wachstumsmärkten aktiv. Wir wollen mit Ihnen überall auf der Welt erfolgreiche Geschäftsergebnisse verzeichnen, in jedem einzelnen Markt. Wir sind davon überzeugt, dass Sie Amway noch erfolgreicher machen können – egal, in welchem Markt Sie tätig sind!

Wir wollen Ihnen dabei helfen, sich erfolgreich weiter zu entwickeln und werden Ihnen helfen, das Beste aus der großartigen Amway Geschäftsmöglichkeit zu machen.

Inhalt Neuigkeiten

- 3 Editorial
- 8-12 Lokale Qualifikationen:
Founders Kronenbotschafter 50 FAA,
Platin, Gold, Silber, 18 %, 15 %, 12 %
- 13-14 Europäische Qualifikationen:
Dreifach Diamant, Exekutiv Diamant,
Diamant

Produktinfo

- 2 L.O.C.™: Beim Frühjahrsputz 25 % sparen
- 15 Wir helfen Ihnen beim Aufbau Ihres Amway Geschäftes
- 18-19 NEU: ARTISTRY™: Farbkollektion Naturale Inspiration Frühling 2009
- 20 ARTISTRY: Make-up- & Farbleitfaden
- 21-24 ARTISTRY essentials
- 25 ARTISTRY Time Defiance
- 26 NUTRILITE™ Health Institute
- 28 SATINIQUE™ Intensiv-Reparierende Kur
- 29 Produkt-Handbücher 2009
- 30 UNICEF: Anstecknadel
- 30 eSpring™: Wasserfiltersystem
- 31 Tee und Kaffee, die man guten Gewissens genießen kann
- 32 SA8™ Premium Vollwaschmittel und BIOQUEST™
- 38-39 3 TOP-Pakete für neue selbständige Geschäftspartner (D)
- 40-41 4 TOP-Pakete für neue selbständige Geschäftspartner (A)
- 42 Lieblingsprodukt: SA8: Pre-Wash Vorwaschspray
- Ihr Amway Leasingpartner:
ALD Lease Finanz (D)
- 44 L.O.C. Mehrzweckreiniger
- 48 ARTISTRY: True Science, True Beauty

Unternehmensinfo

- 4 SIP 2008/09: Mit Schwung in den Frühling!
- 5-7 50 Jahre Amway: Veränderung durch Führung
- 16 Diamanttag zu Ehren von Antonia & Waldemar Ehmann
- 17 Your Future Now
- 27 NUTRILITE: 75 Jahre
- 33 Herausragendes Engagement für UNICEF (A)
- 34 Firmenläufe 2009 – Seien Sie wieder mit dabei! (D)
- 35 Mc Donalds Kooperation (D)
- 36-37 AMWAY Rallye Party im Design Center in Linz (A)
- 43 START! – Infoseite für neue Geschäftspartner und ihre Sponsoren
- 44 Neuheiten und andere Informationen
- 45-47 Bestellinfos

Mit Schwung in den Frühling!

**Für die meisten von uns ist der Frühling
die Jahreszeit, die für einen neuen Anfang
und für Wachstum steht.**

Q12 Platine, die sich bis jetzt in jedem Monat des aktuellen Geschäftsjahres qualifiziert haben, können ihr Geschäft mit der **Q12 Platin Jahresprovision*** noch weiter ausbauen.

Wenn Sie im aktuellen Geschäftsjahr jeden Monat qualifizieren und die Q12 Qualifikation erreichen, bekommen Sie von uns eine zusätzliche Provisionszahlung in Höhe von **EUR 10.000**.

Wenn Sie sich bis jetzt qualifiziert haben, sollten Sie Ihr Ziel daher nicht aus den Augen verlieren.

Weitere Informationen über diese Provision und andere Programme für das Geschäftsjahr 2008/09 erhalten Sie von Ihrem Platin, von Ihrer Amway Niederlassung oder auf der Website.

* Es gelten bestimmte Kriterien für die Qualifikation und weitere Bedingungen.





JAHRE

1959

1969

1979

1989

1999

2009

VERÄNDERUNG durch Führung.

Wahrscheinlich sind Sie Amway Geschäftspartner geworden, um neue Perspektiven für sich und Ihre Familie zu schaffen.

Und natürlich haben Sie sich für Ihre harte Arbeit ein kleines Extra verdient. Zusätzlich zu Provisionen, Boni und dem

Gefühl, etwas erreicht zu haben, weisen Sie die Erfolgsnadeln, die Sie sich auf dem Weg nach oben verdienen, als erfolgreichen Unternehmer aus. Die Amway Anstecknadel ist mehr als nur ein schönes Schmuckstück. Sie ist – auf jeder Qualifikationsebene – ein Symbol Ihres Engagements dafür, andere Menschen auf ihrem Weg in die Selbständigkeit erfolgreich zu unterstützen. Und sie ist ein Symbol für Ihre Führungseigenschaften, das Sie mit Stolz tragen können.



Copyright 2009. Amway Corporation, U.S.A. Alle Rechte vorbehalten.

JAHRE

VERÄNDERUNG

Wussten Sie, dass Amway seinen selbständigen Geschäftspartnern bis dato mehr leistungsorientierte Boni und Provisionen ausgezahlt hat als jedes andere Direktvertriebsunternehmen?

Eine derartige Anerkennung von Leistung entspricht einer Unternehmensphilosophie und Führungsqualität, die sich Rich DeVos und Jay Van Andel vorstellten, als sie Amway vor über 50 Jahren gründeten. Die beiden Freunde wollten sich einen Namen machen, indem sie ein Geschäft entwickelten, das einfach zu gründen und einfach auszubauen ist. Und dessen hochwertige Produkte sich einfach verkaufen.

MIT EINER GESCHÄFTS-MÖGLICHKEIT FÜR JEDEN.

Jeden Tag verwirklichen Millionen Menschen auf der Welt mit einem selbständigen Amway Geschäft Wünsche und Ziele, die sie mit ihrem Leben verbinden. Einige Geschäftsinhaber verdienen sich durch den Verkauf der innovativen Amway Produkte etwas dazu. Andere steigern ihr Einkommenspotenzial, indem sie anderen Menschen dabei helfen, ihr eigenes Amway Geschäft zu gründen, so wie es Rich und Jay bei den ersten Geschäftspartnern taten.

Mit der Amway Geschäftsmöglichkeit bestimmen Sie selbst, wie stark Sie sich engagieren und expandieren, so Amways Chairman Steve Van Andel.

„Das führende Unternehmen in seiner Branche zu sein, bedeutet, dass das Amway Geschäft in allen Kulturen und in allen Gesellschaftsschichten erfolgreich funktioniert“, sagt Amways President Doug DeVos. „Unsere Produkte werden überall gebraucht.“

Eine Chance für jeden

Als Amways Mitbegründer Rich DeVos die Amway Geschäftsmöglichkeit beschrieb, sagte er: „Dieser Plan soll Menschen dabei helfen, die Karriereleiter hochzusteigen. In diesem Geschäft kann jeder Erfolg haben. Sagen Sie ihnen, dass Sie an Ihre Geschäftspartner und deren Fähigkeiten glauben. Wenn sie erfolgreich sind, werden Sie es ebenfalls sein.“

„Jeder, der bereit ist, hart dafür zu arbeiten, kann seinen Traum verwirklichen“, so der Chairman.

FAKT 47

Die Amway Geschäftsmöglichkeit ermöglicht Menschen auf der ganzen Welt, ihre Ziele zu erreichen – und darüber hinaus, ihren Kindern etwas von Wert zu hinterlassen.

1959

1969

1979

1989

1999

2009



MÄRZ 2009

Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich

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



FOUNDERS KRONENBOTSCHAFTER 50 FAA
AUGUST 2008



Im Februar 1976 wurden Eva & Dr. Peter Müller-Meerkatz Amway Berater im damaligen Westdeutschland. Zu der Zeit waren sie beide an der Universität Augsburg tätig. Sie hatten vier Kinder, mit denen sie in einem kleinen gemieteten Haus auf dem Lande wohnten. Die MMs – wie man sie bald allgemein nannte – fingen ihr Geschäft neben ihren Berufen an der Universität an, aber schon nach vier Monaten kam ihr Geschäft so gut in Schwung, dass sie beschlossen, es zu ihrem Hauptberuf zu machen, um richtige „Freie Unternehmer“ zu werden.

Das kleine Dorf, in dem sie damals lebten, wurde schnell zum Mittelpunkt und Zentrum des jungen deutschen Amway Geschäftes, und die MMs qualifizierten sich als erste europäische Diamanten, Doppel Diamanten, Dreifach Diamanten und zur Krone. Im Laufe von nur 34 Monaten schafften sie es, sich als Kronenbotschafter zu qualifizieren, und zwar als die dritten weltweit und die ersten außerhalb Amerikas.

Die frühen Erfolge der MMs in Deutschland bewiesen zweierlei: Erstens, dass man nicht der Erste zu sein braucht, um in einem Land Erfolg zu haben; denn die MMs fingen



Mit Rich DeVos in Monte Carlo 2007

Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich

erst ein halbes Jahr nach der Amway Eröffnung an; sie waren der 825. Geschäftspartner, den Amway dort hatte, aber dennoch wurden sie als allererste nach nur zehn Monaten Diamant. Zweitens war Westdeutschland die erste Amway Niederlassung in einem Land, in dem nicht Englisch gesprochen wurde, und niemand konnte so recht voraussagen, ob dieser angelsächsische Verkaufs- und Marketingplan in einem anderen kulturellen Umfeld überhaupt akzeptiert werden würde. Der Erfolg der MMs bewies, dass das Amway Geschäft überall auf der Welt funktionieren und dass jeder damit Erfolg haben konnte, egal wo und wann er anfang.

Als wahre Unternehmer waren sich Eva und Dr. & Peter stets ihrer sozialen Verantwortung bewusst. Zum Beispiel zahlten sie die Restauration der mittelalterlichen Kapelle in ihrem Dorf, und das erste, was sie nach ihrer Qualifikation zum Kronenbotschafter taten, war, dem örtlichen Johanniterverein den so dringend benötigten speziell ausgerüsteten Minibus für Behinderte zu übergeben. Kürzlich besuchten sie Thai Ngyen im Norden Vietnams, wo sie Kinder in einer äußerst armen und abgelegenen ländlichen Region unterstützen. Ihr jüngstes Projekt ist ein Waisenhaus in Saigon, Vietnam. In St. Petersburg in Russland verbessert sich infolge ihrer finanziellen Hilfe das Dasein behinderter Kinder. Tausende thailändische Kinder können heute lächeln, weil die beiden Amways Stiftung „Operation Smile“ so generös unterstützten. Es wäre eine lange Liste, all die Projekte und Stiftungen aufzuzählen, bei denen die MMs aktiv ihren Beitrag leisten...

Seit der Jahrtausendwende arbeiten die MMs weltweit eng mit ihren Freunden Holly Chen & Berry Chi aus Taiwan, Nakajima-san aus Japan und Leonard & Esther Kim aus Korea zusammen. (Zusammen weisen sie über 50 Downline Kronenbotschafter auf!) Und ihr alljährlicher TOP4-Konvent

Eva & Dr. Peter Müller-Meerkatz – die MMs

Stationen einer Amway Karriere

| | | |
|-------------------|-------------|--|
| 11. Februar | 1976 | Die MMs werden als 825. Geschäftspartner der Amway GmbH in Gräfelfing registriert. |
| 31. März | 1976 | Silber |
| 31. Mai | 1976 | Platin, Rubin u. Perle zugleich. Erste derartige Qualifikation in der Geschichte Amways. |
| 28. Februar | 1977 | Smaragd. Erster Smaragd in Deutschland. |
| 30. April | 1977 | Diamant. Erster Diamant in Europa. |
| 31. Oktober | 1977 | Doppel Diamant. Erster in Europa. |
| 30. Juni | 1978 | Dreifach Diamant. Erster in Europa. |
| 30. November | 1978 | Krone. Erste Krone außerhalb Amerikas. |
| 31. Januar | 1979 | Kronenbotschafter. Erster außerhalb Amerikas, dritter weltweit. Erreicht in nur 34 Monaten seit Antragstellung! |
| 31. August | 1992 | Ultimate Crown Ambassador |
| 31. August | 1996 | Founders Distinguished Service Award, seinerzeit Amways höchste Auszeichnung. |
| 31. August | 2002 | Founders Kronenbotschafter |
| 31. August | 2005 | Founders Kronenbotschafter 40 FAA |
| 31. August | 2008 | Founders Kronenbotschafter 50 FAA |



Mit Rich u. Doug DeVos und allen TOP4 Crown Ambassadors auf der Bühne: Konvent in Grand Rapids MI 2007



Women Power – mit englischen Diamanten auf der Amway Expo in Birmingham 2007



Die MMs vor ihrer Villa in Bäumenheim 2008

Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich



MMs Ferienhaus in den Chiemgauer Alpen 2008



Mit Fußball-Idol Ronaldinho und italienischen Diamanten in Mailand 2008



Mit dem damaligen Weltrekordhalter Asafa Powell in Buena Park CA 2008



Mit Geschäftspartnern auf dem Jakobsweg – Camino de Santiago 2005, 2006 und 2007.



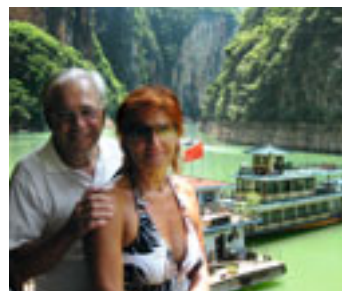
Auf dem Weg nach Briansk (RUS) mit Diamant Sergej Martinov 2007

ist so legendär, dass er Tausende von Teilnehmern aus allen Kontinenten anzieht. Jedoch ist dieser Konvent stets eine ganz und gar profitlose Veranstaltung; jeder Pfennig Überschuss kam immer gemeinnützigen Projekten zugute.

Davor – in den frühen Neunzigern – hatten sich die MMs für zwei Jahre in Ostdeutschland niedergelassen, weil sie sich verpflichtet fühlten, Amways Chance den vielen nahezubringen, die ein Leben lang nie die Möglichkeit hatten, sich unternehmerisch zu entfalten. Wieder bauten sie im Laufe weniger Jahre stabile und erfolgreiche Gruppen auf und qualifizierten sich 1992 zum Ultimate Kronenbotschafter und 1996 zum Founders Kronenbotschafter. Vom Osten Deutschlands ausgehend, weiteten sie ihr Geschäft auf weitere ehemals sozialistische Länder aus, wobei sie sich sehr bald in Polen und Tschechien zum Smaragd qualifizierten. Im Jahre 2008 qualifizierten sie sich sowohl in Russland als auch in Tschechien zum Diamant, Founders Diamant und Founders Exekutiv Diamant.

Seit 33 Jahren dabei, sind die MMs heute noch ebenso enthusiastisch von der Amway Geschäftsmöglichkeit begeistert wie am Anfang. Das schöne ist, dass diese Begeisterung die ganze Familie bewegt. Alle sieben Kinder sind mit dem Amway Geschäft groß geworden und arbeiten nun tatkräftig und zuversichtlich sowohl im elterlichen als auch in ihrem eigenen Amway Geschäft mit. Über diesen erfolgreichen Generationsübergang sind die MMs natürlich besonders glücklich.

Auch die meisten ihrer Freunde haben sie in diesem Geschäft gefunden. Und diesen Freunden, allen voraus den Familien der Firmengründer, dem europäischen Management und allen Amway Angestellten, möchten sie für ihre nie nachlassende Unterstützung und Ermunterung danken. Ohne dies wären sie nicht da, wo sie heute sind. Ihr nächstes Ziel? – Menschen rund um die Welt zu helfen, ihre Träume Wirklichkeit werden zu lassen.



Ein Traum wurde wahr: Kreuzfahrt auf dem Jangtse, China 2008

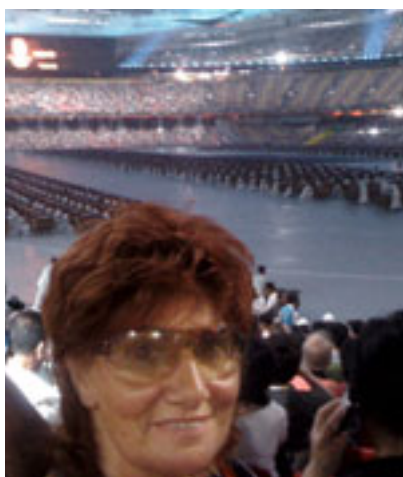


In einem Waisenhaus in Saigon 2008

Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich



Fast die ganze MM-Familie: V.I.n.r. Peter, Susan, Stefan, Eva, Dr. Peter, Micha, Dani, David (2008)



Bei der Eröffnung der Olympischen Spiele in Peking 2008



Mit First Lady Barbara Bush in Washington 1993



2. Generation:
Micha MM & Basti Berchtenbreiter 2008



Mit italienischen und ukrainischen Diamanten beim Europäischen Diamantforum in Sydney 2007

Lokale Qualifikationen Deutschland und Österreich

Krey Elisabeth & Thomas Deutschland



**PLATIN
DEZEMBER**

Apothekerin & Apotheker



18 % DEZEMBER

DEUTSCHLAND

Brandt Irina & Fodor Jan

ÖSTERREICH

Pfeiffer Mag. Kurt & Ilse



12 % DEZEMBER

DEUTSCHLAND

Weizel Natalja & Viktor
Engelhorn Ursula & Werner
Steinhauer Elvira & Alexander
Maier Olga

Noak Olga
Mehner Hermann

Schubert Franz
Philipp Margot & Dietmar
Minty Michaela

Harter Sabrina &
Hummel Herbert

Frank Tatjana
Drick Katrin
Kliass Irina & Waldemar

Krey Nicolas
Scheffmeier Regina

Vomfell Maria Rita

Krooss Stefan

Babel Waldemar

Schubert Karsten

Nehring Ina

Luehrs Hellmut

Haffner Olga

Klassen Olga & Boris

Schuller Liliana & Hans-Peter

Diesterweg Heino

Kaiser Sabrina

Pelzl Anita

Meier Kathrin &

Schoenleber Christian

Formatschek Valentina

Burkun Julia

ÖSTERREICH

Kern Helga

Ritschel Friedrich

Dzajic Predrag & Sladjana

Gottsbachner Peter

Kinast Franz

Kanzler Peter

Heiss Katharina

Schwarz Klementine &

DI Otmar

Pirker DI Karl

Starzer Wolfgang

Pirker Karl jun.

Urak Michaela

Platzer Monika

Parschin Irina Deutschland



**PLATIN
DEZEMBER**

Selbständig



15 % DEZEMBER

DEUTSCHLAND

Sirokova Larisa

Walter Lydia

Brueck Gisela & Kurt

Molokov Irina & Valeri

Zdravetski Schulze Tanja

Helga & Schulze Norbert

Faust Melanie & Frank

Zobel Renate & Johann

Daut Barbara & Helmut

Krueger Manuela

Owetschkin Konstantin

Holm Inge

Steinke Marion

Kelsch Irina

Kelsch Nikolai

Maurer Simone & Harald

Hustedt Hannelore & Bernd

Steinblock Ulrike & Andreas

Tikhonova Liubov

Koch Natlia & Alexander

Appelhans Konstantin

ÖSTERREICH

Weiskopf Monika &

Unterweger Max

Pfeiffer Ursula & Ing. Rudolf



12 % DEZEMBER

DEUTSCHLAND

Helbich Karin

Konrad Jutta

Albers Sebastian

Kabusheva Yulia &

Sudakov Sergei

Dietrich Stefanie &

Meyer Christian

Oster Klaudia

Roeth Christa & Ernst

Billinger Angelika

Raddatz-Peukert Irmgard Deutschland



**PLATIN
DEZEMBER**

selbständige Augenoptikerin



GOLD DEZEMBER

DEUTSCHLAND

Ehrenberg Natalia & Johannes / REICH

Kretschko Rita & Viktor / DOBLER

ÖSTERREICH

Hader Anna & Franz / HADERER



SILBER DEZEMBER

DEUTSCHLAND

Nehring Ralf / HEISTERMANN

Varga Istvan / SCHAAF

ÖSTERREICH

Sauberer Martin & Christina Castanetti / KAZIANKA

Europäische Qualifikationen



Nina Koryak
Ukraine



DREIFACH DIAMANT
AUGUST 2008

Nina wurde in der Region Vinnytsya geboren und ist 1980 nach Odessa gezogen. Bevor sie mit dem Amway Geschäft begann, sammelte sie Erfahrungen im traditionellen Geschäft. Nachdem sie den Amway Sales und Marketing Plan kennengelernt hatte, merkte sie, was für eine große Chance Amway bot. Aus diesem Grund traf sie die Entscheidung, ihr eigenes Amway Geschäft zu beginnen. Auch ihre beiden Söhne arbeiten heute im Amway Geschäft und sie ist sehr stolz auf alles, was sie erreicht hat.

Nina glaubt, dass Amway Geschäftsleuten gute Weiterbildungsmöglichkeiten bietet und sie dabei unterstützt, ihre Ziele zu erreichen. Sie lebt jetzt das Leben, das sie sich immer gewünscht hat.

Für ihre Zukunft schmiedet sie vielversprechende Pläne. Ihr Ziel ist es, Kronenbotschafter in der Ukraine und Russland zu werden.



Izabela & Marek Bujwicy
Polen



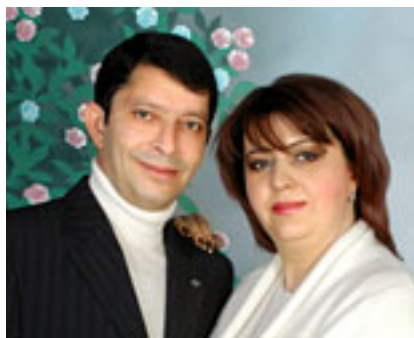
EXEKUTIV DIAMANT
MAI 2008

Izabela & Marek arbeiteten als Übersetzerin und Lokführer, sowie Volkswirt. Sie wünschten sich immer ein außergewöhnliches Leben, die Welt zu erkunden, interessante Menschen kennenzulernen, sowie neue Dinge zu lernen. Ihr Amway Geschäft ermöglichte Ihnen all diese Dinge.

Ihr Weg zum Exekutiv Diamant war nicht besonders spektakulär aber lehrte sie, geduldig und beständig zu sein. Nun wissen sie was ihre Mentoren mit dem folgenden Ratschlag meinten: „Erfolg bedeutet, sich jeden Tag neu zu disziplinieren“. Aufmerksam verfolgen und genießen sie den Erfolg ihrer Geschäftspartner und das Erreichen neuer Qualifikationsstufen. Izabela und Marek sind sehr stolz auf ihr Team und ihre Leistungen.

Obwohl Izabela und Marek hart an ihrem Geschäft arbeiten, genießen sie auch ein sehr glückliches Familienleben mit ihren zwei Kindern, Marta und Ada, die sich bereits auch auf das Amway Geschäft freuen. An ihren Geschäftspartnern schätzen Izabela und Marek besonders, dass sie sehr loyal sind und eine konsequente Linie haben.

Den Mentoren, Eva und Hans Nussold, sowie Jim und Nancy Dornan, sind beide nicht nur sehr dankbar für all das Vertrauen und die Einführung in die einzigartigen Geschäftsmöglichkeiten, sondern auch für die tatkräftige Unterstützung beim Aufbau ihres Amway Geschäftes.



Larysa & Rauf Hadjieva
Ukraine



EXEKUTIV DIAMANT
AUGUST 2008

Larysa und Rauf sahen das Amway Geschäft als Chance sich selbstständig zu machen und als Hilfe, ihren Lebensstil zu ändern. Sie glauben, dass ihr Geschäft eine Möglichkeit für sie ist, jeden Tag etwas Gutes zu tun und andere dabei zu unterstützen, in ihrem Leben vorwärts zu kommen. Larysa und Rauf sind stolz auf ihr Team. Sie sind der Überzeugung,

dass Amway sich weiterentwickeln und in der Ukraine weiterhin wachsen wird.

Europäische Qualifikationen



Volodymyr & Oksana Golota
Ukraine



DIAMANT
JUNI 2008

Volodymyr und Oksana erfuhren von der Amway Geschäftsmöglichkeit, als sie noch studierten. Der Amway Sales and Marketing Plan schien für ihre junge Familie eine großartige Perspektive zu bieten. Mit Hilfe ihrer Sponsoren Ivan und Svitlana Hlushko und Igor und Valeria Kharatin, haben sie ein professionelles Team aufgebaut. „Hab keine Angst, jeder hat Flügel, breite sie aus und flieg los“ ist ihr Motto.



Olena & Mykola Synytsya
Ukraine



DIAMANT
JUNI 2008

Olena und Mykola Synytsya begannen ihr Amway Geschäft vor fünf Jahren. Durch ihre Erfahrung im Führen eines traditionellen Geschäfts, merkten sie sofort, wie einzigartig die Amway Geschäftsmöglichkeit ist: Ein nur geringes Anfangskapital, keine Mindestabnahmeverpflichtung und qualitativ hochwertige Produkte. Dank diesem Geschäft hatten sie die großartige Möglichkeit, andere Leute dabei zu unterstützen, sich selbständig zu machen und selbstbewusst in ihre Zukunft zu blicken.

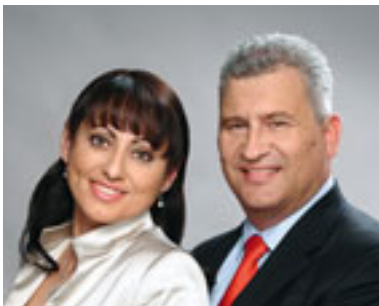


Vita Vigul
Ukraine



DIAMANT
JULI 2008

Vita Vigul lebt in Kiew, der Hauptstadt der Ukraine. Sie ist eine professionelle Sprachtherapeutin. Vita hat einen sechzehnjährigen Sohn. Sie ist ein sehr aufgeweckter und dynamischer Mensch. Vita respektiert ihre Partner mit denen sie durch gemeinsame Pläne und Ziele für die Zukunft eng verbunden ist. Diese Frau baut ihr Geschäft aus, um ihr Leben angenehmer gestalten zu können.



Anzhela & Oleg Onischuk
Ukraine



DIAMANT
AUGUST 2008

Anzhela und Oleg leben in einer großen Industriestadt. Anzhela ist Buchhalterin, Oleg Betriebswirt. Er arbeitet weiterhin als Direktor eines Unternehmens. Beide haben große Ziele und mit dem Amway Geschäft, die Unterstützung ihrer Sponsoren und durch harte Arbeit und Teamfähigkeit wurde das Unmögliche möglich! Ihr Motto ist: „Wenn Sie einmal eine Entscheidung getroffen haben, bleiben Sie dabei“.



Pavlo Vypryazhkin & Valentina Shevchenko
Ukraine



DIAMANT
AUGUST 2008

Pavlo und Valentina erfuhren 2003 von Mykola und Olena Synytsya von der Amway Geschäftsmöglichkeit. Ihren Erfolg führen die beiden auf ihr Team und ihre Sponsoren zurück. Amway hat ihnen die Chance gegeben, sich Ziele zu setzen und diese auch zu erreichen.

Wir unterstützen Sie beim Aufbau Ihres Amway Geschäftes

Ab dem 1. März 2009 wird es das aktualisierte Informations- und Geschäftspartnerset geben:

Im **Informationsset** sind folgende Broschüren und Unterstützungsmaterialien überarbeitet worden:

Der **Amway TOP-Pakete-Flyer** enthält aktualisierte Preise und Produktangebote.

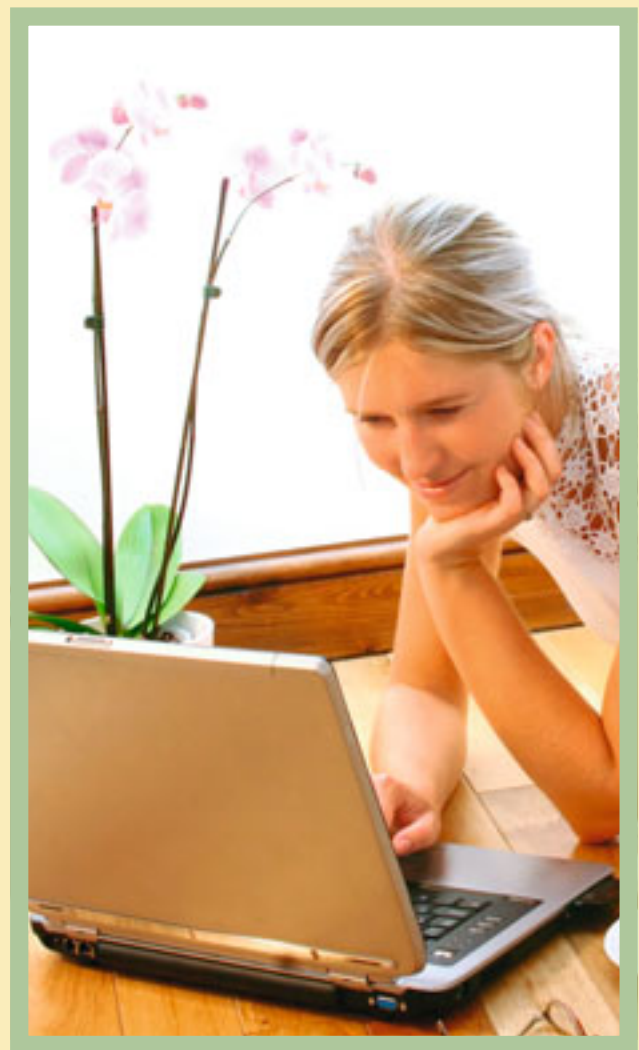
Die **Amway Geschäftsbedingungen** dienen dazu, den Geschäftspartner über das Amway Geschäft auf dem Laufenden zu halten. Die überarbeitete Europäische Rahmenrichtlinie zur Qualitätssicherung für Business Support Material (BSM) wurde wieder in die Geschäftsbedingungen integriert.

Im **Geschäftspartnerset** wurde folgende Broschüre überarbeitet:

Die **Broschüre „Unterstützung Ihres Amway Geschäftes“** ist ein übersichtlicher Leitfaden zu dem von Amway herausgegebenen Druck- und Werbematerial, das Ihnen beim Aufbau Ihres Geschäftes hilft. Darüber hinaus erhalten Sie Informationen zu www.amway.de sowie zu den Amway Trainings. (D) Auch separat im 5er-Pack erhältlich.

Best.-Nr. 104694

Die Preise für das INFORMATIONSET und die im Informations- und Geschäftspartnerset enthaltene und separat bestellbare GESCHÄFTSLITERATUR sowie DVD finden Sie in der aktuellen Preisliste oder auf www.amway.de bzw. www.amway.at.



Seien Sie immer auf dem neuesten Stand und bestellen Sie die neue Geschäftsliteratur!

Diamanttag zu Ehren von Antonia & Waldemar Ehmann



Ehepaar Ehmann mit Geschäftsführer Dimitri van den Oever

Am Dienstag und Mittwoch, den 16. und 17.12.2008, fand in der Amway Zentrale in Puchheim der „Diamanttag“ von Antonia und Waldemar Ehmann statt.

Am 16. Dezember kamen die Ehrengäste mit ihren Linien zum Amway

Experience Center – Munich, um eine individuelle Centertour zu genießen. Die neuen Diamanten wurden von ihren Platinen in der Lobby des Centers herzlich begrüßt. Überraschungsgast war die doppelte Kronenbotschafterin Natalia Yena, die extra mit ihrem Sohn aus der Ukraine angereist kam, um den beiden zu gratulieren. Nach einer informativen Tour der Gruppe durch das Center wurden die Diamanten zum Romantikhotel Inselmühle gebracht. Später trafen sich Antonia und Waldemar Ehmann mit ihren Platinen und dem Geschäftsführer, Dimitri van den Oever, sowie weitere Mitarbeiter der Amway GmbH zu einem gemeinsamen Abendessen.

Das Restaurant Lenbach wurde vom Star-Architekten Sir Terrance Conran zum Thema „die Sieben Todsünden“ designed. Die exklusive Einrichtung spiegelt das hohe Niveau der Küche. Die Ehrengäste, das Ehepaar Ehmann, genossen mit ihren Linien Larisa und Johannes Roth, Luedmila und Alexander Dietz sowie Anatoli und Natalia Yena ein vorzügliches Menü. Die Kronenbotschafterin gab viele Tipps und motivierte die Gruppe für die weitere Geschäftsplanung. Die Ehmanns betonten, wie sehr sie es schätzten, mit allen gemeinsam bei so guten Gesprächen an einem Tisch sitzen zu können. Nach einem unterhaltsamen und lustigen Abend in stilvollem Ambiente brachte eine Limousine die Gäste zurück zum Romantikhotel Inselmühle, wo die Diamanten in ihrer großzügigen doppelstöckigen Maisonnettesuite den restlichen Abend noch genießen konnten.

Am nächsten Morgen wurden Antonia und Waldemar Ehmann 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 Mitarbeitern und Managern im VIP Raum Platz, um für die Diamanten wichtige Themen zu

besprechen. Währenddessen versammelten sich zahlreiche Amway Mitarbeiter in der Lobby, um den beiden persönlich zu ihrem Erfolg zu gratulieren. Die Diamanten konnten bereits ihr Foto auf der Diamant-Ehrenwand bewundern. Nach einer erheiternden Ansprache von Dimitri van den Oever erzählte Herr Ehmann die bewegende Geschichte ihrer ersten Zeit in Deutschland und dem Beginn des Amway Geschäftes. Besonders gelobt wurde die äußerst gute Zusammenarbeit zwischen den Amway Mitarbeitern und Geschäftspartnern und die Professionalität des Amway Teams. Danach überreichte jeder der anwesenden Mitarbeiter den Diamanten eine Rose, so dass das Paar am Ende einen großen Strauß rote Rosen im Arm hielt. Zum Abschluss des gemeinsamen Teils wurde noch ein Gruppenfoto gemacht. Selbstverständlich durften sich die neuen Diamanten auch im Goldenen Buch eintragen – russisch und deutsch.

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

Mittags unterbrach man die Hausführung und die Gäste wurden in das italienische Feinschmeckerlokal „Il Mulino“ in Puchheim „entführt“. Dabei erfuhren die Amway Mitarbeiter, die sie begleiteten, viel über die neuen Diamanten und waren angetan von der Art, wie diese Ehrgeiz und Menschlichkeit vereinen.

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



Amway Mitarbeiter gratulieren den neuen Diamanten



Your Future Now

Ihre Zukunft beginnt jetzt!

An alle Geschäftspartner, die 2009 durchstarten wollen!

Schritt für Schritt seinen Zielen näherkommen... Amway bietet Ihnen dazu 2009 ein fantastisches Wachstumsprogramm unter dem Motto „Your Future Now“.

Möchten Sie in den Genuss eines faszinierenden Erlebniswochenendes, eines VIP Pakets oder anderer toller Überraschungen kommen? Dann starten Sie gleich jetzt und machen Sie sich mit den unten aufgeführten Details zum Wachstumsprogramm vertraut.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!

**Starten Sie jetzt und
seien Sie dabei!**



Qualifikationszeitraum Februar bis Juli 2009

Ziel: Faszinierendes Erlebnis- wochenende

Zwei Übernachtungen in einem exklusiven Hotel, zentral gelegen für die deutschsprachige Region, sensationelles Rahmenprogramm, tolle Überraschungen und zusätzlich 200 Euro Taschengeld, wenn Sie das Zwischenziel erreicht haben.

Qualifikationsbedingungen:

- 6 persönlich neu gesponserte Erstlinien
- 6.000 PW inkl. persönlichem Volumen, davon mind. 2.000 PW von den neuen Erstlinien

Zusatzziel für besonders engagierte Geschäftspartner:

Exklusives VIP Paket während des Erlebniswochenendes und einen Leasingvertrag für einen „Your Future Now“ Smart für ein Jahr oder eine Einmalzahlung von 1.000 Euro.

Qualifikationsbedingungen:

- 12 persönlich neu gesponserte Erstlinien
- 12.000 PW inkl. persönlichem Volumen, davon mind. 4.000 PW von den neuen Erstlinien



Qualifikationszeitraum Februar bis April 2009

Zwischenziel: 200 Euro Waren- gutschrift

Qualifikationsbedingungen:

- 3 persönlich neu gesponserte Erstlinien
- 3.000 PW inkl. persönlichem Volumen, davon mind. 1.000 PW von den neuen Erstlinien



Qualifikationszeitraum August bis Dezember 2009

Ziel: Provisions-Sonderzahlungen + Ada Reise

Die besten Geschäftspartnerschaften – Top 35 aus Deutschland, Top 8 aus Österreich, Top 5 aus der Schweiz – d. h. diejenigen, die im Qualifikationszeitraum August bis Dezember 2009 die beste Leistung erbringen, können sich auf eine unvergessliche Reise nach Ada in die Amway Weltzentrale freuen.

Qualifikationsbedingungen:

Die Qualifikation für das Erlebniswochenende ist Bedingung, um sich für Provisions-Sonderzahlungen und/oder die Ada Reise zu qualifizieren.*

*Die weiteren Details zu den Qualifikationsbedingungen für die Provisions-Sonderzahlungen und die Ada Reise werden zu einem späteren Zeitpunkt veröffentlicht.





Zarte Schönheit. Vollendete Harmonie.

ARTISTRY™ Frühjahrskollektion 2009 – Naturale Inspiration

Ihre Kunden können den Frühling begrüßen, mit Farbtönen, die so zart sind wie grazile Gräser und filigrane Blüten. So harmonisch wie natürliche Grün- und Braunschattierungen, die von zarten rosa- und pfirsichfarbenen Blüten umgeben sind. Augen schimmern wie Perlmutter. Wangen leuchten zart.

Die neuen ARTISTRY Üppigen Lippenfarben verschmelzen mit den Lippen und verleihen ihnen ein luxuriöses Gefühl.

So natürlich, so chic.

Die neue ARTISTRY Frühjahrskollektion Naturale Inspiration macht Lust auf den Frühling. Natürliche, fast ungeschminkte Haut ist der perfekte Untergrund für diese Farben, deren Inspiration Meer, Sand und Erde waren. Die dezente Eleganz der acht Lidschatten und sechs üppigen Lippenfarben sind der Schlüssel zu einem von Licht durchdrungenen Make-up, mit dem man den Frühling begrüßen kann.



Das Set mit vier Lidschatten wird ohne Box verkauft.

Die elegante, von Olivier Van Doorne entworfene ARTISTRY Lidschatten-/Rouge-Box für 4 Einsätze bietet genug Platz für das Set mit vier Lidschatten. Ihre Kunden sollten nicht vergessen, diese gleich mitzubestellen.

Lidschatten-/Rouge-Box wird separat verkauft

Best.-Nr. 104173

Das ARTISTRY Set mit vier Lidschatten, Insight besteht aus vier aufeinander abgestimmten Schattierungen:

- Fresh Moss
- Sable
- Bone
- Sandstone

Best.-Nr. 107083

Mit den sanften Farbtönen des ARTISTRY Sets mit vier Lidschatten, Revelation kann man einen zarten Look kreieren:

- Fern
- Jade
- Starry Night
- Joy

Best.-Nr. 107088



Barley
Best.-Nr.
107093



Russet
Best.-Nr.
107097



Quartz
Best.-Nr.
107096



Blossom
Best.-Nr.
107095



Lily
Best.-Nr.
107094



Lotus Pod
Best.-Nr.
107098

Passend zu den zwei Sets mit vier Lidschatten gibt es sechs verschiedene Farbtöne der ARTISTRY üppigen Lippenfarbe. Das Produktdesign hat Olivier Van Doorne entworfen.

Sämtliche Produkte sind erhältlich vom 01. März bis 31. August 2009 bzw. solange der Vorrat reicht.

ARTISTRY™



Der neue ARTISTRY™ Make-up- & Farbleitfaden ist ab jetzt erhältlich

Enthält auch die Farbtöne der neuen ARTISTRY NATURALE INSPIRATION Frühjahrskollektion 2009 und die neuen Make-up-Töne.

Das übersichtliche Layout enthält eine farbgetreue Wiedergabe aller erhältlichen Schattierungen, Styling-Tipps und Modelldemonstrationen, was Ihrem Kunden die Auswahl der richtigen Produkte für seinen Hautton erleichtert.

Mit dem neuen ARTISTRY Make-up- & Farbleitfaden können Sie Ihren Kunden die umfangreiche Palette der dekorativen Kosmetik von ARTISTRY vorstellen und sie professionell beraten. Der ARTISTRY Make-up- & Farbleitfaden im praktischen Taschenformat ist die ideale Möglichkeit, um Ihren Kunden die dekorative Kosmetik von ARTISTRY zu präsentieren.

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

MÄRZ 2009



ARTISTRYTM essentials

Hautpflegeprodukte können...



A close-up, artistic photograph of a woman's face and shoulder. She has light green eyes and is looking slightly to the right. Her skin is smooth and has a soft glow. A pink flower is visible in the lower right corner, partially obscured by a misty or watery effect. The background is a soft, out-of-focus white.

...mehr für Ihre K



DIE
SCHÖNHEIT MIT
Amway
ENTHÜLLEN

unden tun



Die ARTISTRY essentials Hautpflegeprodukte vereinen individuelle High-end Hautpflege mit Einfachheit. Ihre Kunden finden in der essentials Linie Produkte für jeden Tag und Spezialpflege für besondere Anforderungen der Haut. Ab März wird die Linie um ein neues Produkt erweitert.

ARTISTRYTM essentials



NEUES
PRODUKT



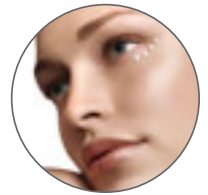
Die folgenden Produkte kennen Sie bereits – mit Ausnahme von Feuchtigkeit Plus. Nach Abverkauf der aktuellen Versionen (voraussichtlich Mai 2009) werden sie im essentials Produkt-design erhältlich sein.

STRAHLENDE AUGEN

ARTISTRY essentials Regenerierende Augencreme

Lakritzextrakte, Vitamin A und Zitrus-Flavoide wirken beruhigend auf geschwollene Augen und mildern feine Fältchen. Ein wahrer Weckruf für klare, strahlende Augen.

Best.-Nr. 105531 – 15 ml (ersetzt Best.-Nr. 100227)



SEIDENWEICHE HAUT

ARTISTRY essentials Feuchtigkeit Plus

Trockene, beanspruchte Haut wird im Handumdrehen wieder so weich wie Seide. Das Produkt verwendet man an den Stellen, die besonders viel Pflege brauchen, oder man mischt es mit der Gesichtslotion oder der Beruhigenden Creme. Das mit Vitaminen angereicherte Öl sorgt für sofortige Linderung.

Best.-Nr. 104133 – 14,5 ml (erhältlich ab 01. März 2009)



NATÜRLICHE SCHÖNHEIT

ARTISTRY essentials Augen- und Lippen-Make-up-Entferner

Der Reiniger entfernt Augen- und Lippen-Make-up sanft, aber gründlich und bewahrt die natürliche Schönheit. Frische, saubere Haut ist das Einzige, was die ölfreie Formel hinterlässt. Aloe-Vera-Gel, Kamille und Haferextrakte sorgen für einen extra Pflegeschub.

Best.-Nr. 106403 – 120 ml (ersetzt Best.-Nr. 4662)



MEHR FEUCHTIGKEIT, GRÜNDLICHE REINIGUNG

ARTISTRY essentials Intensive Feuchtigkeitsmaske

Kurzurlaub für die Haut. Trockene Haut beruhigt sich, normale Haut fühlt sich weich und glatt an, wenn man sie mit diesem feuchtigkeitspendenden Produkt verwöhnt. Mango, Aloe Vera und Kakaobutter lassen die Haut wieder strahlen.

Best.-Nr. 106401 – 100 ml (ersetzt Best.-Nr. 100198)



ARTISTRY essentials Porenreinigende Maske

Diese belebende, cremige Maske mit Tonmineral reinigt die Haut porentief. Nach der gründlichen Reinigung fühlt sie sich geschmeidig und erfrischt an. Ginseng vitalisiert zusätzlich.

Best.-Nr. 106400 – 100 ml (ersetzt Best.-Nr. 100197)



ZART UND GLATT

ARTISTRY essentials Hautklärendes Peeling

Mit diesem Peeling ist jünger aussehende Haut eine Sache von wenigen Minuten. Das schäumende Reinigungsgel enthält Peelingpartikel, die abgestorbene Hautzellen und überschüssigen Talg einfach wegrubbeln. Jojoba glättet die Haut, Kamille beruhigt sie.

Best.-Nr. 106399 – 125 ml (ersetzt Best.-Nr. 100196)



WEITERE INFORMATIONEN FINDEN SIE IM PRODUKTHANDBUCH SCHÖNHEIT
BEST.-NR. 216996 (1 STÜCK)

Ihre Haut ist etwas
Einzigartiges:
Ihre Hautpflege auch

ARTISTRY™
essentials

EMPFEHLEN SIE IHREN KUNDEN UNSERE BESTEN PRODUKTE

Mit dem ARTISTRY™ Gerät zur kosmetischen Hautanalyse können Sie sicher sein, dass Sie Ihren Kunden das ARTISTRY TIME DEFIANCE™ Anti-Aging-Produkt empfehlen, das am besten für sie geeignet ist. Mit dem Gerät zur kosmetischen Hautanalyse machen Sie einen professionellen, kompetenten Eindruck und werden Ihren Umsatz mit Sicherheit steigern können.

Was kann das ARTISTRY Gerät zur kosmetischen Hautanalyse?

Das ARTISTRY Gerät zur kosmetischen Hautanalyse kann bei Ihren Kunden folgende zwei Eigenschaften identifizieren:

- **FEUCHTIGKEITSGEHALT** – bestimmt den Feuchtigkeitsgehalt der Haut, um die Haut richtig pflegen und schützen zu können.
- **ÖLGEHALT** – bestimmt den Ölgehalt der Haut, um die Feuchtigkeitzufuhr auszugleichen und den Hautglanz kontrollieren zu können.

| | DER HAUT FEHLT FEUCHTIGKEIT | DIE HAUT PRODUZIERT ZU VIEL ÖL |
|-------|---|---|
| TAG | <p>ARTISTRY TIME DEFIANCE Schutzcreme für den Tag LSF 15 Eine reichhaltige Creme, die der Haut intensive Feuchtigkeit zuführt. Best.-Nr. 101821 – 50 ml</p> | <p>ARTISTRY TIME DEFIANCE Schutzlotion für den Tag LSF 15 Eine leichte, ölfreie Tageslotion mit aktiven Inhaltsstoffen zum Schutz der Haut vor Umweltschäden, die den sichtbaren Zeichen vorzeitiger Hautalterung entgegenwirkt. Best.-Nr. 101822 – 50 ml</p> |
| NACHT | <p>ARTISTRY TIME DEFIANCE Wiederherstellende Nachtcreme Eine reichhaltige Feuchtigkeitspflege für die Nacht, die die sichtbaren Zeichen vorzeitiger Hautalterung beseitigt, während man schläft. Best.-Nr. 101823 – 50 ml</p> | <p>ARTISTRY TIME DEFIANCE Wiederherstellende Nachtlotion Eine leichte, ölfreie Feuchtigkeitslotion für die Nacht, die die sichtbaren Zeichen vorzeitiger Hautalterung beseitigt, während man schläft. Best.-Nr. 101824 – 50 ml</p> |

ARTISTRY Gerät zur kosmetischen Hautanalyse
Best.-Nr. 232385

Details zu diesem Produkt finden Sie im ARTISTRY Brand Centre unter der Rubrik „Training“.

Weitere Informationen über ARTISTRY TIME DEFIANCE finden Sie ebenfalls im Brand Centre auf www.amway.de bzw. www.amway.at

6 Einfache Schritte zu einem gesünderen Ich!



Kleine Änderungen beim Lebensstil können eine Menge ausmachen. Unterstützen Sie Ihre Kunden auf dem Weg zur optimalen Gesundheit, und empfehlen Sie ihnen diese einfachen Schritte für einen gesünderen Lebensstil. Die Tipps wurden zusammengestellt von **Sean Foy**, dem Präsidenten der Personal Wellness Corporation, der als Bewegungsphysiologe mit dem Nutrilite Health Institute zusammenarbeitet.



Frühstücken Sie!

Das Frühstück ist quasi eine Starthilfe für Ihren Stoffwechsel. Wissenschaftliche Studien haben gezeigt, dass Menschen, die regelmäßig frühstücken, meist schneller abnehmen bzw. leichter ihr Gewicht halten als solche, die nicht frühstücken.

1



Bewegen Sie sich!

Parken Sie Ihr Auto ein Stück weiter weg. Nehmen Sie die Treppe anstelle des Fahrstuhls. Jeder zusätzliche Schritt den Sie tun, kann Ihre Gesundheit verbessern.

2



3

Essen Sie, was Ihnen schmeckt.

Die meisten Leute sind zu Unrecht der Meinung, dass eine gesunde Ernährung gleichbedeutend mit fadem, langweiligem Essen ist. Suchen Sie sich Rezepte für fettarme Gerichte. Werden Sie kreativ und würzen Sie Ihre Mahlzeiten – das hat kaum Kalorien, gibt aber Geschmack.

4

Suchen Sie sich einen Sport, der Ihnen Spaß macht.

Sport sollte keine Folter sein! Wenn Sie gerne Radfahren, fahren Sie Rad. Wenn Ihnen Mannschaftsportarten gefallen, suchen Sie sich ein Team. Entscheiden Sie sich für Sportarten, die Ihnen Spaß machen, damit Sie auch dabei bleiben.



Nehmen Sie zwischen den Hauptmahlzeiten gesunde Snacks zu sich.

Wissenschaftliche Studien haben ergeben, dass gesunde Snacks zwischen den Hauptmahlzeiten eine gute Möglichkeit sind, um Heißhunger zu vermeiden und abzunehmen. Ein Stück Obst oder ein Glas Milch z. B. sind eine gute Möglichkeit, um dem Körper Energie zuzuführen, ohne dabei zu viel zu essen.

5



Trinken Sie viel H₂O.

Wissenschaftliche Studien haben ergeben, dass es nicht nur gesund ist, ausreichend Wasser zu trinken – es hilft auch beim Abnehmen.

6



NUTRILITE™

Qualität, der Sie vertrauen können



Die Marke NUTRILITE™

GIBT ES SEIT 75 JAHREN – QUALITÄT, DER SIE VERTRAUEN KÖNNEN.

Mithilfe der in den letzten 75 Jahren gewonnenen Erfahrung ist es der Marke NUTRILITE gelungen, das Beste aus Natur und Wissenschaft zu nutzen, damit Ihre Kunden mehr aus ihrem Leben machen können!

Erinnern Sie Ihre Kunden an diese acht wichtigen Fakten über NUTRILITE:

- In den 1920ern hat Carl Rehnborg, der Gründer der Marke NUTRILITE, ein Nahrungsergänzungsmittel auf pflanzlicher Basis entwickelt, um den Menschen eine ausgewogene Ernährung zu ermöglichen.
- Die heute erhältliche Palette an NUTRILITE Produkten basiert auf 75 Jahren Erfahrung in Ernährungslehre und wissenschaftlicher Forschung.
- Bei den NUTRILITE Produkten werden pro Jahr über 400.000 Produkttests durchgeführt. Jede produzierte Serie von Nahrungsergänzungsmitteln wird durchschnittlich 330 Qualitätsprüfungen und Tests unterzogen.
- Das Nutrilite Health Institute (NHI) ist ein weltweiter Zusammenschluss von Experten, die Menschen durch Forschung, Aufklärung und praktische Lösungen dabei helfen wollen, optimale Gesundheit zu erreichen.
- Amway besitzt vier landwirtschaftliche Betriebe mit Anbauflächen von insgesamt 2.555 Hektar, auf denen viele der in NUTRILITE Produkten verwendeten Pflanzen wachsen.
- NUTRILITE Produkte sind heute für Millionen Menschen weltweit in über 50 Ländern erhältlich.
- Die für die NUTRILITE Pflanzenkonzentrate verwendeten Saaten werden mit nachhaltigen landwirtschaftlichen Methoden angebaut. Anstatt schädliche Pflanzenschutzmittel oder chemische Düngemittel zu verwenden, überlassen wir die Arbeit der Natur.
- NUTRILITE ist die weltweit führende Marke im Bereich Vitamine, Mineralstoffe und Nahrungsergänzungsmittel (auf Grundlage der in 2007 erzielten Umsätze gemäß der von Euromonitor International durchgeführten Studien).



NUTRILITE™

Bis zu 85 % weniger Haar- spliss nach jeder Anwendung

Empfehlen Sie Ihren Kunden, das Haar einmal in der Woche mit SATINIQUE™ Intensiv-Reparierende Kur zu behandeln, um Strukturschäden und Spliss zu verringern.

Diese feuchtigkeitsspendende Kur gleicht Strukturschäden am Haarschaft aus und repariert gesplante Haarspitzen. Besonders für trockenes, strapaziertes und chemisch behandeltes Haar geeignet. Die reichhaltige, cremige Intensiv-Feuchtigkeitskur dringt tief in das Haar ein, kräftigt es und gibt ihm Feuchtigkeit zurück. Das Haar sieht glänzender aus und fühlt sich geschmeidiger an.



Best.-Nr. 5070 – 150 ml



”

In fünf Minuten gleicht diese Kur die tägliche Beanspruchung und starke Schäden des Haars aus. “

John Gillespie,
international bekannter
Haarstylist

Weitere Informationen zur SATINIQUE Produktpalette sind im Brand Centre unter www.amway.de bzw. www.amway.at zu finden.

SATINIQUE

Repairs, strengthens and protects in one use.

PRODUKT- HANDBÜCHER 2009

UNENTBEHRLICHE HILFSMITTEL FÜR EIN ERFOLGREICHES GESCHÄFT.

Wir freuen uns, Ihnen die aktualisierten Produkt-
handbücher Rund ums Haus, Wellness und Schönheit
anbieten zu können.



Produktkenntnisse sind der Schlüssel zu überzeugenden Kundenpräsentationen. Ihre Vertrautheit mit den von Amway angebotenen Produkten könnte für einen erfolgreichen Verkaufsabschluss ausschlaggebend sein. Sie sollten auf diese wichtigen Hilfsmittel also auf keinen Fall verzichten!

In den Produkthandbüchern werden sämtliche Eigenschaften und Vorteile des umfangreichen Produktangebots von Amway beschrieben. Darüber hinaus enthalten sie eine Fülle von Informationen über Markengeschichte, Produkttechnologie, wissenschaftliche Forschung, Produktentwicklung und Inhaltsstoffe, zahlreiche Tipps und Hinweise und vieles mehr.

Jedes Handbuch ist einzeln erhältlich, kann jedoch auch als Set im 3er-Pack zu einem reduzierten Preis erworben werden.

Best.-Nr. 216994 (Produkt-Handbuch Rund ums Haus)
Best.-Nr. 216996 (Produkt-Handbuch Schönheit)

Best.-Nr. 216995 (Produkt-Handbuch Wellness)
Best.-Nr. 216997 (Produkt-Handbücher 3er-Pack)

Mit dem Kauf der UNICEF Anstecknadel zeigen Sie, dass Sie helfen wollen.

Verändern Sie etwas!

Alex ist die vierte Anstecknadel zum Sammeln. Der gesamte Erlös aus dem Verkauf der Anstecknadel wird für Bildungsprojekte von UNICEF gespendet.

Best.-Nr. 107069



Helfen Sie Kindern auf der ganzen Welt dabei, ein besseres Leben zu führen.



2,5 cm hoch

Sie können noch mehr tun!

Unterstützen Sie die unschätzbare Arbeit von UNICEF durch einen Geldbeitrag über Amways Programm One by One. Ihre Unterstützung wird für Projekte verwendet, mit denen Kindern auf der ganzen Welt geholfen wird. Verwenden Sie einfach die Bestellnummer (siehe unten) über EUR 1,00 und bestellen Sie so oft, bis der Gesamtbetrag erreicht ist, den Sie geben möchten.

Best.-Nr. 101568, für einen Betrag über EUR 1,00



NSF-Zertifizierung hilft Ihnen dabei, Ihren Umsatz mit dem eSpring™ Wasserfiltersystem zu steigern

- NSF International ist weltweit als die führende Test- und Zertifizierungsorganisation für Wasserfiltersysteme anerkannt.
- Das eSpring Wasserfiltersystem wurde von der NSF International zertifiziert, weil es mehr Schadstoffe reduziert als jedes andere Wasserfiltersystem auf der Basis von Aktivkohleblock- und UV-Licht-Technologie.

Die NSF-Zertifizierung gibt Ihren Kunden das gute Gefühl, ein geprüftes Wasserfiltersystem zu kaufen. Weitere Informationen über NSF International finden Sie auf der Website der Organisation www.nsf.org oder unter www.eSpring.com.

eSpring Wasserfiltersystem für vorhandenen Wasserhahn
eSpring Wasserfiltersystem mit Zusatzwasserhahn
eSpring Ersatzfilter

Best.-Nr. 100188

Best.-Nr. 100189

Best.-Nr. 100186

Haben Sie das gewusst?

Das eSpring Wasserfiltersystem war das erste System auf dem Markt, das 3 wichtige Normen für die Wasserqualität erfüllt hat:
NSF/ANSI-Normen 42, 53 und 55B



TEE UND KAFFEE, DEN MAN GUTEN GEWISSENS GENIESSEN KANN

Englischer Frühstückstee und Espresso-Kaffee von Amway besteht nur aus den feinsten Zutaten und authentischen Mischungen, was ihn zum idealen Angebot für Ihre anspruchsvollen Kunden macht.

Englischer Frühstückstee

Englischer Frühstückstee von Amway kommt von einem Lieferanten, der sich um die Arbeiter auf seinen Plantagen kümmert und mit Wohnmöglichkeiten, gerechten Löhnen, medizinischer Versorgung und subventionierten Lebensmitteln dabei hilft, ihr Leben zum Positiven zu verändern.

Diese hochwertige Mischung aus Assam und kenianischem Schwarztee sowie zarten Blättern anderer ausgesuchter Teesorten wird in einer Folienverpackung geliefert, damit sie stets frisch ist.

Englischer Frühstückstee von Amway

Best.-Nr. 101163

8 x 125 g Folienverpackungen (mit 40 Teebeuteln je Folienbeutel)



Espressokaffee

Die Bohnen für diesen ganz besonderen Kaffee werden speziell geröstet. Für eine einzige Tasse sind über 40 Kaffeebohnen erforderlich.

Espresso ist mehr als nur ein starker Kaffee, er ist ein Spezialitätenkaffee mit einzigartigem Geschmack und Aroma, der ideal für die Zubereitung solcher Köstlichkeiten wie Cappuccino, Latte Macchiato, Mokka etc. geeignet ist.

Espressokaffee, gemahlen

Best.-Nr. 100209

4 x 250 g Packungen



SA8™

Mit SA8™ Premium Vollwaschmittel + BIOQUEST™ haben Schmutz, Flecken und Fett keine Chance!

Das BIOQUEST Reinigungssystem ist eine wissenschaftlich entwickelte, umweltfreundliche Reinigungstechnologie. Die Kombination aus biologisch abbaubaren Tensiden (Reinigungswirkstoffe) und biologischen Enzymen sorgt für zuverlässige Fleckentfernung.

Biologisch abbaubare Tenside entfernen problemlos Fett- und Ölschmutz und spalten sich in einfaches Kohlendioxid und Wasser auf.

Biologische Enzyme entfernen hartnäckige Proteinflecken wie Blut, Gras, Schokolade und Ei.

Die Technologie der sogenannten explodierenden Kristalle sorgt beim SA8 Premium Vollwaschmittel + BioQuest selbst bei Waschgängen mit niedrigen Temperaturen für zusätzliche Reinigungskraft.

Best.-Nr. 100115 SA8 Premium Vollwaschmittel + BioQuest, 2,25 kg

Best.-Nr. 100116 SA8 Premium Vollwaschmittel + BioQuest, 4,5 kg

Best.-Nr. 5101 AMWAY™ Dosierzylinder für Waschmittel



Hohe Waschkraft selbst bei niedrigen Temperaturen

Herausragendes Engagement für UNICEF

Amway Österreich organisiert Weihnachtstheater



Am 14.12.2008 ging ein ganz besonderer Event über die Bühne: Amway organisierte im Theater Akzent einen Abend für UNICEF. Für eine Vorstellung des Stücks „Xmas 3“ – die auch in namhafte österreichischen Medien präsent war – spendete Amway 10 Euro pro verkaufter Karte und verlost zusätzlich zahlreiche Amway- und UNICEF-Produkte. Hauptpreis war ein siebenteiliges iCook-Kochset. Insgesamt kamen damit 3.605 Euro zusammen, die vor dem begeisterten Publikum an die UNICEF-Geschäftsführerin Frau Dr. Gudrun Berger in Form eines Schecks übergeben wurden. Mit diesem Betrag können zum Beispiel für 576 Kinder in Kenia Masernimpfungen finanziert werden.



Foto: PCA/ Bernhard Fritsch

Unternehmenssprecherin Gudrun-Johanna Korec-Neszmerak übergibt auf der Bühne des Theaters Akzent einen Scheck über EUR 3.605 an die UNICEF-Geschäftsführerin, Frau Dr. Gudrun Berger.

Ein tolle Aktion – bei einem tollen Theaterstück



Foto: PCA/ Bernhard Fritsch

Schüler des Performing Centers Austria zeigten schwungvoll und mit viel Spielfreude, dass auch die ganz Kleinen schon ganz schön professionell sein können.

Die Aktion von Amway passte hervorragend zu diesem Stück. Die jungen Schauspieler des Performing Centers Austria brachten mit „Xmas 3“ nämlich eine ganz einfache Botschaft unter die Leute: Jeder kann einen wertvollen Beitrag leisten, indem er zum Beispiel drei Menschen hilft, die wiederum drei Menschen helfen, usw... . Gemeinsam kann man damit viel erreichen! „Genau so fassen wir unser Engagement für UNICEF auch auf“, erklärt Gudrun-Johanna Korec-Neszmerak, die Sprecherin von Amway Österreich: „Wenn jeder nur eine Kleinigkeit hergibt, dann können wir zusammen viel daraus machen.“

Gemeinsam mit den Geschäftspartnern und Mitarbeitern sammelte Amway Österreich im Jahr 2008 damit rund 42.000 Euro. Ein beachtlicher Betrag, für den sich Amway an dieser Stelle auch bei allen Spendern bedankt.

Firmenläufe 2009 – Seien Sie wieder mit dabei!



Der diesjährige Juli steht wieder ganz im Zeichen der Sportlichkeit – denn es heißt wieder: „Amway läuft für UNICEF“.

Die Firmenläufe in Berlin und München sind mittlerweile schon feste Bestandteile im sommerlichen Veranstaltungskalender von Amway. In der Hauptstadt wird Amway in diesem Jahr zum vierten Mal an den Start gehen. Seit der ersten Teilnahme im Jahr 2006 konnten wir den Titel als „fittestes Unternehmen“ drei Mal in Folge gewinnen. Diesen gilt es auch in diesem Jahr zu verteidigen!

In München startet Amway bereits zum fünften Mal. Nach einem sehr guten zweiten Platz im Vorjahr ist unser gemeinsames Ziel: Wieder die Besten sein!



Also seien Sie dabei und markieren Sie sich die beiden Veranstaltungstage bereits jetzt rot in Ihrem Kalender:

- **Firmenlauf in Berlin am 3. Juli 2009**
- **Firmenlauf in München am 23. Juli 2009**

Wie in den vergangenen Jahren wird Amway wieder für UNICEF laufen und für jeden zurückgelegten Kilometer 1,- Euro an das Kinderhilfswerk spenden. Je mehr Läufer an den Start gehen, desto höher wird die Spendensumme! Helfen Sie mit, den Vorjahresbetrag in Höhe von 13.600,- Euro zu übertreffen und seien Sie in Berlin oder München dabei!

Nähere Informationen zur Registrierung und den Anmeldefristen erhalten Sie in Kürze auf Amway Online.

Amway wird Pate der neuen Ronald McDonald Oase in Sankt Augustin

Zehn Monate nach dem offiziellen Startschuss der Kooperation zwischen Amway und der McDonald's Kinderhilfe Stiftung, haben die Amway Geschäftspartner und Mitarbeiter bereits die Hälfte der angestrebten 5.000 Volunteer-Stunden geleistet.

Dank dieses großartigen Engagements wird am 25. März 2009 in der Asklepios Klinik Sankt Augustin bei Bonn die Ronald McDonald Oase in einem feierlichen Festakt eröffnet. Amway tritt dabei als Kooperationspartner der Stiftung auf. Die Oase in Sankt Augustin ist die zweite in Deutschland. Auf 140 qm bietet sie ca. 20 Familien mit einem kranken Kind die Möglichkeit, die oft stundenlange Wartezeit zwischen den Untersuchungen und Behandlungen zu überbrücken.

„Wir wollen keine Zeit verlieren, den betroffenen Familien die nötige Unterstützung zu bieten“, so Dimitri van den Oever, Geschäftsführer der Amway GmbH. „Die starke Begeisterung und Hilfsbereitschaft unserer Amway Geschäftspartner und Mitarbeiter, welche zu diesem hervorragenden Zwischenergebnis führte, hat uns in der Entscheidung bestärkt, die von Amway mitgesponserte Ronald McDonald Oase bereits in diesem Jahr zu eröffnen. Es gibt hierfür keinen besseren Zeitpunkt als das 50-jährige Firmenjubiläum von Amway, zu dessen Anlass die Zusammenarbeit mit der Stiftung eingegangen wurde.“

Die aktuellen Veränderungen des Gesundheitssystems, welche die stationären Aufnahmen verkürzen und die Wartezeiten zwischen den Untersuchungen verlängern, erhöhen die Bedeutung einer Ronald McDonald Oase. Sie ist ein Ort der Geborgenheit inmitten einer Klinik und bietet Familien mit schwer kranken Kindern eine Pause vom Krankenhausalltag.

Amway bedankt sich bei allen freiwilligen Helfern und zählt bis zum Jahr 2010 auf das weiterhin starke Engagement. Auch wenn die Ronald McDonald Oase bereits eröffnet ist, zählen wir weiterhin auf Sie! Zum aktuellen Zeitpunkt fehlen noch 2.500 Stunden, um die angestrebte Gesamtsumme von 250.000,00 US-Dollar für Familien schwer kranker Kinder zur Verfügung zu stellen.

Im Mai Amagram wird ausführlich über die feierliche Eröffnung der Ronald McDonald Oase in Sankt Augustin berichtet.



McDonald's
Kinderhilfe



Die Oase – ein Ort der Geborgenheit im Klinikalltag

copyrights: hl-studios GmbH



Innenansicht der Oase

copyrights: hl-studios GmbH

Anlässlich des 50. Firmenjubiläums im Jahr 2009 ist Amway eine dreijährige Kooperation mit der McDonald's Kinderhilfe Stiftung eingegangen. Herzstück der Zusammenarbeit sind 5.000 Volunteer Stunden – bis zum Jahr 2010 werden sich Amway Mitarbeiter und Geschäftspartner in 15 Ronald McDonald Häusern deutschlandweit sozial engagieren, indem sie ihre persönliche Zeit in Form von Arbeitsstunden den Häusern spenden. Amway verpflichtet sich zudem, jede geleistete Stunde mit 50,00 US-Dollar zu vergüten. Ziel ist es, insgesamt 250.000,00 US-Dollar (ca. 186.000,00 Euro) an die McDonald's Kinderhilfe Stiftung zu übergeben, insbesondere zur Errichtung einer Ronald McDonald Oase.





Amway PW Rallye Party 2008 im Design Center in Linz



Am 29.11.2008 war das Design Center in Linz Schauplatz der "PW Rallye Party 2008", ihres Zeichens das Großereignis des Jahres und eine der spektakulärsten Veranstaltungen Amway Österreichs überhaupt.

Die aktivsten Geschäftspartner waren ein Jahr davor zu einem Ganzjahreswettbewerb aufgerufen worden und hatten die Chance, sich mit einem persönlichen Umsatz von 300 PW jeden Monat oder insgesamt 5.000 PW im Geschäftsjahr 2007/08 für die Einladung zur PW Rallye Party zu qualifizieren. Die Ergebnisse konnten sich sehen lassen: insgesamt 1.200 Partyteilnehmer erhielten die begehrte Einladung und erlebten einen langen aufregenden Abend, welcher von der Wertschätzung für die Leistung der Amway Geschäftspartner geprägt war.

Schon bei den Vorbereitungen war alles bis ins Detail bedacht worden, um den Gästen eine genussvolle, relaxte Veranstaltung zu bieten: namentliche Eintrittskarten, farblich zuordenbare gratis Parkkarten, herzlicher Empfang durch Amway Mitarbeiter bei den Eingangsbereichen, ausgehängte Tischeinteilung nach Geschäftspartnergruppen . . . und schon wurden Cocktails und Fingerfood als erste Stärkung gereicht.

Dann erst wurde der große Galasaal, in den sich das Design Center verwandelt hatte, feierlich frei gegeben und ein begeistertes Staunen machte sich breit. Das festliche Ambiente, die stimmungsvolle Lichtgestaltung, die schöne Tischdekoration, ja sogar Tischvasen mit Amway Logo, alles in allem ein überwältigender Eindruck.

Ein Gala-Dinner vom Feinsten mit erlesenen Weinen war für unsere Gäste vorbereitet. Alberto Rigotti, begnadeter Musiker und beliebter Entertainer quer durch Europa, machte den kulinarischen Genuss mit seiner mitreißenden Musikdarbietung perfekt. Viele der Gäste nutzten sogar die kurzen Pausen während des Menüs, um das Tanzbein zu schwingen.

Die Überraschung war gelungen, als unser Star-Moderator der PW Rallye Party angekündigt wurde: Klaus Eberhartinger!

Mit seinem ihm eigenen Fingerspitzengefühl und großartig humorvoller Professionalität verlieh er dem Abend ein ganz besonderes Flair und war auch selbst beeindruckt von den Leistungen und Erfolgen im Amway Geschäft, die hier gefeiert wurden.

Die Begeisterung war komplett, als schließlich jene Band, die sich seit Jahrzehnten einer enormen Beliebtheit in Österreich und weit über die Grenzen hinaus erfreut und deren Namen alle mit Klaus Eberhartinger verbinden, mit einem Trommelwirbel als Hauptabendprogramm genannt wurde: Die Erste Allgemeine Verunsicherung!

Die EAV heizte mit einem vollständigen Konzert den Gästen so richtig ein. Jetzt hielt es niemanden mehr auf den Plätzen. Alle Hits aus dem riesigen Repertoire – naturgetreu mit den berühmten Verkleidungen passend zu den beliebten Texten, die im Laufe der Jahrzehnte aktueller denn je sind – waren vertreten. Eine großartige Show, die uns allen für immer in Erinnerung bleiben wird!

Doch es gab noch weitere Highlights bei der PW Rallye Party, und zwar die Verlosungen einzigartiger Preise.

Im Zuge der Qualifikation für die PW Rallye 2008, hatte jeder Teilnehmer für sein Gesamtjahresergebnis ein Los pro 100 PW persönlichem Umsatz erhalten. Neun tolle „Turbo“-Preise waren bereits vorab gezogen worden und wurden bei der Party bekannt gegeben.

Die äußerst spannende Ziehung der drei „Super-Turbo“-Preise im Gesamtwert von Euro 40.000.- fand nun direkt bei der Party statt. Unser Star-Moderator Klaus Eberhartinger fungierte als Glücksel und betätigte eigenhändig die auf der Bühne aufgebaute Mischmaschine, in welcher sich Tausende Lose befanden. Die Spannung und der Jubel waren riesengroß, auch wenn wir den Hauptgewinner erst nachträglich erreichen konnten, weil er zum Zeitpunkt der Party auf Reisen war.

Klaus Eberhartinger und die Bandmitglieder der EAV freuten sich abschließend über das Erinnerungsgeschenk von Amway, die kuscheligen Polsterdecken „Amway Making Life Better“.

Für die Party-Teilnehmer allerdings ging es noch schwungvoll weiter – ab Mitternacht war Disco angesagt! Um vier Uhr Früh fand die PW Rallye Party ihr Ende und auch die aktivsten Gäste hatten „ausgetanzt“. Es bleiben phantastische Erinnerungen an eine hervorragende Veranstaltung – Leistung zahlt sich bei Amway eben mehrfach aus!



Die Turbo-Gewinner

3 Navigationsgeräte oder je 1.000 Euro in bar

Karin Zehetmayr
Adelheid Kuttner
Maria Faltinger

3 Wellnesswochenenden oder je 2.000 Euro in bar

Sabine Reissmann
Jutta Pruewasser
Heinz Leprich

3 Städteflüge oder je 3.000 Euro in bar

Franz Pichler
Christine Haubenhofer
Elisabetz Zloklikovits

Die Super-Turbo-Gewinner

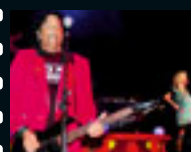
2 Traumurlaube oder je 10.000 Euro in bar

Elfriede Schnadt
Alfred Mühl

**Der Hauptpreis der PW Rallye
1 Smart mit Extras oder 20.000 Euro in bar**

Viktor Hohensasser

Viktor Hohensasser:
„Im ersten Moment war ich einfach sprachlos. Der Gewinn kam für mich genau zur richtigen Zeit. Ich freue mich wahnsinnig darüber.“





TOP-Pakete

gültig ab 01.03.2009



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 | 5,40 | 5,40 | 6,43 | 8,35 |
| 0001 | L.O.C. [™] Mehrzweckreiniger | 500 ml | 2,46 | 3,59 | 3,59 | 4,27 | 5,55 |
| 100000 | L.O.C. [™] Plus Küchenreiniger | 500 ml | 2,65 | 3,87 | 3,87 | 4,61 | 6,00 |
| 3854 | L.O.C. [™] Plus Badreiniger | 500 ml | 4,08 | 5,96 | 5,96 | 7,09 | 9,20 |
| 8116 | L.O.C. [™] Plus SEE SPRAY [™] Glasreiniger | 1 l | 4,67 | 6,82 | 6,82 | 8,12 | 10,55 |
| 8708 | AMWAY [™] Car Wash Autoreinigungsmittel | 1 Box | 7,74 | 11,30 | 11,30 | 13,45 | 17,50 |
| 3897 | L.O.C. [™] Mini-Wischtücher (4 Beutel à 24 Wischtücher) | 1 Set | 18,03 | 26,32 | 26,32 | 31,32 | 40,70 |
| 101427 | L.O.C. [™] Plus Reinigungstücher | 1 l | 3,66 | 5,34 | 5,34 | 6,35 | 8,25 |
| 8213 | ZOOM [™] Sprayreiniger-Konzentrat | 1 Bogen m. 9 | 0,21 | 0,31 | 0,62 | 0,74 | 0,95 |
| 200013 | Produktanleier für AMWAY [™] Sprühflaschen | 4,5 kg | 21,74 | 31,73 | 31,73 | 37,76 | 49,10 |
| 100116 | SAB [™] Premium Vollwaschmittel | 1 l | 4,16 | 6,07 | 6,07 | 7,22 | 9,40 |
| 103405 | SAB [™] Wäscheweichspüler (Alpenblumen) | 400 ml | 4,76 | 6,95 | 6,95 | 8,27 | 10,75 |
| 0799 | SAB [™] Pre-Wash Vorwaschspray | 1 kg | 6,42 | 9,37 | 9,37 | 11,15 | 14,50 |
| 0022 | SAB [™] Textilbleichmittel | 1 l | 12,96 | 18,92 | 18,92 | 22,51 | 29,25 |
| 103800 | SAB [™] Flüssigwaschmittel | 1 Pack m. 4 | 3,19 | 4,66 | 4,66 | 5,55 | 7,20 |
| 100775 | DISH DROPS [™] Automatic Feiniger für Spülmaschinen | 1,5 l | 7,40 | 10,80 | 10,80 | 12,85 | 16,70 |
| 6407 | DISH DROPS [™] SCRUB BUDS [™] Topf- und Geschirreiniger aus Edelstahl | 150 ml | 3,00 | 4,38 | 4,38 | 5,21 | 6,80 |
| 8193 | AMWAY [™] Green Meadows Luftfrischungsspray | 400 ml | 2,97 | 4,34 | 4,34 | 5,16 | 6,70 |
| 100712 | AMWAY [™] Möbelpolitur mit Wachs | 500 ml | 3,37 | 4,92 | 4,92 | 5,85 | 7,60 |
| 0014 | AMWAY [™] Ofenreiniger | 1 Stück | 0,27 | 0,40 | 0,80 | 0,95 | 1,25 |
| 5101 | AMWAY [™] Dosierzylinder für Waschmittel | 1 Stück | 0,42 | 0,60 | 1,19 | 1,42 | 1,85 |
| 103972** | AMWAY [™] Saugpumpe für 1-l-Produkte | 4 Stück | 1,88 | 2,64 | 5,28 | 6,28 | 8,20 |
| 101712** | AMWAY [™] Sprühflasche mit Dosiergriff | 1 Stück | 0,36 | 0,53 | 1,05 | 1,25 | 1,60 |
| 5113 | AMWAY [™] Dosier- und Messkappe | 1 Stück | 0,00 | 0,00 | 0,60 | 0,71 | 0,90 |
| 201150 | AMWAY [™] Fleck-Weg-Tabelle >GP< -) | 1 Pack m. 4 | 5,24 | 7,65 | 7,65 | 9,10 | 11,85 |
| 9949 | GLUSTER [™] Mundwasser-Konzentrat mit Anti-Plaque-Formel | 150 ml | 5,15 | 7,52 | 7,52 | 8,95 | 11,65 |
| 100957 | GLUSTER [™] Hochwertige Zahnbürste | 150 ml | 3,01 | 4,39 | 4,39 | 5,22 | 6,80 |
| 6833 | GLUSTER [™] Fluorid-Zahncreme mit Mehrfachwirkung (150 ml) | 12 ml | 2,38 | 3,48 | 3,48 | 4,14 | 5,40 |
| 9983 | GLUSTER [™] Mundfrischungsspray | 8 x 6 ml | 16,07 | 23,46 | 23,46 | 27,92 | 36,30 |
| 5000 | SATINIQUE [™] Milde Haarwäsche für die tägliche Anwendung | 220 ml | 8,41 | 12,28 | 12,28 | 14,61 | 19,00 |
| 101825 | SATINIQUE [™] Kopfhautserum | 250 ml | 4,53 | 6,61 | 6,61 | 7,87 | 10,25 |
| 102676 | SATINIQUE [™] Farbpflegespray mit Hitzeschutz | 250 ml | 4,53 | 6,61 | 6,61 | 7,87 | 10,25 |
| 5050 | SATINIQUE [™] Feuchtigkeits-Pflegebalsam | 250 ml | 3,64 | 5,32 | 5,32 | 6,33 | 8,25 |
| 5105 | SATINIQUE [™] Instant-Styling-Haarspray | 150 ml | 4,16 | 6,07 | 6,07 | 7,22 | 9,40 |
| 5095 | SATINIQUE [™] Designer-Styling-Gel | 150 ml | 6,06 | 8,85 | 8,85 | 10,53 | 13,70 |
| 5070 | SATINIQUE [™] Intensiv-Reparierende Kur | 150 ml | 3,80 | 5,55 | 5,55 | 6,60 | 8,60 |
| 5085 | SATINIQUE [™] Volumen-Styling-Mousse | 250 g | 2,76 | 4,03 | 4,03 | 4,80 | 6,25 |
| 100270 | BODY SERIES [™] G&H Dusch- und Badegel | 250 g | 4,54 | 6,62 | 6,62 | 7,88 | 10,25 |
| 2181 | BODY SERIES [™] G&H Luxussäpe | 200 ml/130 g | 3,57 | 5,21 | 5,21 | 6,20 | 8,05 |
| 2177 | BODY SERIES [™] Deo und Antitranspirant Spray | 250 ml | 4,19 | 6,12 | 6,12 | 7,28 | 9,45 |
| 6863 | BODY SERIES [™] ALLANO [™] Hand- und Körperlotion | 202,14 | 294,99 | 300,05 | 357,04 | 463,40 | |
| 9907 | Ihr spezieller Sonderpreis (20 % reduziert) für das Basispaket | 202,14 | 294,99 | 240,04 | 285,63 | 370,72 | |

** aus systemtechnischen Gründen weicht der hier angegebene Preis von dem Preis aus der Preisliste ab.

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
104692D4

| Best.-Nr. | TOP-Paket 2: NUTRILITE TM | Inhalt Gewicht | PW | GV | Preis exkl. MwSt. | Preis inkl. MwSt. | unverb. Preisempf. inkl. MwSt. |
|-----------|---|----------------|--------|--------|-------------------|-------------------|--------------------------------|
| 9908 | NUTRILITE-Paket | | | | | | |
| 8618 | NUTRILITE TM Vitamin C Plus Großpackung (200 Tabletten/129 g) # | 1 Packung | 25,32 | 36,96 | 36,96 | 39,55 | 51,40 |
| 330014 | NUTRILITE TM Selen E Großpackung (200 Tabletten/216 g) # | 1 Packung | 20,39 | 29,76 | 29,76 | 31,84 | 41,40 |
| 7337 | NUTRILITE TM Vitamin B Komplex Normalpackung (100 Tabletten/57 g) # | 1 Packung | 8,10 | 11,82 | 11,82 | 12,65 | 16,45 |
| 8669 | NUTRILITE TM Eisen-Kautabletten (100 Kautabletten/100 g) # | 1 Packung | 6,65 | 9,71 | 9,71 | 10,39 | 13,50 |
| 106888 | NUTRILITE TM Calcium Magnesium (210 Tabletten/164 g) # | 1 Packung | 10,32 | 15,07 | 15,07 | 16,12 | 20,95 |
| 104283 | NUTRILITE TM Ballaststoff-Kautabletten (30 Kautabletten/88 g) # | 1 Packung | 10,91 | 15,92 | 15,92 | 17,03 | 22,15 |
| 102600 | AMWAY TM FRUITTABS TM mit Nachfüllpack (200 Kautabletten/219 g) # | 1 Packung | 21,34 | 31,15 | 31,15 | 33,33 | 43,35 |
| 4655 | Italienische Nudeln von Amway „Spaghetti“ # | 4 x 1000 g | 6,13 | 8,95 | 8,95 | 9,58 | 11,50 |
| | Summe der Einzelprodukte für das Basispaket | | 109,16 | 159,34 | 159,34 | 170,49 | 220,70 |
| 9908 | Ihr spezieller Sonderpreis (20 % reduziert) für das NUTRILITE Paket | | 109,16 | 159,34 | 127,47 | 136,39 | 176,55 |

Preis- und Sortimentsänderungen sowie Druckfehler und Irrtümer vorbehalten

* Für die 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.

Stand: März 2009 104692D4

Amway
www.amway.de

4 TOP-Pakete für neue selbständige Geschäftspartner

TOP-Paket 1: Basispaket

| Best.-Nr. | Inhalt | PW | GV | Einkaufspreis in € exkl. MwSt. | Einkaufspreis in € inkl. MwSt. | Verkaufspreis in € inkl. MwSt. |
|-----------|---|----------------|--------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| 9907 | Basispaket | | | | | |
| 0001 | L.O.C. [™] Mehrzweckreiniger | 1 l | 3,70 | 5,40 | 6,48 | 8,42 |
| 7477 | L.O.C. [™] Plus Küchenreiniger | 500 ml | 2,46 | 3,59 | 4,30 | 5,60 |
| 3854 | L.O.C. [™] Plus Badreiniger | 500 ml | 2,65 | 3,87 | 4,65 | 6,04 |
| 8116 | L.O.C. [™] Plus SEE SPRAY [™] Glasreiniger | 500 ml | 4,08 | 5,96 | 7,15 | 9,30 |
| 8708 | AMWAY [™] Car Wash Autoreinigungsmittel | 1 l | 4,67 | 6,82 | 8,18 | 10,64 |
| 3897 | L.O.C. [™] Mini-Wischtücher (4 Beutel à 24 Wischtücher) | 1 Box | 7,74 | 11,30 | 13,56 | 17,63 |
| 101427 | L.O.C. [™] Plus Reinigungstücher | 1 Set | 18,03 | 26,32 | 31,58 | 41,06 |
| 8213 | ZOOM [™] Sprayreineiger-Konzentrat | 1 l | 3,66 | 5,34 | 6,41 | 8,33 |
| 200013 | Produktaufkleber für AMWAY [™] Sprühflaschen | 1 Bogen m. 9 | 0,21 | 0,31 | 0,62 | 0,74 |
| 100116 | SAB [™] Premium Vollwaschmittel | 4,5 kg | 21,74 | 31,73 | 38,08 | 49,50 |
| 103405 | SAB [™] Wäscheweichspüler (Apenblumen) | 1 l | 4,16 | 6,07 | 7,29 | 9,47 |
| 0799 | SAB [™] Pre-Wash Vorwaschspray | 400 ml | 4,76 | 6,95 | 8,34 | 10,85 |
| 0022 | SAB [™] Textilbleichmittel | 1 kg | 6,42 | 9,37 | 11,25 | 14,62 |
| 103800 | SAB [™] Flüssigwaschmittel | 1,5 l | 12,96 | 18,92 | 22,70 | 29,52 |
| 100775 | DISH DROPS [™] Automatic Reiniger für Spülmaschinen | 1,4 kg | 7,40 | 10,80 | 12,96 | 16,85 |
| 6407 | DISH DROPS [™] SCRUB BUDS [™] Topf- und Geschirreiniger aus Edelstahl | 1 Pack m. 4 | 3,19 | 4,66 | 5,59 | 7,27 |
| 8193 | AMWAY [™] Green Meadows Luftrückspühspray | 150 ml | 3,00 | 4,38 | 5,26 | 6,83 |
| 100712 | AMWAY [™] Möbelpolitur mit Wachs | 400 ml | 2,97 | 4,34 | 5,21 | 6,77 |
| 0014 | AMWAY [™] Ofenreiniger | 500 ml | 3,37 | 4,92 | 5,90 | 7,68 |
| 5101 | AMWAY [™] Dosierzylinder für Waschmittel | 1 Stück | 0,27 | 0,40 | 0,80 | 1,25 |
| 103972 | AMWAY [™] Saugpumpe für 1-1-Produkte | 1 Stück | 0,44 | 0,65 | 1,29 | 1,55 |
| 101712 | AMWAY [™] Sprühdusche mit Dosiergriff | 1 Stück | 0,46 | 0,66 | 1,29 | 1,55 |
| 5113 | AMWAY [™] Dosier- und Messkappe | 1 Stück | 1,96 | 2,88 | 5,76 | 6,88 |
| 201150 | AMWAY [™] Fleck-Weg-Tablette | 1 Stück | 0,36 | 0,53 | 1,05 | 1,26 |
| 9949 | GLISTER [™] Mundwasser-Konzentrat mit Anti-Plaque-Formel | 50 ml | 5,24 | 7,65 | 9,18 | 11,94 |
| 100957 | GLISTER [™] Advanced Zahnbürste | 1 Pack m. 4 | 5,15 | 7,52 | 9,03 | 11,74 |
| 6883 | GLISTER [™] Fluorid-Zahncreme mit Mehrfachwirkung (150 ml) | 150 ml | 3,01 | 4,39 | 5,27 | 6,85 |
| 5000 | SATINIQUE [™] Milde Haarwäsche für die tägliche Anwendung | 12 ml | 2,38 | 3,48 | 4,17 | 5,42 |
| 101825 | SATINIQUE [™] Kopfhautserum | 300 ml | 4,53 | 6,61 | 7,93 | 10,31 |
| 102676 | SATINIQUE [™] Farbpflegespray mit Hitzeschutz | 8 x 6 ml | 16,07 | 23,46 | 28,15 | 36,60 |
| 5050 | SATINIQUE [™] Feuchtigkeits-Pflegebalsam | 220 ml | 8,41 | 12,28 | 14,73 | 19,15 |
| 5105 | SATINIQUE [™] Instant-Styling-Haarspray | 250 ml | 4,53 | 6,61 | 7,93 | 10,31 |
| 5095 | SATINIQUE [™] Designe-Styling-Gel | 150 ml | 3,64 | 5,32 | 6,38 | 8,30 |
| 5070 | SATINIQUE [™] Intensiv-Reparierende Kur | 150 ml | 6,06 | 8,85 | 10,62 | 13,81 |
| 5085 | SATINIQUE [™] Volumen-Styling-Mousse | 150 ml | 3,00 | 5,55 | 6,66 | 8,66 |
| 100270 | BODY SERIES [™] G&H Dusch- und Badegel | 250 ml | 2,76 | 4,03 | 4,84 | 6,29 |
| 2181 | BODY SERIES [™] G&H Luxusschale | 250 g | 4,54 | 6,62 | 7,94 | 10,33 |
| 2177 | BODY SERIES [™] Deo und Antitranspirant Spray | 200 ml / 130 g | 3,57 | 5,21 | 6,25 | 8,12 |
| 6883 | BODY SERIES [™] ALLANO [™] Hand- und Körperlotion | 250 ml | 4,19 | 6,12 | 7,34 | 9,55 |
| | Summe der Einzelprodukte für das Basispaket | 202,24 | 295,28 | 300,63 | 360,71 | 468,79 |
| 9907 | Ihr spezieller Sonderpreis (20% reduziert) für das Basispaket | 202,24 | 295,28 | 240,50 | 288,57 | 375,03 |

TOP-Paket 2: NUTRILITE[™]

| Best.-Nr. | Inhalt | PW | GV | Einkaufspreis in € exkl. MwSt. | Einkaufspreis in € inkl. MwSt. | Verkaufspreis in € inkl. MwSt. |
|-----------|---|------------|--------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| 9908 | NUTRILITE [™] | | | | | |
| 9848 | NUTRILITE [™] Calcium Magnesium (210 Tabletten/164 g) #) | 1 Packung | 10,32 | 15,07 | 16,58 | 21,55 |
| 103493 | NUTRILITE [™] 1 [™] (10 Flaschen à 15 ml) #) | 1 Packung | 16,12 | 23,53 | 25,88 | 33,65 |
| 4298 | NUTRILITE [™] Omega-3 Komplex (90 Kapseln/131 g) #) | 1 Packung | 17,04 | 24,87 | 27,35 | 35,56 |
| 8820 | NUTRILITE [™] Vitamin B Komplex Gropackung (300 Tabletten/171 g) #) | 1 Packung | 19,32 | 28,20 | 31,02 | 40,33 |
| 102687 | NUTRILITE [™] DOUBLE X [™] Multivitamin-Mineralstoff-Pflanzen-Inhaltsstoff-Nahrungsergänzungsmittel (31 Tagesrationen/157 g) #) | 1 Packung | 33,89 | 49,47 | 54,42 | 70,74 |
| 4655 | Italienische Nudeln von Amway "Spaghettini" #) | 4 x 1000 g | 6,13 | 8,95 | 9,84 | 11,81 |
| | Summe der Einzelprodukte | 102,82 | 150,09 | 165,09 | 213,64 | 273,91 |
| 9908 | Ihr spezieller Sonderpreis (20% reduziert) für das NUTRILITE [™] Paket | 102,82 | 150,09 | 120,07 | 132,07 | 170,91 |

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 01.03.2009

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

- 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 Düfte), 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, Mundpflege, Ernährung und Wellness, Wasserfilternsystem, Kochgeschirr, Wäsche- und Haushaltspflege
- nur innerhalb der ersten 90 Tage ab Erfassung des Geschäftspartnerantrags erhältlich
- Begrenzung: einmal bestellbar pro Amway Geschäft
- Das TOP-Paket 4 ist auch auf Kunden bestellbar

Detaillierte 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
104692AW4

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*

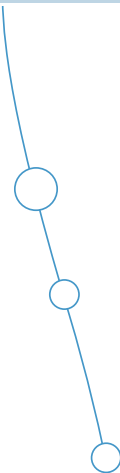
Bei diesem TOP-Paket 4 haben, im Gegensatz zu den TOP-Paketen 1-3, auch Ihre Kunden die Möglichkeit, die ca. 10 % ige Preisreduzierung auf den Gesamtverkaufspreis in Anspruch zu nehmen.

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: März 2009 104692AW4



Mein Mann Olivier und ich haben diese Geschäftsmöglichkeit vor einigen Jahren durch einen ehemaligen Schulkollegen von mir kennen gelernt. Nachdem Olivier dann ohne mich eine Veranstaltung besuchte, kam er so begeistert zurück, dass wir uns entschlossen, Amway Geschäftspartner zu werden und den Antrag unterschrieben.

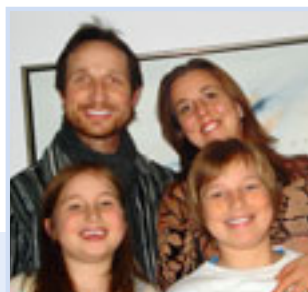
Die alltäglichen Verbrauchsgüter hatten wir schnell auf AMWAY Produkte umgestellt, aber einen eSpring™ Wasserfilter zu kaufen, passte in meinen Augen zum damaligen Zeitpunkt nicht ins Budget. Diese Einstellung änderte sich aber schlagartig, nachdem wir uns ein wenig in die Materie eingelesen hatten. Wir haben schon immer viel Leitungswasser getrunken, also entschlossen wir uns doch, uns ein Wasserfiltersystem zu leisten – und diese Entscheidung haben wir nie bereut!

Unsere Kids Dean und Cathriona trinken viel weniger Süßwasser und sogar unsere zwei Katzen bekommen eSpring gefiltertes Wasser, da es einfach besser schmeckt und riecht.

Die Aktivkohle Filterpatrone reduziert den Gehalt an Partikeln und von mehr als 140 potentiell verunreinigenden Stoffen, UV-Licht vernichtet über 99,9 % der wassergebundenen Mikroorganismen und alles ist verbunden mit einem hoch entwickelten elektronischen Kontrollsystem. Schon in der Schule lernt man, dass der menschliche Körper aus mehr als 80 % Wasser besteht. Wir sind der Meinung, dass wir es uns schuldig sind, das bestmögliche zu bieten und dazu gehört vor allem genug und gutes Wasser!

Die Geschäftsmöglichkeit und die Produkte von Amway sind einfach großartig! Das eSpring Wasserfiltersystem ist nur eines von vielen hervorragenden Produkten der Amway Produktpalette. Vielen Dank Amway!

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



Melitta & Olivier Brodard

Selbständige Amway Geschäftspartner, Schweiz



DEUTSCHLAND



ALD

Lease Finanz

Ihr AMWAY-Leasingpartner!

SONDERAKTION
bis 30. April 2009

Nennen Sie bei Abschluss eines Leasingvertrages das Stichwort „**AMAGRAM**“ und es winkt Ihnen ein Tankgutschein im Wert von **EUR 50,-!**

Ihr Kontakt zur ALD Lease Finanz:

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

Telefon: 030 - 639 930-0

Fax: 030 - 639 930-93

www.amway.de - Partner Store ALD

Société Générale Group

START!

INFOSEITE FÜR NEUE GESCHÄFTSPARTNER UND IHRE SPONSOREN

Erfolgsgeschichte

Anne Neuenkirch
Deutschland

Für das Amway Geschäft und die qualitativ hochwertigen Produkte wie z. B. von ARTISTRY™, NUTRILITE™ und SATINIQUE™ entschied ich mich endgültig Ende August 2008. Ich bat meine heutigen Sponsoren Monika und Dr. Walter Freund, mir das doch sehr einfache Amway Geschäft genauer zu zeigen und mit mir alle notwendigen Schritte zu gehen. Mit ihrer tatkräftigen Unterstützung begann ich, eine Namensliste zu erstellen, eigenständig zu telefonieren und die ersten Interessenten zur Geschäftsvorstellung einzuladen.

Mir wurde schnell bewusst, dass es nicht „nur“ die Möglichkeit des Geldverdienens ist, was Interessenten anspricht und zum Start des eigenen Geschäftes bewegt. Es ist viel mehr auch die Chance, aus eigener Kraft und mit starkem Willen sein bisheriges Berufsleben neu zu gestalten und dabei aktive Unterstützung zu erhalten. Die großen Wünsche der Menschen zu wecken und entsprechende Ziele zu setzen, das ist für mich der Schlüssel für offene Herzen und der Anfang jeder Veränderung.

Mit meinen ersten Geschäftspartnern übernahm ich die Verantwortung, genau das weiter zu geben, was ich bisher erlernen durfte und weiterhin darf. Ich stellte Produktgruppen vor und veranstaltete mit Geschäftspartnern meine erste erfolgreiche vorweihnachtliche

Produktmesse. Gleich Anfang September 2008 fuhr ich mit meiner ersten Geschäftspartnerin zu einer beeindruckenden Veranstaltung und nahm im Oktober 2008 meine Freundin als Interessentin zu einem sehr spannenden Seminar mit. Diese drei Tage waren für uns beide so gewaltig und beeindruckend, dass sie nicht nur meine Gedanken völlig umkrempelten. Meiner Freundin half das Seminar, ihr „Hamsterrad“ im Beruf und die riesigen Möglichkeiten mit diesem Geschäft zu erkennen. Bereits während des Seminars entschied sie sich, ihr eigenes Amway Geschäft zu beginnen und alle Produkte selbst zu nutzen.

Natürlich ist mein eigener Einsatz das Fundament für meinen Erfolg im Geschäftsaufbau. Aber es ist einfach toll, sich dabei jederzeit auf die Hilfe meiner Sponsoren und meiner Upline verlassen und ein umfangreiches Angebot an Schulungen, Seminaren und anderen Veranstaltungen nutzen zu können. Der Amway GmbH Deutschland möchte ich meinen großen Dank aussprechen. Durch die telefonische Betreuung bleibt keine Frage offen. Und mein erster Besuch im Amway Experience Center – Munich in Puchheim zeigte mir, wie vielseitig



wir von Amway unterstützt werden. Nehmen wir diese Hilfe bewusst an, dann wird sie ein weiteres wichtiges Werkzeug für den Erfolg.

Es erfüllt mich mit Freude, mit meiner Familie, mit Freunden und Bekannten, aber besonders auch mit bisher noch fremden Menschen arbeiten zu können und zu ihrem Glück, zu Erfolg, mehr Geld und vor allem zu mehr Wohlbefinden beitragen zu dürfen. Es macht mich stolz, ihr Vertrauen zu verdienen und ich werde ihnen zu jeder Zeit aktive Unterstützung geben und möchte ihnen ein Vorbild sein.

Ich wünsche allen Neustartern, die richtige Entscheidung zu festigen, Ausdauer und Geduld mit sich und den Interessenten zu entwickeln und natürlich viel Freude und Erfolg mit allen aktiven Geschäftspartnern und Kunden zu haben!

Viel Spaß beim Erreichen Eurer eigenen Ziele!

„JEDE VERÄNDERUNG BEGINNT BEI DIR SELBST!“

„WENN DU WEISST, WAS DU WIRKLICH WILLST, GIBT ES IMMER EINEN WEG!“

„TRAUE DIR WAS ZU! WENN NICHT DU – WER DANN?“

Grundlagen für ein erfolgreiches Amway Geschäft

Betriebswirtschaftliche Hinweise – Die fünf Grundprinzipien

Eine gute finanzielle Planung ist eine der Grundlagen, auf der ein erfolgreiches Amway Geschäft aufgebaut wird.

Fünf Grundprinzipien, die Ihnen bei der Führung Ihres Amway Geschäftes helfen:

1. Planen Sie, Ihr Nettoeinkommen zu steigern.
2. Verdienen Sie das Geld, bevor Sie es ausgeben.
3. Betreiben Sie eine effiziente Buchführung.
4. Sparen Sie etwas von allem, was Sie verdienen.
5. Fragen Sie einen Experten um Rat, wenn es notwendig ist.

Weitere Informationen hierzu finden Sie in Ihrem aktuellen Geschäftspartnerhandbuch in der Rubrik „Ihr Amway Geschäft in der Praxis“ ab Seite 63.

Produkteinführungen in dieser Ausgabe

ARTISTRY™ essentials
Feuchtigkeit Plus,
Best.-Nr. 104133

ARTISTRY™ Frühjahrs-
kollektion 2009 –
Naturale Inspiration

Neue Preislisten gültig ab März 2009 und Preiserhöhung

Ab März 2009 erfolgt eine Preiserhöhung für alle Produkte mit vollem und reduziertem PW/GV. Diese ist auf die steigende Inflationsrate seit der letzten Preiserhöhung im Jahre 2007 sowie der Wechselkursschwankungen zwischen lokalen Währungen und dem US-Dollar zurückzuführen.

Auf Grundlage der letzten Datenerhebung wird sich die durchschnittliche Preiserhöhung in Westeuropa auf 3,5% belaufen.

Ab dem 1. März 2009 gelten die neuen Preislisten, die auf unserer Internetseite (www.amway.de bzw. www.amway.at) im PDF-Format zur Verfügung stehen werden.

Die neuen gedruckten Preislisten sind ab 1. März 2009 gültig. Gleichzeitig verfällt zum 1. März 2009 die Gültigkeit der aktuellen Preislisten. Die neuen Preislisten enthalten alle seit September 2008 eingeführten Produkte.

Ihr kostenloses Exemplar der neuen Geschäftspartnerpreisliste erhalten Sie zusammen mit dieser AMAGRAM Ausgabe.



AMAGRAM™ April 2009

Deutschland: Das AMAGRAM April 2009 wird ab dem 15.04.2009 per Post verschickt.

Österreich: Der Versand erfolgt für alle Geschäftspartner und Special Members ab dem 25.03.2009 per Post.



Best.-Nr. 0001 – 1 Liter
Best.-Nr. 8785 – 4 Liter

L.O.C.™ Mehrzweckreiniger:

So bringen Sie den Frühling in Ihr Heim

Helfen Sie Ihren Kunden, Zeit und Mühe zu sparen – Empfehlen Sie Ihnen den L.O.C. Mehrzweckreiniger. Der für alle Oberflächen geeignete L.O.C. Mehrzweckreiniger entfernt mühelos eingetrockneten Schmutz und Fettreste und schenkt streifenfreien Glanz.

- So vielseitig, dass er für so gut wie alle Oberflächen im Haushalt geeignet ist und im ganzen Haus für Sauberkeit sorgt.
- Sämtliche Oberflächen werden ohne Nachwischen mit Wasser sauber. Es bleiben keine matten Rückstände.
- Effektiver Reiniger für die Entfernung von Schmutz- und Fettresten von den Händen.

L.O.C. Mehrzweckreiniger kann im Eimer mit Wasser verdünnt oder mit der Amway Sprühflasche mit Dosiergriff erwendet werden.





Seite hier heraustrennen und bei Ihren Unterlagen abheften.

ERGÄNZUNGEN ZU DEN BESTELLINFORMATIONEN DER GESCHÄFTSPARTNERPREISLISTE

| Land | Best.-Nr. | Bezeichnung | AMAGRAM Seite | Inhalt Gewicht | PW | GV | GV/EK-Verhältnis ¹⁾ | Einkaufspreis exkl. MwSt. | Einkaufspreis inkl. MwSt. (nur D) ²⁾ | Grundpreis EK-Preis (nur D) ²⁾ | Einkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) ²⁾ | Grundpreis EK-Preis (nur A) ²⁾ | Basis-% (nur A) | 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™ essentials – Spezialhautpflege | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| D+A | 104133 | ARTISTRY™ essentials Feuchtigkeit Plus | | 14,5 ml | 9,47 | 13,82 | ● | 13,82 | 16,45 | 100 ml = 113,45 | 16,58 | 100 ml = 114,34 | 35% | 22,20 | 22,39 | 100 ml = 154,41 | ab 01.03.2009 |
| Drucksachen, allgemein produktbezogen | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| D+A | 9874 | Amway Aktuell Ausgabe 1/2009 | - | 1 Pack m. 5 | -/- | -/- | | 3,80 | 4,52 | | 4,56 | | - | -/- | 4,56 | | 01.01.-30.04.09 |
| D+A | 9814 | Amway Aktuell Ausgabe 1/2009 (preisreduziert) | - | 1 Pack m. 10 | -/- | -/- | | 7,25 | 8,63 | | 8,70 | | - | -/- | 8,70 | | 01.01.-30.04.09 |
| D+A | 1945 | Produktbroschüre Ergänzung | - | 1 Pack m. 5 | -/- | -/- | | 0,86 | 1,02 | | | | | -/- | | | |
| D+A | 216994 | Produkt-Handbuch „Rund ums Haus“ | - | 1 Stück | -/- | -/- | | 6,00 | 7,14 | | | | | -/- | | | von 01.03.2009 bis 28.02.2010 |
| D+A | 216995 | Produkt-Handbuch „Wellness“ | - | 1 Stück | -/- | -/- | | 6,00 | 7,14 | | | | | -/- | | | |
| D+A | 216996 | Produkt-Handbuch „Schönheit“ | - | 1 Stück | -/- | -/- | | 6,00 | 7,14 | | | | | -/- | | | |
| D+A | 216997 | Produkt-Handbücher 3-er Pack (Rund ums Haus, Schönheit, Wellness) | - | 1 Set | -/- | -/- | | 13,50 | 16,07 | | | | | -/- | | | |
| D+A | 217109 | ARTISTRY™ Make-up- & Farbleitfaden | - | 1 Pack m. 5 | -/- | -/- | | 2,50 | 2,98 | | | | | -/- | | | |
| D+A | 0013 | Geschäftspartnerpreisliste | - | 1 Stück | -/- | -/- | | 0,50 | 0,60 | | | | | -/- | | | von 01.03. bis 31.08.09 |
| D+A | 206153 | Kundenpreisliste | - | 1 Pack m. 5 | -/- | -/- | | 2,35 | 2,80 | | | | | -/- | | | |
| Verlängerung des Amway Geschäftes | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| D+A | 9990 | Späverlängerung 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“ | - | 1 Stück | -/- | -/- | | 2,16 | 2,57 | | 2,59 | | - | -/- | 2,59 | | |
| D+A | 101568 | Beitrag zum UN-Kinderhilfswerk UNICEF, 1 € | - | 1 Stück | -/- | -/- | | 1,00 | 1,00 | | 1,00 | | - | -/- | 1,00 | | |
| Sonderartikel | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| D+A | 233137 | 50 Jahre Amway Kunden-Faltprospekt | | | -/- | -/- | ● | 0,90 | 1,07 | | 1,08 | | | | 1,08 | | 01.01.-31.12.09 bzw. solange Vorrat reicht |
| ARTISTRY™ – Hautpflege – Sonderaktion | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| D+A | 103564 | Beim Kauf einer ARTISTRY™ Creme LuXury erhält man einen ARTISTRY Creme LuXury Anhänger mit Kordelhalskette GRATIS dazu. | | 45 ml | 117,00 | 170,78 | ● | 170,78 | 203,23 | 100 ml = 451,62 | 204,94 | 100 ml = 455,42 | 35% | 274,35 | 276,66 | 100 ml = 614,80 | 01.01. - 31.03.2009 bzw. solange Vorrat reicht |
| ARTISTRY™ – Dekorative Kosmetik – Sonderaktion | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Sonderaktion Cremiger Lippenstift | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| D+A | 218856 | Beim Kauf eines Sets, bestehend aus den 16 verschiedenen Farbönen des ARTISTRY Cremigen Lippenstiftes (1 Lippenstift pro Farbe) erhalten Sie eine Preisreduzierung von 10 % bei vollem PW/GV | - | 1 Set | 124,80 | 182,17 | ● | 163,95 | 195,10 | | 196,74 | | 35% | 263,40 | 265,60 | | 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 enthalten 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. | Euro | | | | | | Verkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) ³⁾ | Grundpreis Verkaufspreis (nur A) ²⁾ | erhältlich ab bzw. von/bis |
|--|-----------|---|---------------|-------------------|-------|-------|--------------------------------|------------------------------|-------|--|-------|--|-------|-------|--|---|-------------------------------|
| Sonderartikel | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ARTISTRY™ – Dekorative Kosmetik – Sonderaktion | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 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 i.H.v. 10 % bei vollem PW/GV | - | 1 Set | 46,80 | 68,32 | ● | 61,49 | 73,17 | | 73,79 | | 98,80 | 99,61 | | solange Vorrat reicht | |
| ARTISTRY™ Frühjahrs-/Herbstkollektionen | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Frühjahrskollektion 2009 – NATURALE INSPIRATION | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| D+A | 107083 | ARTISTRY™ Set mit vier Lidschatten, Insight | | 1 Set | 12,48 | 18,21 | ● | 18,21 | 21,67 | | 21,86 | | 29,25 | 29,50 | | | |
| D+A | 107088 | ARTISTRY™ Set mit vier Lidschatten, Revelation | | 1 Set | 12,48 | 18,21 | ● | 18,21 | 21,67 | | 21,86 | | 29,25 | 29,50 | | 01.03. - 31.08.2009 bzw. solange Vorrat reicht | |
| D+A | Grp. 1 | ARTISTRY™ Üppige Lippenfarbe 107093 Barely Blossom 107094 Lily 107095 Roset 107096 Lotus Pod | | 3,8 g | 8,49 | 12,40 | ● | 12,40 | 14,76 | | 14,88 | | 19,90 | 20,09 | | | |
| Herbstkollektion 2008 – ICONIC ELEGANCE – Sonderaktion 25 % Preisreduzierung, PW/GV-Reduzierung um 25 % | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| D+A | 105051 | Farbpalette Inspired | | 1 Box | 11,07 | 16,16 | ● | 16,16 | 19,23 | | 19,39 | | 25,95 | 26,18 | | solange Vorrat reicht | |
| D+A | 105052 | Farbpalette Timeless | | 1 Box | 11,07 | 16,16 | ● | 16,16 | 19,23 | | 19,39 | | 25,95 | 26,18 | | | |
| Kosmetik Dekorativ – E. FUNKHOUSER™ NEW YORK C008 Mystic & Magic | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| D+A | Grp. 2 | Lippenkonturenstift & -gloss 105552 Abracadabra 105553 Hocus Pocus | - | 0,25 g +8,3 g | 12,00 | 17,51 | ● | 17,51 | 20,84 | | 21,01 | | 28,15 | 28,37 | | | |
| D+A | Grp. 3 | Trio-Lidschatten 105555 Charmed/Mismerised/Bemused 105556 Transfixed/Entranced/Spellbound | - | 3 g | 13,70 | 20,70 | ● | 20,70 | 24,63 | | 24,84 | | 33,25 | 33,54 | | | |
| D+A | 105557 | Nagellack 2-in-1 Topcoat/ Presto/Voila/Alacazam | - | 4 x 4 ml | 9,22 | 13,93 | ● | 13,93 | 16,58 | | 16,71 | | 22,40 | 22,57 | | bis 31.04.2009 bzw. solange Vorrat reicht | |
| D+A | 105550 | Lippengloss Set Fortune Teller/Mystic/Dream Weaver | - | 3 x 6,8 ml | 13,41 | 20,27 | ● | 20,27 | 24,12 | | 24,32 | | 32,55 | 32,83 | | | |
| D+A | Grp. 4 | Leuchtendes Lippengloss 106253 Sorceress 106254 Illusionist | - | 1,8 ml | 10,85 | 16,39 | ● | 16,39 | 19,50 | | 19,67 | | 26,35 | 26,56 | | | |
| D+A | Grp. 6 | Rouge 104032 Nouveau Chic 104033 New Mod | - | 3 g | 7,46 | 11,27 | ● | 11,27 | 13,41 | | 13,52 | | 18,10 | 18,25 | | | |
| 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 | |

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.; Bes.-Nr. im Katalog in Schwarz; ■ = Teil GV (Teil des EK-Preises exkl. MwSt.; Best.-Nr. im Katalog in Blau); kein Eintrag = kein GV

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

A 3) Grundpreis = lt. 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 4) In diesen Preisen enthalten ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 19 % bzw. 7 % bei Nahrungsergänzungsmitteln, Nahrungsmitteln und Tiernahrung.

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



Seite hier heraustrennen und bei Ihren Unterlagen abheften.

ERGÄNZUNGEN ZU DEN BESTELLINFORMATIONEN DER GESCHÄFTSPARTNERPREISLISTE

| Land | Best.-Nr. | Bezeichnung | AMAGRAM Seite | Inhalt Gewicht | PW | GV | GV/EK-Verhältnis ¹⁾ | Einkaufspreis exkl. MwSt. | Grundpreis EK-Preis (nur D) ²⁾ | Einkaufspreis inkl. MwSt. (nur A) ³⁾ | Euro | 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. von/bis |
|-------------------------|-----------|--|---------------|----------------|-------|-------|--------------------------------|---------------------------|---|---|------|---|--|---|--|---|
| Sonderartikel | | | | | | | | | | | | | | | | |
| NUTRILITE™ Werbeartikel | | | | | | | | | | | | | | | | |
| D+A | 231512 | Ronaldinho Fußballtrikot, Gr. S | - | 1 Stück | 13,83 | 20,19 | ► | 40,37 | 48,04 | 48,45 | | | 62,45 | 62,98 | | seit 1.11.2008 bis einschließlich 30.04.2009, bzw. solange Vorrat reicht. |
| D+A | 231513 | Ronaldinho Fußballtrikot, Gr. M | - | 1 Stück | 13,83 | 20,19 | ► | 40,37 | 48,04 | 48,45 | | | 62,45 | 62,98 | | |
| D+A | 231514 | Ronaldinho Fußballtrikot, Gr. L | - | 1 Stück | 13,83 | 20,19 | ► | 40,37 | 48,04 | 48,45 | | | 62,45 | 62,98 | | |
| DVD – Sonderaktion | | | | | | | | | | | | | | | | |
| D+A | 217034 | Platin Kollektion DVD | - | 1 Stück | -,- | -,- | | 4,00 | 4,76 | 4,80 | | | -,- | 4,80 | | |
| 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 | | solange Vorrat reicht |
| 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 | | solange Vorrat reicht |
| D+A | 105119 | Magazin „Unternehmer – arbeiten von zuhause“ | - | 1 Stück | -,- | -,- | | 2,50 | 4,17 | 3,00 | | | -,- | 3,00 | | |
| D+A | 105120 | Magazin „Unternehmer – arbeiten von zuhause“ | - | 1 Pack m. 5 | -,- | -,- | | 11,50 | 19,64 | 13,80 | | | -,- | 13,80 | | |

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

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

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

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

A ³⁾ Grundpreis = lt. Preisangekündigungsgezet der Pres 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 ⁴⁾ In diesen Preisen enthalten ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 10 % bei Nahrungsergänzungsmitteln, Nahrungsmitteln und Tiernahrung.

A ³⁾ In den Preisen ist der gesetzliche MwSt.-Satz von 20%

TRUE SCIENCE, TRUE BEAUTY

ARTISTRY nimmt mit nur vier weiteren Marken eine führende Rolle unter den meistverkauften Luxusmarken für Hautpflege und dekorative Kosmetik ein.*

*Basierend auf einer Studie weltweiter Verkaufszahlen von Euromonitor aus dem Jahr 2007.
Ebenfalls klassifiziert sind Clinique™, Estée Lauder™, Lancôme und Shiseido™.

ARTISTRY™



Impressum
Amway GmbH
Abteilung Communications · Postfach 13 63
82169 Puchheim · E-Mail: Info_GER@amway.com
<http://www.amway.de>

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

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

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

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

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

Amway



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

WHU0140D