



## Einkommensübersicht Westeuropa

Die nachfolgende Einkommensübersicht zeigt, wie lukrativ die Amway Geschäftsmöglichkeit sein kann. Sie hilft Interessenten und Geschäftspartnern, die Amway Geschäftsmöglichkeit einschätzen zu können.

Amway Geschäftspartner kommen aus allen Gesellschaftsschichten. Viele suchen einfach nur nach einem kleinen Zusatzeinkommen, während andere erheblich mehr erreichen wollen.

Der Amway Sales- und Marketingplan basiert auf mehr als 50 Jahren Erfolg. Seit 1959 hat Amway über 36 Mrd. US\$ an Provisionen, Boni und Incentives an Geschäftspartner ausgeschüttet – mehr als jedes andere Unternehmen im Direktvertrieb<sup>1</sup>. Und das schließt das Einkommen, das Geschäftspartner durch den Verkauf der Produkte erzielen können, noch gar nicht mit ein. Zudem ermöglichen wir mehr Menschen den Einstieg in die Selbstständigkeit als jede andere Firma in unserer Branche.

Einkommen kann auf folgenden Wegen erzielt werden:

### **1) Einkommen aus Produktverkäufen**

Zunächst erwirtschaften Amway Geschäftspartner Einkommen aus dem Verkauf von Amway Produkten an ihre Kunden. Die Differenz zwischen dem Geschäftspartnereinkaufspreis und dem Verkaufspreis bildet die Handelsspanne – dem direkten Einkommen. Wenn Produkte zu dem von Amway empfohlenen Verkaufspreis veräußert werden, beträgt die Handelsspanne durchschnittlich 30 %. Diese Handelsspanne kann je nach Produkt höher oder niedriger ausfallen.

### **2) Verkaufsbonus und Leistungsprovision**

Geschäftspartner können Boni und Leistungsprovisionen erhalten, basierend auf persönlichen Produktbestellungen und Bestellungen ihrer Geschäftsgruppe.

Die nachfolgende Tabelle zeigt Provisionszahlungen, die Geschäftspartner mit den mitunter höchsten Qualifikationsstufen aus westeuropäischen<sup>2</sup> Märkten im Zeitraum von September 2010 bis August 2011 (Amway Geschäftsjahr) erreicht haben.

| Qualifikationsstufe <sup>3</sup> | Durchschnittl. Provisionszahlung <sup>4</sup> pro Monat in € <sup>5</sup> | Durchschnittl. Provisionszahlung <sup>4</sup> im Jahr in € <sup>5</sup> | Höchste Provisionszahlung <sup>4</sup> im Jahr in € <sup>5</sup> |
|----------------------------------|---|---|--|
| Founders Platin                  | 2.712   | 32.548  | 102.963  |
| Founders Smaragd                 | 7.059   | 84.709  | 165.822  |
| Founders Diamant                 | 13.916  | 166.990   | 226.892  |

Diese Provisionszahlungen sind weder eine Garantie noch eine Prognose; sie repräsentieren auch nicht das Einkommen eines Geschäftspartners, da sie weder das Einkommen aus Produktverkäufen beinhalten, noch die Kosten für den Aufbau eines Geschäftes darlegen. So wie bei jedem anderem Geschäft erfordert auch ein erfolgreiches Amway Geschäft großes Engagement.

<sup>1</sup> Untersuchung durch Euromonitor 2006

<sup>2</sup> Österreich, Belgien, Frankreich, Deutschland, Griechenland, Irland, Italien, Niederlande, Portugal, Dänemark, Finnland, Schweden, Norwegen, Spanien, Schweiz und Großbritannien.

<sup>3</sup> Founders Platin: qualifizierte Founders Platine, Founders Rubine, Founders Sapphire

Founders Smaragd: qualifizierte Founders Smaragde

Founders Diamant: qualifizierte Founders Diamanten

Die Qualifikationsstufen basieren auf qualifizierten marktinternen Linien

<sup>4</sup> Beinhaltet wo zutreffend: Verkaufsbonus, Leistungs-, Vermittlungs-, Führungskräfte-, Foster-, Rubin-, Perlen-, Smaragd-, Diamant- und FAA-Provision sowie Provisionszahlungen aus Sales Incentive Programmen. Alle Werte sind auf- oder abgerundet und ohne MwSt.

<sup>5</sup> Alle Werte wurden von der jeweiligen Landeswährung in Euro (Wechselkurs Ende August 2011) umgerechnet.