

Wirtschaft

6/2001

DAS JOURNAL FÜR DIE MITGLIEDER DER IHK ZU LEIPZIG



**Sponsoring –
ein Geschäft auf
Gegenseitigkeit**

**Angebot des 4. IHK-
Infotages stieß auf
große Resonanz**

**Leipziger Filiale
der Deutschen Bank
feiert Jubiläum**

IHK INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER
ZU LEIPZIG

Im Porträt: Unternehmen des Direktvertriebs (Teil 4)

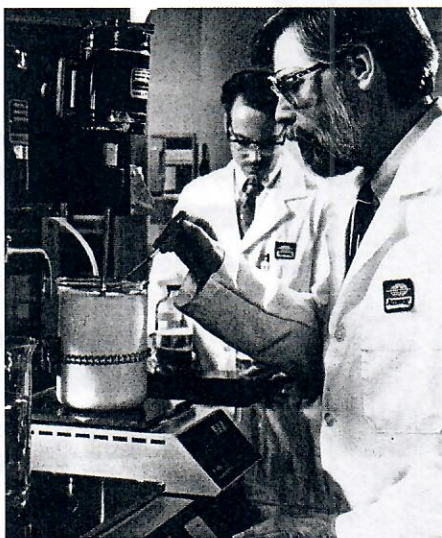
AMWAY GmbH

Bunt und vielfältig ist die Palette der Produkte und Dienstleistungen, die im Direktvertrieb an den Kunden bzw. die Kundin gebracht werden. Weniger bekannt ist jedoch oft der dahinter stehende Anbieter und dessen Vertriebssystem. In loser Folge werden daher in der „Wirtschaft“ Direktmarketing-Unternehmen kurz porträtiert.

1959 gründeten Jay Van Andel und Rich DeVos in den Kellern ihrer Häuser in Ada, Michigan (USA) das heutige Weltunternehmen Amway, das mittlerweile 6 000 Mitarbeiter beschäftigt.

Amway ist weltweit in 50 Ländern vertreten. Rund drei Millionen selbstständige Geschäftspartner (Berater) vertreiben rund 450 Amway-Produkte aus den Bereichen Haushalts- und Körperpflege, Kosmetik, Haushaltswaren und Nahrungsmittelergänzungen.

In Deutschland bieten 85 000 Berater zusätzlich einen Vermittlungsdienst für die Telefongesellschaft o.tel.o an und vertreiben etwa 250 Produkte namhafter Markenhersteller wie Bosch und Philips. Die deutsche Filiale wurde 1975 gegründet, beschäftigt inzwischen 245 Mitarbeiter und weist einen Jahresumsatz von rund 128 Millionen Euro (250 Millionen Mark) aus. Der Verwaltungssitz der Amway GmbH befindet sich in Puchheim bei München, das Zentrallager in Neuss.



Mehr als 350 Wissenschaftler arbeiten bei Amway kontinuierlich an der Entwicklung neuer Produkte. Mittlerweile besitzt das Unternehmen 380 Patente, 430 weitere wurden beantragt. (Foto: Amway GmbH)

Firmenphilosophie

Amways Philosophie ist es, jedem Menschen neben- oder hauptberuflich Geschäftsmöglichkeiten zu eröffnen, die auf hochwertigen Produkten sowie auf einer soliden Partnerschaft zwischen den Beratern und dem Privatunternehmen Amway basiert. Dabei hat jeder gleiche Chancen und Erfolgsaussichten.

Das Vertriebssystem des Multi-Level-Marketing entspricht dieser Philosophie. Als selbstständige Unternehmer verkaufen die Amway-Geschäftspartner Produkte hauptsächlich für den täglichen Bedarf. Gleichzeitig bieten sie anderen Menschen die gleiche Geschäftsmöglichkeit. Dieses so genannte „Sponsoring“ umfasst nicht nur die Einführung in das Amway-Vertriebssystem, die Betreuung und Motivation, sondern eine kontinuierliche Weitergabe von Fach- und Führungskenntnissen. Erfahrene Geschäftspartner bieten zusätzlich deutschlandweit wöchentlich Informationsveranstaltungen an.

Die Erfahrung zeigt, dass für den langfristig erfolgreichen Geschäftsaufbau ein ausgewogenes Verhältnis von Verkauf und Sponsoring optimal ist. Amway unterstützt seine Geschäftspartner, indem es ihnen aktuelle, informative und leicht verständliche Unterlagen zu Geschäftsaufbau und Produkten zur Verfügung stellt. Ein Call-Center steht für Fragen rund um das Amway-Geschäft zur Verfügung.

Amway-Berater sind selbstständige Unternehmer: Jeder bestimmt selbst, wie viel Zeit und Engagement er in sein Geschäft einbringt. Es ist auch möglich, das Amway-Geschäft nebenberuflich zu beginnen – unabhängig von Alter oder Berufsstand. Das Einkommen eines Amway-Beraters kann sich aus zwei Komponenten zusammensetzen: aus dem Produktvertrieb (Handelsspanne und Verkaufsboni) und aus einer Leistungsprovision für Sponsoring. Alle Bonizahlungen wer-

den direkt von Amway an die Geschäftspartner getätigt.

Der Einstieg in das Amway-Geschäft ist mit einer geringen Investition möglich (rund 80 DM für ein „Starter-Set“ mit drei Monaten Rückgaberecht). Es besteht keine Mindestkaufanforderung. Eine Lagerhaltung seitens des Beraters ist auf Grund der schnellen Lieferung (in der Regel innerhalb von 48 Stunden) nicht erforderlich. Der Berater kann das Geschäft jederzeit ohne finanziellen Nachteil aufgeben. Amway verpflichtet sich in diesem Fall, jedes verkaufsfähige Produkt zurückzukaufen.

Auf alle Produkte, die den Namen „Amway“ tragen, gibt das Unternehmen eine 100-prozentige Zufriedenheitsgarantie. Sollte ein Kunde nicht zufrieden sein, kann er das erworbene Produkt selbst in bereits gebrauchtem Zustand gegen volle Kostenerstattung zurückgeben.

Die Verhaltensstandards von Amway basieren auf den Standards des Weltverbandes der Direktvertriebsunternehmen (WFDSA) sowie des europäischen Verbandes der Direktvertriebsunternehmen (FEDSA). Amway ist in beiden Organisationen aktives Mitglied.

Ausblick in die Zukunft

Nach einer Studie von PriceWaterHouseCoopers aus dem Jahre 1999 wird der Direktvertrieb weltweit von 1998 bis 2002 um 24 Prozent wachsen. Dabei wird auch Amway mit seinem Vertriebssystem, den Qualitätsprodukten und seinen Geschäftspartnern von drei wichtigen Trends profitieren: Immer mehr Menschen wünschen eine fachliche Beratung beim Kauf ihrer Produkte, immer mehr Menschen entscheiden sich für die bequeme Lieferung nach Hause und immer mehr Menschen suchen ein Zusatzeinkommen auf solider Basis.

Weitere Informationen:

Amway GmbH
Patricia Marcaida
Telefon (0 89) 8 00 94-1 10
www.amway.de