

IHR LEITFADEN

# Mit Amway Einkommen erwirtschaften

---

Geschäftsjahr 2022 (2021/22) | Gültig ab 1. September 2021



**Amway**



# “Kunden sind die Grundlage Ihres Geschäfts“

RICH DEVOS, MITBEGRÜNDER VON AMWAY



## Bestimmungen und Bedingungen

Die Bedingungen der diskretionären (freiwilligen) Programme einschließlich des CORE PLUS\* INCENTIVE-PROGRAMMS können von Amway jederzeit und nach eigenem Ermessen widerrufen, aufgehoben, geändert oder neu festgesetzt werden.

Bis zur Gewährung der Qualifikation durch Amway darf Amway Volumen, die für die Ermittlung der Qualifikation herangezogen werden, kontrollieren und verifizieren, um sicherzustellen, dass die Qualifikation nach Maßgabe von und in Übereinstimmung mit den Amway Geschäftsbedingungen erreicht wurde (einsehbar unter [www.amway.de](http://www.amway.de)).

Die Webseite enthält darüber hinaus die „Amway Qualifikationsgrundsätze“, ein Dokument mit Informationen zu den Kriterien, die Amway bei der Prüfung einer Qualifikation zu Grunde legt. Neben der Erfüllung der Qualifikationskriterien und der Amway Richtlinien müssen Amway Geschäftspartner während des gesamten Qualifikationszeitraums (inklusive des Zeitpunkts der Auszahlung der Provisionen oder Verleihung der Anerkennungen) in einer guten Geschäftsbeziehung mit Amway stehen und sie dürfen die Bedingungen ihres Geschäftspartnervertrags nicht verletzen.

Amway kann die Komponenten des Core Plus\* Incentive-Programms oder beliebige andere diskretionäre Elemente in Anbetracht der Marktsituation jederzeit und nach eigenem Ermessen anpassen.

**ALLE EINKOMMENSBETRÄGE, DIE IN DIESEM DOKUMENT AUFGEFÜHRT WERDEN, SIND EXKLUSIVE MWST.**

Nähere Einzelheiten entnehmen Sie bitte dem Dokument „Antworten auf Ihre Fragen“. Die mögliche Laufzeit für Core Plus\* ist bis zum Ende des Geschäftsjahres 2022 angesetzt, soweit und sofern das Programm den von Amway gewünschten Erfolg erzielt.

## Auf einen Blick

Bauen Sie mithilfe des Amway™ Core Plans, des diskretionären (freiwilligen) Amway™ Core Plus\* Incentive-Programms und weiterer diskretionärer Auszeichnungen und Anerkennungen ein solides Geschäft auf und maximieren Sie das Einkommen, das Sie daraus erhalten können.

|  |  |
|--|--|
| <b># Core Plan</b>   |  |
| # Leistungsprovision   | Bis zu 21 % auf das GV   |
| # Monatliche Führungskräfteprovision   | 6 % auf das Führungskräfte-GV  |
| # Rubinprovision   | 2 % auf das Rubin-GV   |
| # Monatliche Perlenprovision   | 1 % auf das GV   |
| # Jährliche Smaragd-, Diamant- und Diamant Plusprovisionen                         | 0,25 % auf das GV  |
| <b># Handelsspanne</b>   | <b>10 %</b>  |
| <b># Core Plus*</b>  |  |
| # Customer Sales Incentive*  | Bis zu 10 % auf das GV von verifizierten Kundenkäufen                |
| # Bronze Foundation Incentive*   | 30 % Faktor auf die monatliche Leistungsprovision                    |
| # Bronze Builder Incentive*  | 40 % Faktor auf die monatliche Leistungsprovision                    |
| # Bronze Erfolgsnadel  | NEU!   |
| # Performance Plus Incentive*  | 2 % auf das Rubin-GV   |
| # Performance Elite Incentive*   | +2 % auf das Rubin-GV  |
| # Personal Group Growth Incentive*   | Faktor (Multiplikator) auf die Leistungsprovision<br>30 % – 60 %     |
| # Frontline Growth Incentive*  | Multiplikator für qualifizierte Core Plan Provisionen<br>30 % – 60 % |
| # Two-Time Cash Incentive*<br>Platin bis Founders Diamant                          | Feste Beträge  |
| <b># Founders Achievement Awards (FAA) und Globales Anerkennungsprogramm (GAP)</b> |  |

Bitte loggen Sie sich auf [www.amway.de](http://www.amway.de) ein oder wenden Sie sich an Ihre zuständige Amway Gesellschaft, wenn Sie weitere Informationen wünschen.

# Drei Wege, um Einkommen

aus verifizierten Kundenkäufen zu erwirtschaften

Im Rahmen Ihres Amway™ Geschäfts bieten Sie ein umfassendes, qualitativ hochwertiges Produktsortiment an. Dadurch, dass Sie registrierten Kunden diese Produkte vermitteln, können Sie ein monatliches Einkommen erwirtschaften und Anerkennungen erhalten.



## 1. Handelsspanne

Wenn Kunden Amway Produkte kaufen, erhalten Sie die Differenz zwischen dem Verkaufspreis und dem Preis für Amway Geschäftspartner. Das ist Ihre Handelsspanne.

$$\begin{aligned} & \text{VERKAUFSPREIS} \\ & - \text{PREIS FÜR AMWAY GESCHÄFTSPARTNER} \\ & = \text{HANDELSSPANNE} \end{aligned}$$



## 2. Core Plan Provisionen

Für alle Produkte, die Kunden kaufen, bekommen Sie Punkte. Von der Summe dieser Punkte hängt ab, welche monatlichen Provisionen Sie aus dem Core Plan erhalten. Wenn Sie ein Team aufbauen und andere Amway Geschäftspartner gewinnen, bekommen Sie zudem Punkte auf die Produkte, die deren Kunden über sie kaufen.

$$\begin{aligned} & \text{IHRE PUNKTE} \\ & + \text{PUNKTE VON DOWNLINE-GESCHÄFTSPARTNERN} \\ & = \text{PROVISIONEN} \end{aligned}$$



## 3. Core Plus+ diskretionäre Incentives

Programme wie Core Plus+ honorieren kundenorientierte Geschäftserfolge mit zusätzlichem Einkommen. Solche Incentives werden nach Ermessen von Amway gewährt und können sich jederzeit ändern.

# Mit „Amway Most Loved“ Kundenbeziehungen aufbauen

Im Rahmen des Core Plans und von Core Plus+ können Sie Ihr Einkommen durch erfolgreiche Vermittlung von Produkten an Kunden zusätzlich erhöhen. „Amway Most Loved“ eignet sich hervorragend als Einstieg. Diese populäre Produktkollektion umfasst Lieblingsprodukte von Amway und im Trend liegende Produkte aus sämtlichen Amway Kategorien für die verschiedensten Kundenbedürfnisse. Jedes „Amway Most Loved“ Produkt bietet drei wichtige Vorteile und lässt sich deshalb besonders leicht vermitteln: **Es kann einfach beschrieben werden**, ist gut vorzuführen und eignet sich bestens als Ersatz für andere Marken.

Es liegt ganz bei Ihnen, ob Sie sich auf eine oder mehrere Qualitätsmarken konzentrieren.

MEHR PRODUKTE FINDEN SIE HIER:  
[amway.de/amway-most-loved](https://amway.de/amway-most-loved)



Entdecken Sie Kurse, die Ihnen Schritt für Schritt beim Aufbau Ihres Geschäfts helfen.

[www.amway.de/AmwayAcademy](https://www.amway.de/AmwayAcademy)

**Amway** | ACADEMY

# Zusätzliches Einkommen

auf verifizierte Kundenkäufe

## Kunden sind die Grundlage des Amway™ Geschäfts.

Erzählen Sie Ihren Freunden und Bekannten von den Produkten, die Sie selbst gerne verwenden. Je mehr Amway Produkte Ihre Kunden über Sie kaufen, desto mehr Einkommen können Sie erwirtschaften.



## Customer Sales Incentive<sup>+</sup>

**Erwirtschaften Sie bis zu 10 % auf das GV aus allen verifizierten Kundenkäufen.** Dieses diskretionäre Incentive ist zusätzlich zur Handelsspanne für jeden Amway Geschäftspartner auf oder unter der 9 % Leistungsprovisionsstufe in einem beliebigen Monat.

### Berechnung

## FAKTOR



## GV

Ziehen Sie Ihre erreichte Leistungsprovisionsstufe\* in Prozent von 10 % ab, um Ihren Faktor zu erhalten.

Wenden Sie den Faktor auf das gesamte GV aus Ihren verifizierten Kundenkäufen für diesen Monat an. Daraus ergibt sich der Gesamtbetrag für Ihr Customer Sales Incentive<sup>+</sup>.

| IST IHRE MONATLICHE LEISTUNGSPROVISIONSSTUFE: | DANN IST IHR INCENTIVE-FAKTOR: | GARANTIERTE 10 % AUF VERIFIZIERTE KUNDENKÄUFE |
|---|--------------------------------|---|
| 0 %   | 10 %                           | = 10 %  |
| 3 %   | 7 %                            | = 10 %  |
| 6 %   | 4 %                            | = 10 %  |
| 9 %   | 1 %                            | = 10 %  |

\*s. Leistungsprovisionstabelle auf Seite 8

**Anna ist absolut begeistert von den ARTISTRY™ Hautpflegeprodukten, die sie seit Monaten verwendet.** Sie beschließt, ein eigenes Amway Geschäft aufzubauen und erzählt Bekannten von ihren Erfahrungen mit den Produkten. Mehrere ihrer Bekannten probieren die Produkte aus und sind genauso begeistert. Sie beginnen, monatlich ARTISTRY Hautpflegeprodukte über Annas Amway Geschäft zu kaufen.



ANNA

8 VERIFIZIERTE KUNDENKÄUFE

| BEISPIEL: CUSTOMER SALES INCENTIVE <sup>+</sup>                                 |                          |
|---|--------------------------|
| PERSÖNLICHES VOLUMEN  | 50 PW/100 GV             |
| VERIFIZIERTE KUNDENKÄUFE  | 250 PW/500 GV            |
| HANDELSSPANNE (550 EUR VERKAUFSPREIS, 500 EUR PREIS FÜR AMWAY GESCHÄFTSPARTNER) | 50 EUR                   |
| LEISTUNGSPROVISION 3 %  | 18 EUR                   |
| CUSTOMER SALES INCENTIVE <sup>+</sup> (10 % - 3 % = 7 %)                        | 35 EUR                   |
| <b>GESAMTEINKOMMEN</b>  | <b>103 EUR IM MONAT*</b> |

\*Es wird davon ausgegangen, dass der Amway Geschäftspartner jeden Monat eine konstante Leistung erbringt und die Kriterien erfüllt. Das verwendete PW/GV-Verhältnis von 1:2 ist lediglich ein Beispiel. Informationen zum aktuellen PW/GV-Verhältnis (PW/EUR) erhalten Sie auf der Amway Webseite oder von Ihrer zuständigen Amway Gesellschaft.



## PW UND GV

Alle Amway™ Produkte haben einen zugewiesenen Punktwert (PW) und ein zugewiesenes Geschäftsvolumen (GV). Sie erhalten PW und GV, wenn registrierte Kunden Produkte kaufen. Diese Werte werden herangezogen, um Provisionen und Incentives, wie z. B. die monatliche Leistungsprovision (siehe Seite 8) zu berechnen.

# Monatliche Provisionen

auf Ihr Volumen

**Mit Ihrem Geschäft können Sie jeden Monat Provisionen erwirtschaften.** Die monatlichen Provisionen, die von Amway für Sie berechnet werden, beruhen auf dem Punktwert (PW) und dem Geschäftsvolumen (GV), die Sie und Ihr Team durch die erfolgreiche Vermittlung von Produkten an Kunden und den Kauf von Produkten für den Eigenbedarf generieren.

## Persönliche Leistungsprovision

Einkommen, basierend auf persönlichem Volumen, das Sie durch das Vermitteln von Produkten an Kunden und den Einkauf für den persönlichen Gebrauch generieren.

Addieren Sie Ihr persönliches Volumen und das Volumen von Erstlinien Geschäftspartnern, um Ihre Leistungsprovisionsstufe in Prozent zu ermitteln, wie in der untenstehenden Tabelle veranschaulicht.

Berechnung

$$\frac{\text{MONATLICHES PERSÖNLICHES GV} + \text{IHRE LEISTUNGSPROVISIONSSTUFE IN PROZENT}}{\text{1.000 GPW}} \times 6\% = \text{PERSÖNLICHE LEISTUNGSPROVISION}$$

## LEISTUNGSPROVISIONSTABELLE

| IST IHR MONATLICHER PW: | BETRÄGT IHRE MONATLICHE LEISTUNGSPROVISION: |
|-------------------------|---|
| 10.000                  | 21 % auf das GV                             |
| 7.000                   | 18 % auf das GV                             |
| 4.000                   | 15 % auf das GV                             |
| 2.400                   | 12 % auf das GV                             |
| 1.200                   | 9 % auf das GV                              |
| 600                     | 6 % auf das GV                              |
| 200                     | 3 % auf das GV                              |

## Differenzprovision

Diese Provision wird auf Grundlage der Differenz zwischen Ihrer Leistungsprovisionsstufe und der Leistungsprovisionsstufe Ihrer Erstlinien Geschäftspartner berechnet.

Sie wird für jede Erstlinie separat berechnet.

Berechnung

$$\frac{(\text{IHRE LEISTUNGSPROVISIONSSTUFE IN PROZENT} - \text{LEISTUNGSPROVISIONSSTUFE EINES ERSTLINIEN GESCHÄFTSPARTNERS IN PROZENT}) \times \text{GRUPPEN-GV EINES ERSTLINIEN GESCHÄFTSPARTNERS}}{\text{1.000 GPW}} = \text{DIFFERENZPROVISION}$$



## IM TEAM MEHR ERREICHEN

Vielleicht sind Kunden und Bekannte daran interessiert, ein Amway™ Geschäft aufzubauen. Sie können sie als Sponsor unterstützen und zusätzliche Provisionen und Incentives erhalten, wenn sie erfolgreich Amway Produkte vermitteln und für den persönlichen Gebrauch kaufen.



**Mia beginnt ihr Geschäft auszubauen.** Sie verwendet bereits Amway Produkte und vermittelt diese erfolgreich an Bekannte, die dann über sie kaufen. Jetzt möchte sie ihr Einkommen noch steigern, um damit Rechnungen zu zahlen und sich ein kleines Polster zu schaffen. Sie sponsert einige Freunde, die ein eigenes Amway Geschäft aufbauen und Produkte vermitteln.

**1.000 PW Gruppenvolumen (GPW)**  
6 % Leistungsprovision



**PERSÖNLICHE LEISTUNGSPROVISION**  
300 PW/600 GV  
Enthält 250 PW aus verifizierten Kundenkäufen

|   |               |
|---|---------------|
| GV für 300 PW persönliches Volumen                  | 600 GV        |
| x Leistungsprovisionsstufe in Prozent für 1.000 GPW | 6 %           |
| <b>= persönliche Leistungsprovision</b>             | <b>36 EUR</b> |

### BEISPIEL: LEISTUNGSPROVISION

|                              |                          |
|------------------------------|--------------------------|
| LEISTUNGSPROVISION INSGESAMT | 84 EUR                   |
| HANDELSSPANNE                | 50 EUR                   |
| CUSTOMER SALES INCENTIVE*    | 20 EUR                   |
| <b>GESAMTEINKOMMEN</b>       | <b>154 EUR IM MONAT*</b> |



**DIFFERENZPROVISION**  
2 Linien erwirtschaften 3 % Leistungsprovision  
1 Linie erwirtschaftet 0 % Leistungsprovision

| Geschäftspartner | PW  | GV  | DIFFERENZPROVISION            |
|------------------|-----|-----|-------------------------------|
| A                | 300 | 600 | 6 % - 3 % = 3 % <b>18 EUR</b> |
| B                | 300 | 600 | 6 % - 3 % = 3 % <b>18 EUR</b> |
| C                | 100 | 200 | 6 % - 0 % = 6 % <b>12 EUR</b> |
| Gesamt           |     |     | <b>48 EUR</b>                 |

\*Es wird davon ausgegangen, dass der Amway Geschäftspartner jeden Monat eine konstante Leistung erbringt und die Kriterien erfüllt. Das verwendete PW/GV-Verhältnis von 1:2 ist lediglich ein Beispiel. Informationen zum aktuellen PW/GV-Verhältnis (PW/EUR) erhalten Sie auf der Amway Webseite oder von Ihrer zuständigen Amway Gesellschaft.

\*AMWAY™ CORE PLUS DISKRETIONÄRES (FREIWILLIGES) INCENTIVE PROGRAMM

# Ein Team aufbauen

und Bronze erreichen

**Bringen Sie Ihr Geschäft auf die nächste Stufe.** Die Bronze Foundation und Bronze Builder Incentives<sup>+</sup> honorieren Sie für das Sponsern und Unterstützen von Kundenkäufen, während Sie gleichzeitig Ihr eigenes Volumen expandieren. Legen Sie Ihr Fundament und bauen Sie dann darauf auf.



## Bronze Foundation Incentive<sup>+</sup>

Helfen Sie drei (3) oder mehr Personen, ihr eigenes Amway™ Geschäft zu beginnen, und unterstützen Sie Kundenkäufe. Sie erwirtschaften das Incentive, wenn Sie:

- ✓ Die Stufe von mindestens 9 % oder höher gemäß der Leistungsprovisionstabelle erreichen.
- ✓ Mindestens drei (3) persönlich oder foster gesponserte Linien haben, die jeweils mindestens die 3 % Leistungsprovisionsstufe erwirtschaften.
- ✓ Selbst 100 persönliche PW oder mehr generieren.

Um für dieses Incentive berechtigt zu sein, müssen Amway Geschäftspartner im vorherigen Geschäftsjahr auf oder unter der 12 % Leistungsprovisionsstufe gewesen sein.

Berechnung

**30 %  
FAKTOR**



**LEISTUNGSPROVISION**



## MAXIMIEREN SIE IHRE FAKTOREN

Viele Core Plus<sup>+</sup> Incentives sind Faktoren auf Ihre Core Plan Provisionen. Wenn Sie Ihr Geschäft also auf eine Weise aufbauen, die Ihr Einkommen aus dem Core Plan erhöht, können Sie auch Ihr Einkommen aus den Core Plus<sup>+</sup> Incentives steigern.



Erwirtschaften Sie dieses Incentive bis zu 12 Mal in 18 aufeinanderfolgenden Monaten

Beginnt mit dem ersten Monat, in dem Sie das Bronze Foundation Incentive<sup>+</sup> erwirtschaften. Maximal 12 Zahlungen.

**Jordan ist seit mehreren Monaten ein Amway Geschäftspartner.** Er präsentiert und bewirbt erfolgreich Produkte bei Kunden, um deren Bedürfnisse zu erfüllen. Jordan arbeitet auch mit seinem Team zusammen, um deren Customer Sales Incentives<sup>+</sup> zu maximieren. Jeden Monat erreichen drei seiner Geschäftspartner die 3 % Leistungsprovisionsstufe, während Jordan selbst die 9 %-Stufe erreicht. Er erwirtschaftet die maximalen 12 Bronze Foundation Incentive<sup>+</sup> Zahlungen während des 18-monatigen Berechtigungszeitraums

1.950 PW Gruppenvolumen (GPW)  
9 % Leistungsprovision



BEISPIEL: FRÜHER BUSINESS BUILDER

|  |  |
|--|--|
| PERSÖNLICHES VOLUMEN                     | 300 PW / 250 PW VERIFIZIERTE KUNDENKÄUFE     |
| GRUPPENVOLUMEN                           | 1.950 PW GRUPPENVOLUMEN (GPW)                |
| LEISTUNGSPROVISION                       | 261 EUR                                      |
| CUSTOMER SALES INCENTIVE <sup>+</sup>    | 5 EUR  |
| BRONZE FOUNDATION INCENTIVE <sup>+</sup> | 78 EUR                                       |
| HANDELSSPANNE                            | 50 EUR                                       |
| <b>GESAMTEINKOMMEN</b>                   | <b>394 EUR IM MONAT / 4.728 EUR IM JAHR*</b> |

\*Es wird davon ausgegangen, dass der Amway Geschäftspartner jeden Monat eine konstante Leistung erbringt und die Kriterien erfüllt. Das verwendete PW/GV-Verhältnis von 1:2 ist lediglich ein Beispiel. Informationen zum aktuellen PW/GV-Verhältnis (PW/EUR) finden Sie auf der Amway Webseite oder kontaktieren Sie Ihre zuständige Amway Gesellschaft.

\*AMWAY™ CORE PLUS DISKRETIONÄRES (FREIWILLIGES) INCENTIVE PROGRAMM

# Ein ausgewogenes Geschäft aufbauen

für höhere Einkünfte und Anerkennungen

Wenn Sie sich auf Breite und auf Tiefe konzentrieren, können Sie Ihr Einkommen erhöhen. Das bedeutet, dass Sie weiterhin neue Geschäftspartner gewinnen (sponsern) und Ihre Erstlinien Geschäftspartner dabei unterstützen, ihre Geschäfte aufzubauen. Das Bronze Builder Incentive\* erhöht sich, wenn Ihr Geschäft stärker wird.



## Bronze Builder Incentive\*

Unterstützen Sie Ihre Downline-Geschäftspartner dabei, sich selbst auf dem Weg zu Bronze zu begeben und Ihre Ergebnisse zu duplizieren. Sie erhalten die Bronze Erfolgsnadel im ersten Monat, in dem Sie das Bronze Builder Incentive\* erwirtschaften. Sie erwirtschaften das Incentive, wenn Sie:

- ✓ Die Stufe von mindestens 15 % oder höher gemäß der Leistungsprovisionstabelle erreichen.
- ✓ Mindestens drei (3) persönlich oder foster gesponserte Linien haben, die jeweils mindestens die 6 % Leistungsprovisionsstufe erwirtschaften.
- ✓ Selbst 100 persönliche PW oder mehr generieren.

Um für dieses Incentive berechtigt zu sein, muss die höchste Qualifikationsstufe des Amway Geschäftspartners seit September 2014 (Geschäftsjahr 2014/15) vor dem ersten Bronze Builder-Monat niedriger als Gold gewesen sein. Auszeichnungen aus dem Globalen Anerkennungsprogramm (GAP) werden nicht in Betracht gezogen, ob ein Amway Geschäftspartner sich als Gold oder höher qualifiziert hat.

### Berechnung

**40 %  
FAKTOR**



**LEISTUNGS-  
PROVISION**



Erwirtschaften Sie dieses Incentive bis zu 12 Mal in 18 aufeinanderfolgenden Monaten. Beginnt mit dem ersten Monat, in dem Sie das Bronze Builder Incentive\* erwirtschaften. Maximal 12 Zahlungen.

## NEU! BRONZE ERFOLGSNADEL

Sie qualifizieren sich für die Bronze Erfolgsnadel im ersten Monat, in dem Sie das Bronze Builder Incentive\* erwirtschaften. Die Core Plus\* Bronze Erfolgsnadel ist eine bedeutende Leistung. Es kann Ihr erster Schritt zu höheren Core Plan Qualifikationsstufen wie Silber, Gold, Platin und höher sein.



Salma ist motiviert und engagiert sich in Ihrem Geschäft. Sie sorgt dafür, dass alle ihre Kunden zufrieden sind, damit sie auf ihre monatlichen Käufe zählen kann. Und Salma zeigt den von ihr gesponserten Geschäftspartnern, selbst das Bronze Foundation Incentive\* anzustreben, so wie sie es getan hat. Salma erwirtschaftet ihr erstes Bronze Builder Incentive\* und die Bronze Erfolgsnadel. Dann erwirtschaftet sie die maximal 12 Bronze Foundation Incentive\* Zahlungen während des 18-monatigen Berechtigungszeitraums.

6.700 PW Gruppenvolumen (GPW)  
15 % Leistungsprovision



### BEISPIEL: BRONZE GESCHÄFT

|                              |   |
|------------------------------|---|
| PERSÖNLICHES VOLUMEN         | 300 PW / 250 PW VERIFIZIERTE KUNDENKÄUFE        |
| GRUPPENVOLUMEN               | 6.700 PW GRUPPENVOLUMEN (GPW)                   |
| LEISTUNGSPROVISION           | 1.122 EUR                                       |
| BRONZE FOUNDATION INCENTIVE* | 337 EUR   |
| BRONZE BUILDER INCENTIVE*    | 449 EUR   |
| HANDELSSPANNE                | 50 EUR  |
| <b>GESAMTEINKOMMEN</b>       | <b>1.958 EUR IM MONAT / 23.496 EUR IM JAHR*</b> |

**BEIDE BRONZE  
INCENTIVES  
ERWIRTSCHAFTEN!**

\*Es wird davon ausgegangen, dass der Amway Geschäftspartner jeden Monat eine konstante Leistung erbringt und die Kriterien erfüllt. Das verwendete PW/GV-Verhältnis von 1:2 ist lediglich ein Beispiel. Informationen zum aktuellen PW/GV-Verhältnis (PW/EUR) finden Sie auf der Amway Webseite oder kontaktieren Sie Ihre zuständige Amway Gesellschaft.



# Downline-Geschäftspartner unterstützen, sich auf der 21 % Leistungsprovisionsstufe zu qualifizieren,

um Core Plan Provisionen zu erhöhen

Ihre monatlichen Provisionen können sich erhöhen, wenn Ihre Geschäftsgruppe wächst und Kundenkäufe unterstützt. Erhalten Sie Anerkennungen, indem Sie andere beim Aufbau ihrer Geschäfte coachen.

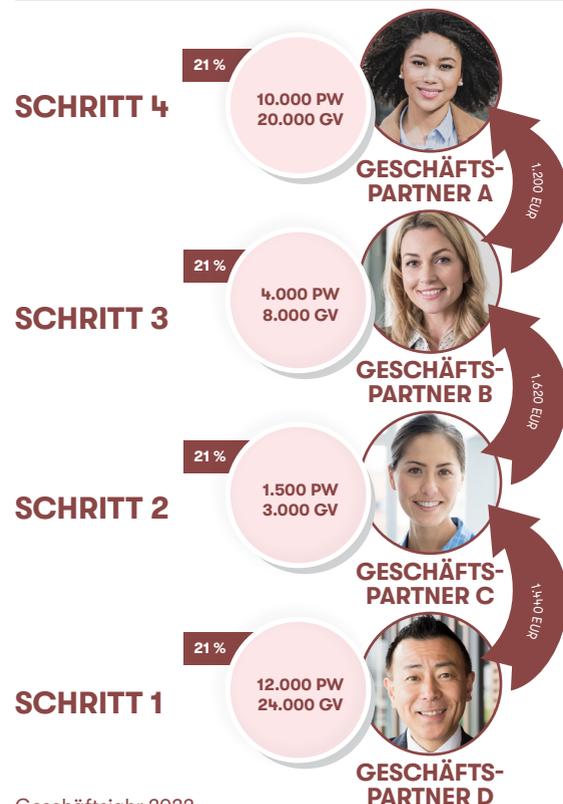
## Monatliche Führungskräfteprovision

Erwirtschaften Sie 6 %, wenn Sie persönlich gesponserte Geschäftspartner dabei unterstützen, sich auf der 21 % Leistungsprovisionsstufe zu qualifizieren. Die Führungskräfteprovision wird beginnend mit dem am weitesten entfernten Downline Geschäftspartner in jeder Linie berechnet, der sich auf der 21 % Leistungsprovisionsstufe qualifiziert hat. 6 % auf das GV des Geschäftspartners wird an seinen unmittelbaren Sponsor durchgereicht. Der Sponsor behält **ALLES, einen TEIL oder KEINEN Teil** dieses Betrags, abhängig von seinem Führungskräftevolumen (FPW).

Die Minimumgarantie der Führungskräfteprovision ist der Mindestbetrag von Führungskräfteprovision, der an einen qualifizierten Upline-Sponsor durchgereicht werden muss. Dieser Betrag ist für jeden Markt unterschiedlich und hängt vom PW/GV-Verhältnis des jeweiligen Landes ab.

Für weitere Informationen zur Führungskräfteprovision loggen Sie sich bei [www.amway.de](http://www.amway.de) ein und suchen Sie nach dem Bereich „Internationaler Geschäftsaufbau“.

Das folgende Beispiel zeigt die Führungskräfteprovision von 6 % und basiert auf einem PW/GV-Verhältnis (PW/EUR) von 1:2. Die Minimumgarantie der Führungskräfteprovision in diesem Beispiel ist 6 % x 20.000 GV = 1.200 EUR. Sie wird nur als Beispiel verwendet. Informationen zum aktuellen PW/GV-Verhältnis und zu der Minimumgarantie finden Sie auf Amway Online oder kontaktieren Sie Ihre zuständige Amway Gesellschaft.



## BEISPIEL-PROVISIONSBERECHNUNG

**Geschäftspartner A behält die GESAMTE durchgereichte Führungskräfteprovision, da 10.000 FPW erreicht wurden.**

$$6\% \times 20.000 \text{ GV} = 1.200 \text{ EUR Minimumgarantie, die an den Sponsor durchgereicht wird}$$

**Geschäftspartner B generiert genügend FPW, um einen TEIL der Führungskräfteprovision zu erhalten.**

$$6\% \times 8.000 \text{ GV} = 480 \text{ EUR Führungskräfteprovision von Führungskraft B selbst generiert}$$

$$1.200 \text{ EUR} - 480 \text{ EUR} = 720 \text{ EUR ist der Betrag, der der Führungskraft B fehlt, um die Minimumgarantie zu erreichen}$$

$$1.620 \text{ EUR} - 720 \text{ EUR} = 900 \text{ EUR erwirtschaftete Führungskräfteprovision}$$

$$480 \text{ EUR} + 720 \text{ EUR} = 1.200 \text{ EUR Minimumgarantie, die an den Sponsor durchgereicht wird}$$

**Weil Geschäftspartner C weniger als 4.000 FPW hat, erhält dieser keinen Teil der durchgereichten Provision.**

$$6\% \times 3.000 \text{ GV} = 180 \text{ EUR werden an den Sponsor durchgereicht}$$

Die Berechnung beginnt mit dem am weitesten entfernten Downline Geschäftspartner auf der 21 % Leistungsprovisionsstufe in einer Linie.

$$6\% \times 24.000 \text{ GV} = 1.440 \text{ EUR}$$

## Monatliche Perlenprovision

Erwirtschaften Sie 1 % auf das GV für den Aufbau von qualifizierten Geschäftsgruppen in der Tiefe. Sie erhalten die monatliche Perlenprovision, wenn Sie in einem Monat drei (3) oder mehr marktinterne Linien (persönlich oder foster gesponsert) auf der 21 % Leistungsprovisionsstufe haben und mindestens eine dieser Erstlinien Geschäftspartner selbst einen oder mehrere Downline Geschäftspartner auf der 21 % Leistungsprovisionsstufe haben. Die Perlenprovision wird für jede qualifizierte Linie getrennt berechnet.

Die Minimumgarantie der Perlenprovision ist der Mindestbetrag von Perlenprovision, der an einen qualifizierten Upline-Sponsor durchgereicht werden muss. Dieser Betrag ist für jeden Markt unterschiedlich und hängt vom PW/GV-Verhältnis des betreffenden Landes ab.

## BEISPIEL-PROVISIONSBERECHNUNG

Das folgende Beispiel basiert auf einem PW/GV-Verhältnis (PW/EUR) von 1:2. Die Minimumgarantie der Perlenprovision in diesem Beispiel ist 1 % x 20.000 GV = 200 EUR. Sie wird lediglich als Beispiel verwendet. Informationen zum aktuellen Verhältnis und zu der Minimumgarantie finden Sie auf Amway Online oder kontaktieren Sie Ihre zuständige Amway Gesellschaft.

Jede qualifizierte Erstlinie des Perlenprovisionsempfängers reicht 200 EUR an den nächsten Perlenprovisionsempfänger durch.

In diesem Beispiel haben alle 21 % Geschäftspartner 10.000 PW und 20.000 GV. Die Provisionsberechnung beginnt bei dem qualifizierten Geschäftspartner auf der zweiten Ebene:

$$20.000 \text{ GV} \times 1\% = 200 \text{ EUR}$$

Da der Amway Geschäftspartner auf der ersten Ebene in dieser Linie die Minimumgarantie mit ihrem eigenen Volumen generieren kann, behält Gigi die gesamte monatliche Perlenprovision, die der Geschäftspartner auf der zweiten Ebene generiert.



## JÄHRLICHE PROVISIONEN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Amway honoriert jedes Jahr Amway Geschäftspartner mit drei Jahresprovisionen für das Entwickeln von Führungskräften und das Expandieren ihrer Geschäfte. Jahresprovisionen für Smaragde und Diamanten basieren auf dem gesamten marktinternen GV und dem direkt rückverfolgbaren internationalen Volumen für das Jahr, während Diamant Plusprovisionen ausschließlich auf dem marktinternen GV basieren.

Für weitere Informationen loggen Sie sich bei [www.amway.de](http://www.amway.de) ein und suchen nach „Jahresprovisionen Europa“ oder kontaktieren Sie Ihre zuständige Amway Gesellschaft.

\*AMWAY™ CORE PLUS DISKRETIONÄRES (FREIWILLIGES) INCENTIVE PROGRAMM

# Steuern Sie Rubinvolumen an, um Ihr Einkommen zu optimieren

Ein ausgewogenes Geschäft kann profitabler sein. Die diskretionären Core Plus<sup>+</sup> Incentives honorieren beste Geschäftspraktiken durch die Anwendung von Multiplikatoren bzw. Faktoren auf das Umsatzvolumen oder Core Plan Provisionen. Je mehr Sie unter dem Core Plan erwirtschaften, desto mehr Einkommen können Sie mit Core Plus<sup>+</sup> generieren.



## Performance Plus und Performance Elite Incentives<sup>+</sup>

Wachstum über die Rubin-PW-Schwellenwerte hinaus. Erhöhen Sie Ihr monatliches Einkommen mit Vergütungen von bis zu 6 % auf Ihr Rubin-GV.

| Rubin-PW   | MONATLICHE VERGÜTUNG  |
|--|-----------------------|
| 10.001 und höher <sup>1</sup>                            | 2 % auf das Rubin-GV  |
| 11.000 und höher <sup>2</sup><br><i>Performance Plus</i> |                       |
| 16.500 und höher<br><i>Performance Elite</i>             | +2 % auf das Rubin-GV |

**RUBINPROVISION  
ERWIRTSCHAFTEN  
SIE +2 % AUF RUBIN-  
GV (INSGESAMT  
6 %) MIT 20.000+  
RUBIN-PW**

- ✓ Sie generieren selbst mindestens 200 PPW.
- ✓ Sie haben einen bestätigten Qualifikationsmonat (Silber-Monat).

## MIT RUBINVOLUMEN KÖNNEN SIE MEHR EINKOMMEN ERWIRTSCHAFTEN

Mehr Rubinvolumen\* kann bedeuten:

- ✓ Maximale Führungskräfteprovisionen auf qualifizierte Linien.
- ✓ Mehr Einkommen aus der Differenzprovisionen auf nicht-qualifizierte Linien.
- ✓ Gelegenheit für zukünftige qualifizierte Linien.
- ✓ Zusätzliches Einkommen aus Core Plus<sup>+</sup> Incentives.

Rubinvolumen enthält das persönliche Volumen und das Volumen aus marktinternen Linien, die nicht die 21 % Leistungsprovisionsstufe erreicht haben. Ausgeschlossen ist das Gruppenvolumen von qualifizierten Downline Platin Geschäftspartnern, unabhängig davon, ob sie die 21 % Leistungsprovisionsstufe erreicht haben oder nicht. Sehen Sie sich ein Video zum Rubinvolumen [hier](#) an.

<sup>1</sup> Gültig zwischen September 2021 und Februar 2022

<sup>2</sup> Gültig zwischen März 2022 und August 2022



## Personal Group Growth Incentive<sup>+</sup>

Zusätzliches Einkommen auf dem Weg zum Founders Platin und darüber hinaus.

Auf monatlicher Basis können Sie einen Faktor von 10 % auf Ihre Leistungsprovision erwirtschaften, solange Sie auf Kurs für Ihre Basis persönlicher Rubin-Q-Monate (PRQ) im Vergleich zum vorherigen Geschäftsjahr (GJ) sind. Darüber hinaus können Sie am Ende des GJ einen jährlichen Faktor auf Ihre Leistungsprovision aus PRQ-Monaten erhalten.

- ✓ Sie erwirtschaften einen PRQ in jedem Monat, in dem Sie 10.000 Rubin-PW oder 4.000 Rubin-PW mit mindestens einer Linie auf der 21 % Leistungsprovisionsstufe erreichen.
- ✓ Beibehaltung oder Erhöhung Ihrer PRQs im Vergleich zum vorherigen GJ.
- ✓ Generieren Sie selbst mindestens 2.400 persönliche PW im Geschäftsjahr.

Solange der Amway Geschäftspartner auf Kurs für die PRQ-Basis im Vergleich zum vorherigen GJ ist

PRQs beibehalten

+1 bis 5 PRQs

+6 oder mehr PRQs

**10 %**  
MONATLICHER  
FAKTOR AUF  
DIE LEISTUNGS-  
PROVISION

**20 %**  
JÄHRLICHER  
FAKTOR AUF  
DIE LEISTUNGS-  
PROVISION

**40 %**  
JÄHRLICHER  
FAKTOR AUF DIE  
LEISTUNGSPROVISION

**50 %**  
JÄHRLICHER  
FAKTOR AUF DIE  
LEISTUNGSPROVISION

| IHRE QUALIFIZIERTE MONATLICHE LEISTUNGS-PROVISION: | 10 % MONATLICHER FAKTOR | IHRE QUALIFIZIERTE JÄHRLICHE LEISTUNGS-PROVISION GESAMT: | 20 % JÄHRLICHER FAKTOR | 40 % JÄHRLICHER FAKTOR | 50 % JÄHRLICHER FAKTOR |
|--|-------------------------|--|------------------------|------------------------|------------------------|
| 1.000 EUR  | 100 EUR                 | 12.000 EUR   | 2.400 EUR              | 4.800 EUR              | 6.000 EUR              |
| 2.000 EUR  | 200 EUR                 | 24.000 EUR   | 4.800 EUR              | 9.600 EUR              | 12.000 EUR             |
| 3.000 EUR  | 300 EUR                 | 36.000 EUR   | 7.200 EUR              | 14.400 EUR             | 18.000 EUR             |

HINWEIS: FÜR DIE MONATLICHE UND DIE JÄHRLICHE BERECHNUNG WIRD NUR DIE LEISTUNGSPROVISION IN PRQ-MONATEN BERÜCKSICHTIGT. BEI DER BEISPIELBERECHNUNG WIRD DAVON AUSGEGANGEN, DASS DER GESCHÄFTSPARTNER 12 PRQ-MONATE ERWIRTSCHAFTET HAT.

\*AMWAY™ CORE PLUS DISKRETIONÄRES (FREIWILLIGES) INCENTIVE PROGRAMM

# Bauen Sie eine nachhaltige Struktur auf,

um mehr Profitabilität in Ihr Geschäft zu bringen

## Entwickeln Sie aufstrebende Downline-Führungskräfte.

Unterstützen Sie sie, starke, qualifizierte Geschäfte aufzubauen, die in Breite und Tiefe ausgewogen sind. Eine optimierte Geschäftsstruktur kann zu höherem Einkommen und langfristigem Wachstum führen.

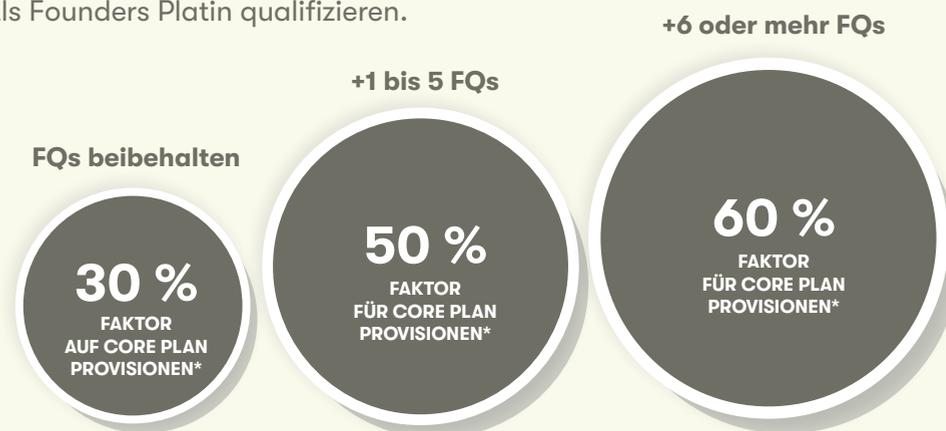


### Frontline Growth Incentive<sup>+</sup>

**Coachen Sie Downline-Führungskräfte auf dem Weg zum Founders Platin.** Erhöhen Sie weiterhin die Anzahl der Linien, die sich auf der 21 % Leistungsprovisionsstufe qualifizieren, und erhalten Sie jedes Jahr eine Vergütung.

Am Ende des GJ können Sie einen jährlichen Faktor auf die jährliche Führungskräfte-, Foster-, und Perlenprovision aus dem Core Plan erwirtschaften.

- ✓ Erwirtschaften Sie einen Frontline-Q (FQ) für jeden Monat, in dem eine marktinterne Linie (persönlich oder foster gesponsert) sich auf der 21 % Leistungsprovisionsstufe qualifiziert.
- ✓ Beibehaltung oder Erhöhung Ihrer FQs im Vergleich zum vorherigen GJ.
- ✓ Generieren Sie selbst mindestens 2.400 persönliche PW im Geschäftsjahr.
- ✓ Als Founders Platin qualifizieren.



| IHRE JÄHRLICHEN FÜHRUNGSKRÄFTE-, FOSTER-, UND PERLENPROVISIONEN GESAMT: | 30 % FAKTOR | 50 % FAKTOR | 60 % FAKTOR |
|---|-------------|-------------|-------------|
| 30.000 EUR  | 9.000 EUR   | 15.000 EUR  | 18.000 EUR  |
| 50.000 EUR  | 15.000 EUR  | 25.000 EUR  | 30.000 EUR  |
| 70.000 EUR  | 21.000 EUR  | 35.000 EUR  | 42.000 EUR  |

\*FAKTOR GILT FÜR DIE JÄHRLICHE FÜHRUNGSKRÄFTE-, FOSTER-, UND PERLENPROVISIONEN AUS DEM CORE PLAN.



### Two-Time Cash Incentive<sup>+</sup> (TTCI)

**Erreichen Sie neue Qualifikationsstufen.** Amway Geschäftspartner können das erste Incentive erwirtschaften, wenn Sie sich auf einer neuen Stufe qualifizieren, und ein zweites Incentive, wenn Sie sich im unmittelbar darauffolgendem GJ erneut qualifizieren.

| QUALIFIKATIONSSTUFE           | ERSTES JAHR | ZWEITES JAHR |
|-------------------------------|-------------|--------------|
| Platin                        | 1.000 EUR   | 3.000 EUR    |
| Founders Platin               | 2.000 EUR   | 6.000 EUR    |
| Saphir                        | 2.700 EUR   | 8.000 EUR    |
| Founders Saphir               | 4.000 EUR   | 12.000 EUR   |
| Smaragd <sup>1</sup>          | 5.000 EUR   | 12.000 EUR   |
| Founders Smaragd <sup>1</sup> | 7.000 EUR   | 20.000 EUR   |
| Diamant <sup>1</sup>          | 8.000 EUR   | 25.000 EUR   |
| Founders Diamant <sup>1</sup> | 10.000 EUR  | 30.000 EUR   |

Amway Geschäftspartner der Qualifikationsstufen Smaragd bis Founders Diamant müssen sich mit marktinternen Linien qualifizieren. Europäische Linien zählen als marktinterne Linien. Die Berechtigung für die TCCI-Zahlung wird bestimmt durch eine Aufzeichnung als Smaragd- und/oder Diamantprovisionsempfänger ab dem Basisjahr (Geschäftsjahr) 2014/15.

### MACHEN SIE DAS BESTE AUS IHREM AMWAY™ GESCHÄFT

Hier sind drei Möglichkeiten, wie Sie als Führungskraft Ihr Einkommen erhöhen können:

- ✓ Entwickeln Sie Breite, indem Sie neue Amway Geschäftspartner sponsern, die Produkte an Kunden vermitteln.
- ✓ Entwickeln Sie Tiefe, indem Sie Downline-Geschäftspartner dabei unterstützen, ihre Ziele zu erreichen.
- ✓ Qualifizieren Sie sich monatlich mit Rubinvolumen.

\*AMWAY™ CORE PLUS DISKRETIONÄRES (FREIWILLIGES) INCENTIVE PROGRAMM

# Sie haben, was es braucht,

um Ihre Ziele zu erreichen

**Erhöhen Sie weiter Ihre Core Plan Provisionen und unterstützen Sie Ihr Team, dasselbe zu tun.** Core Plus<sup>+</sup> Incentives können zusammen mit Ihrem Geschäft wachsen. Arbeiten Sie zusammen mit Ihrem Amway Account Manager einen Plan aus.



## Führungsebenen erreichen

**Eine Führungskraft zu sein, bringt erstaunliche Vorteile mit sich.** Höheres Einkommen, exklusive Amway Unterstützung und Geschäftsberatung sowie einmalige Erlebnisse warten auf Sie.

| IHR FOUNDERS PLATIN GESCHÄFT   | HANDELSSPANNE            | CORE PLAN  | CORE PLUS*  | SIE KÖNNEN ERWIRTSCHAFTEN: |
|--|--------------------------|--|---|----------------------------|
| <b>12.500 RUBIN-PW PRO MONAT</b><br>2 LINIEN MIT 2.500 GPW<br>2 LINIEN MIT 1.600 GPW<br>4 LINIEN MIT 1.000 GPW | <b>240 EUR</b>           | <b>+ 35.928 EUR</b>                                | <b>+ 25.964 EUR = 62.132 EUR</b>  |                            |
|  | PPW: 300 (Kunden PW 100) | PW: 12.500 / GV: 25.000<br>21 % Leistungsprovision | <b>Incentives*:</b><br>10 % PGGI monatlich: 3.593 EUR<br>40 % PGGI jährlich: 14.371 EUR<br>PP: 6.000 EUR<br>TTCI: 2.000 EUR | in 12 Monaten              |

| IHR FOUNDERS SMARAGD GESCHÄFT  | HANDELSSPANNE            | CORE PLAN   | CORE PLUS*   | SIE KÖNNEN ERWIRTSCHAFTEN: |
|--|--------------------------|---|--|----------------------------|
| <b>16.500 RUBIN-PW PRO MONAT</b><br>3 LINIEN AUF 21 %<br>2 LINIEN MIT 4.000 GPW<br>2 LINIEN MIT 2.500 GPW<br>3 LINIEN MIT 1.000 GPW<br>1 LINIE MIT 300 GPW | <b>240 EUR</b>           | <b>+ 85.824 EUR</b>   | <b>+ 65.752 EUR = 151.816 EUR</b>  |                            |
|  | PPW: 200 (Kunden PW 100) | PW: 16.500 / GV: 33.000<br>21 % Leistungsprovision: 35.424 EUR<br>6 % Führungskräfteprovision: 43.200 EUR<br>1 % Perlenprovision: 7.200 EUR | <b>Incentives*:</b><br>10 % PGGI monatlich: 3.542 EUR<br>40 % PGGI jährlich: 14.170 EUR<br>50 % FGI jährlich: 25.200 EUR<br>PP & PE: 15.840 EUR<br>TTCI: 7.000 EUR | in 12 Monaten              |

| IHR FOUNDERS DIAMANT GESCHÄFT  | HANDELSSPANNE            | CORE PLAN   | CORE PLUS*  | SIE KÖNNEN ERWIRTSCHAFTEN: |
|--|--------------------------|---|---|----------------------------|
| <b>20.000 RUBIN-PW PRO MONAT</b><br>6 LINIEN AUF 21 %<br>3 LINIEN MIT 4.000 GPW<br>2 LINIEN MIT 2.500 GPW<br>2 LINIEN MIT 1.000 GPW<br>1 LINIE MIT 800 GPW | <b>240 EUR</b>           | <b>+ 149.568 EUR</b>  | <b>+ 113.181 EUR = 262.989 EUR</b>  |                            |
|  | PPW: 200 (Kunden PW 100) | PW: 20.000 / GV: 40.000<br>21 % Leistungsprovision: 39.168 EUR<br>6 % Führungskräfteprovision: 86.400 EUR<br>1 % Perlenprovision: 14.400 EUR<br>2 % Rubinprovision: 9.600 EUR | <b>Incentives*:</b><br>10 % PGGI monatlich: 3.917 EUR<br>50 % PGGI jährlich: 19.584 EUR<br>60 % FGI jährlich: 60.480 EUR<br>PP & PE: 19.200 EUR<br>TTCI: 10.000 EUR | in 12 Monaten              |

Es wird davon ausgegangen, dass der Amway Geschäftspartner jeden Monat eine konstante Leistung erbringt und die Kriterien erfüllt. Das verwendete PW/GV-Verhältnis von 1:2 ist lediglich ein Beispiel. Informationen zum aktuellen PW/GV-Verhältnis (PW/EUR) erhalten Sie auf der Amway Webseite oder von Ihrer zuständigen Amway Gesellschaft.

\*Amway™ Core Plus Diskretionäres Incentive Programm

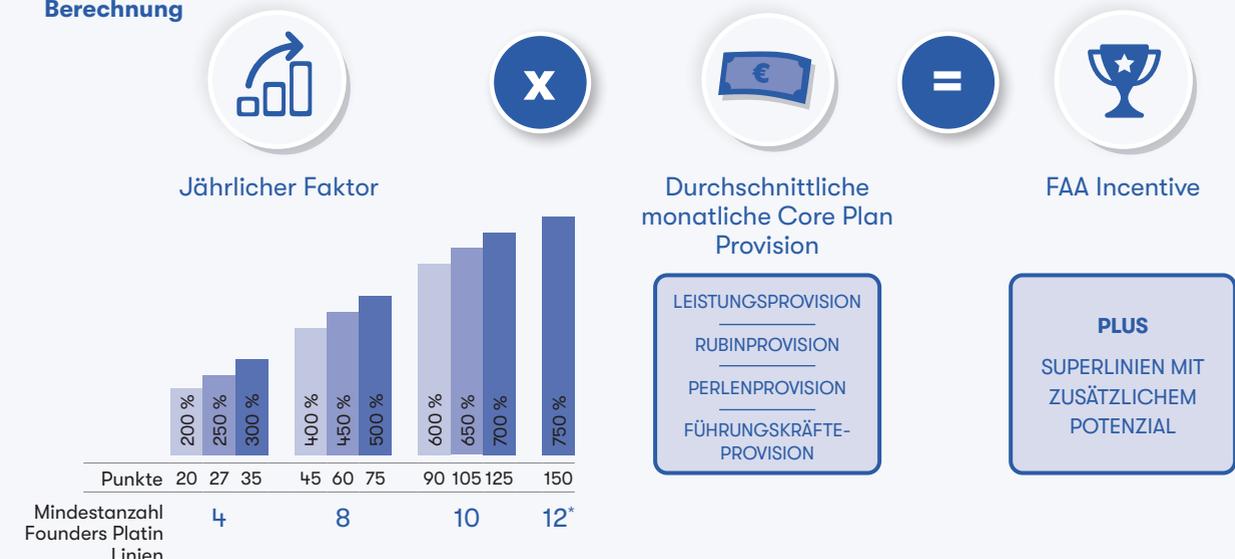
## Founders Achievement Awards

**Dieses diskretionäre Incentive honoriert herausragende Führungskräfte durch bedeutende jährliche Zahlungen.** Coachen Sie Downlines, die Founders Platin, Smaragdprovisionsempfänger oder Diamantprovisionsempfänger sind, gesunde Geschäfte aufzubauen. Um sich zu qualifizieren, müssen Führungskräfte Diamantprovisionsempfänger mit mindestens 20 FAA-Punkten sein.

| FÜR JEDEN...                 | PUNKTE <sup>2</sup> |
|------------------------------|---------------------|
| Founders Platin <sup>1</sup> | 1,0                 |
| Smaragdprovisionsempfänger   | 1,5                 |
| Diamantprovisionsempfänger   | 3,0                 |

<sup>1</sup> Maximum: 6.0 Punkte pro Linie  
<sup>2</sup> Maximum: 30 Punkte pro Linie

### Berechnung



**\*SUPERLINIEN**  
Führungskräfte, die den Faktor von 750 % erreicht haben, und zwei oder mehr Superlinien mit 30 Punkten oder mehr vorweisen können, erwirtschaften 20.000 USD für jede Superlinie bis zur fünften und dann 40.000 USD ab der 6. Superlinie. Superlinienprovisionen werden in lokaler Währung und nach dem Wechselkurs von August 2022 ausgezahlt.

Wenden Sie sich bei Fragen an Ihren Amway Account Manager. Weitere Informationen zum FAA-Programm erhalten Sie, wenn Sie sich bei [www.amway.de](http://www.amway.de) oder MyBiz einloggen und nach „FAA“ oder „FAA-Broschüre“ suchen.

\*AMWAY™ CORE PLUS DISKRETIONÄRES (FREIWILLIGES) INCENTIVE PROGRAMM

# Anerkennung für Ihren Erfolg

und für Ihr Engagement anderen gegenüber

**Sie bauen Ihre Geschäfte für langfristigen Erfolg auf, und nicht nur für kurzfristige Anerkennung.** Das Globale Anerkennungsprogramm (GAP) honoriert profitable und nachhaltige Geschäfte, während es gleichzeitig die Führungskräfte der Zukunft entwickelt und Menschen an die erste Stelle setzt.



## Globales Anerkennungsprogramm (GAP)

### Berechtigung

- Amway Geschäftspartner müssen sich als Founders Diamant qualifizieren, indem sie Smaragdprovisionsempfänger (EBR) mit sechs (6) oder mehr Q12 Linien (einschließlich internationaler Linien), in mindestens einem ihrer Mehrfachgeschäfte (Nr. 1 oder Nr. 2) sind.
- Globale Anerkennung basiert auf der kombinierten Leistung von Mehrfachgeschäften (Nr. 1 und Nr. 2).
- Exekutiv Diamant ist der Einstiegspunkt für GAP (6 Founders Platin Linien und 10 Qualifikationspunkte).

### Qualifikationspunkte erwirtschaften

- Breite wird in Downline Founders Platin (FPL) Linien eines Mehrfachgeschäfts** (Nr. 1 oder Nr. 2) gemessen. Zu den FPL Linien gehören nicht das Nr. 2 Geschäft selbst, keine international gesponserten Linien oder qualifizierte Linien ohne einen Founders Platin.
- Tiefe wird in Qualifikationspunkten (QP) gemessen**, die für die Entwicklung von Downline-Führungskräften erwirtschaftet werden.

### QUALIFIKATIONSPUNKTE\*

Jeder Founders Platin bis zu 3 QP pro Linie = 1,0; Smaragdprovisionsempfänger (EBR) = 1,5; Diamantprovisionsempfänger (DBR) = 3,0; Founders Diamantprovisionsempfänger (F-DBR) = 6,0.

Hinweis: EBR, DBR und F-DBR müssen selbst auch Founders Platin sein. Amway Geschäftspartner in Europa, die sich mit europäischen Linien als EBR und DBR qualifizieren, werden genauso behandelt wie EBR- und DBR-Qualifikanten gemäß des Core Plans. Founders Diamantprovisionsempfänger müssen DBR mit sechs (6) marktinternen Founders Platin Linien (FPL) sein (alle Linien müssen in einem einzigen Markt sein, internationale europäische Linien werden nicht gezählt).

Wenden Sie sich für nähere Informationen an Ihren Amway Account Manager.

| QUALIFIKATIONSSTUFE        | FPL Linien | QP  |                        |
|----------------------------|------------|-----|------------------------|
| Founders Kronenbotschafter | 14+        | 100 |                        |
| Kronenbotschafter          | 14+        | 88  | Bis zu 12 QP pro Linie |
| Founders Krone             | 12+        | 76  |                        |
| Krone                      | 12+        | 64  |                        |
| Founders Dreifach Diamant  | 10+        | 52  |                        |
| Dreifach Diamant           | 10+        | 43  | Bis zu 9 QP pro Linie  |
| Founders Doppel Diamant    | 8+         | 34  |                        |
| Doppel Diamant             | 8+         | 25  |                        |
| Founders Exekutiv Diamant  | 6+         | 16  | Bis zu 6 QP pro Linie  |
| Exekutiv Diamant           | 6+         | 10  |                        |

\*Nr. 1 und/oder Nr. 2 Mehrfachgeschäfte müssen Founders Platin sein, damit die Linie bis zu einen QP beitragen kann. Damit eine FPL Linie mehr als einen (1) QP generieren kann, muss das Mehrfachgeschäft ein EBR im lokalen Markt sein.

### Two-Time Cash Awards (TTCA)

**Erreichen Sie neue Führungsebenen und festigen Sie Ihr Wachstum.** Wenn Sie mehrere neue Qualifikationsstufen innerhalb eines GJ erreichen, können Sie mehrere TTCA-Incentive Zahlungen erwirtschaften.

| GAP-QUALIFIKATIONSSTUFE    | TTCA-Zahlung Jahr 1 | TTCA-Zahlung Jahr 2 |
|----------------------------|---------------------|---------------------|
| Exekutiv Diamant           | 35.000 EUR          | 12.000 EUR          |
| Founders Exekutiv Diamant  | 40.000 EUR          | 13.000 EUR          |
| Doppel Diamant             | 50.000 EUR          | 17.000 EUR          |
| Founders Doppel Diamant    | 70.000 EUR          | 23.000 EUR          |
| Dreifach Diamant           | 90.000 EUR          | 30.000 EUR          |
| Founders Dreifach Diamant  | 120.000 EUR         | 40.000 EUR          |
| Krone                      | 160.000 EUR         | 50.000 EUR          |
| Founders Krone             | 200.000 EUR         | 70.000 EUR          |
| Kronenbotschafter          | 240.000 EUR         | 80.000 EUR          |
| Founders Kronenbotschafter | 280.000 EUR         | 90.000 EUR          |

Für weitere Informationen loggen Sie sich bei [www.amway.de](http://www.amway.de) oder MyBiz ein und suchen Sie nach „GAP“ oder „GAP Broschüre“.

# Maximieren Sie Ihr Einkommen

Core Plus<sup>+</sup> ergänzt den Core Plan

Amway Geschäftspartner aller Stufen können für den Aufbau profitabler, nachhaltiger Geschäftsstrukturen honoriert werden. Mit diesen wichtigen Schlüsselerfolgen können Sie Ihr Einkommen erhöhen.



## Core Plus<sup>+</sup> Frühe Incentives



## BAUEN SIE IHR GESCHÄFT AUF

Höhere Core Plan Provisionen erwirtschaften, um mehr Core Plus<sup>+</sup> Incentives zu erhalten.

## Core Plus<sup>+</sup> Incentives für Führungskräfte

**Performance Plus und Performance Elite Incentives<sup>+</sup>**  
Wachstum über die Rubin-PW-Schwellenwerte hinaus 2 % - 4 % auf das Rubin-GV

**Personal Group Growth Incentive<sup>+</sup>**  
Zusätzliches Einkommen auf dem Weg zu Founders Platin

**Frontline Growth Incentive<sup>+</sup>**  
Downline-Geschäftspartner auf dem Weg zu Founders Platin coachen

**Two-Time Cash Incentive<sup>+</sup>**  
Neue, höhere Stufen von Platin bis Founders Diamant erreichen

**Customer Sales Incentive<sup>+</sup>**  
Erhöhen Sie Ihr Einkommen, durch das Vermitteln und das erfolgreiche Bewerben von Amway Produkten an Kunden  
Bis zu 10 % auf das GV verifizierter Kundenkäufe

**Bronze Foundation Incentive<sup>+</sup>**  
Ein Team aufbauen, das erfolgreich Amway Produkte bewirbt und vermittelt  
30 % Faktor auf die Leistungsprovision

**Bronze Builder Incentive<sup>+</sup>**  
Ein ausgewogenes Geschäft aufbauen  
40 % Faktor auf die Leistungsprovision

NEU! Bronze Erfolgsnadel



1.200 PW

4.000 PW

10.000 PW

20.000 PW

# Core Plan

9 %

15 %

21 %

# Die wichtigsten Schlüsselkonzepte

Verwenden Sie diesen Abschnitt als Orientierungshilfe

## Definitionen

### Diskretionäre Incentives

Incentives, mit denen Amway Geschäftspartner nach Ermessen von Amway honoriert werden und die jederzeit geändert werden können. Diese Incentives verstehen sich separat und als Ergänzung zum Core Plan.

### Punktwert (PW)

Der Punktwert ist ein Einheitsbetrag, der so gut wie jedem Produkt zugewiesen ist. Der gesamte PW aller von Ihnen, Ihrer Kunden und Ihrer Geschäftsgruppe, und deren Kunden, getätigten Produktbestellungen pro Monat bestimmt Ihre Provisionsstufe. Je höher Ihr PW ist, desto höher ist der Prozentsatz (bis zu 21 %), der für die Berechnung Ihrer Provision herangezogen wird.

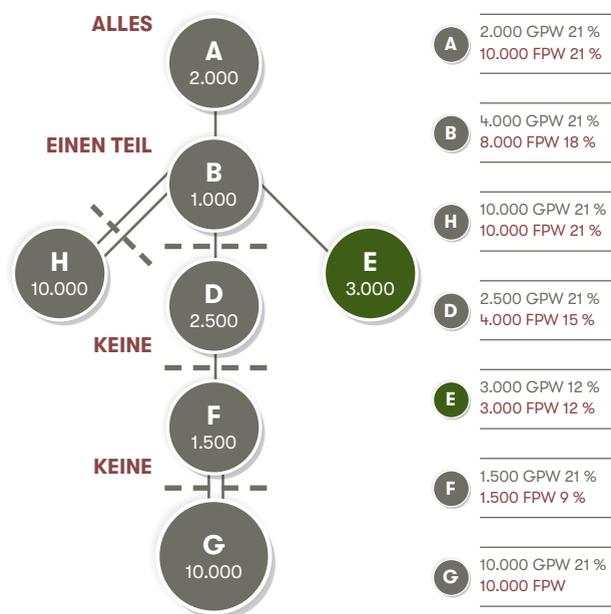
### Geschäftsvolumen (GV)

Das Geschäftsvolumen ist ein Wert in Euro, der jedem Produkt zugewiesen ist. GV steht für Geschäftsvolumen. Das GV ist die Basis für die Berechnung Ihrer Leistungsprovision.

Alle Amway Produkte mit einem Punktwert (PW) haben auch ein Geschäftsvolumen (GV), die die Höhe der Leistungsprovision ermitteln, die Sie auf einer bestimmten Stufe erhalten.

### Führungskräftevolumen/Führungskräfte-PW (FPW)

Das Volumen, das zur Berechnung der Führungskräfteprovisionen eines Amway Geschäftspartners verwendet wird (einschließlich 6 % Führungskräfteprovision, 4 % Fosterprovision und 2 % Internationale Führungskräfteprovision). Dazu gehören das persönliche Volumen und das Volumen aller Amway Geschäftspartner, die nicht die 21 % Führungskräfteprovisionsstufe erreicht haben. Nachfolgend sehen Sie ein Beispiel:



### Qualifikationsmonat (Silber-Monat)

Geschäftspartner haben einen Qualifikationsmonat, wenn sie:

- 10.000 GPW innerhalb eines Monats generieren, oder
- Persönlicher oder Fostersponsor einer (1) 21 %-Linie sind und mindestens 4.000 GPW im selben Monat generieren, oder
- Persönlicher oder Fostersponsor von zwei (2) oder mehr 21 %-Linien im selben Monat sind.

### Gruppenvolumen/Gruppen-PW (GPW)

Das Gruppenvolumen ist das gesamte monatliche Volumen aus persönlichen PW (PPW) und den PW aller nicht qualifizierten Linien, sowie negatives Volumen (z. B. Produktrücksendungen) von Downline-Geschäftspartnern. Das Volumen von qualifizierten 21 %-Linien ist nicht beinhaltet.

### Rubinvolumen/Rubin-PW (RPW)

Rubinvolumen umfasst das persönliche Volumen plus Volumen aus marktinternen Linien, die die 21 % Leistungsprovisionsstufe nicht erreicht haben. Das Gruppenvolumen von qualifizierten Downline-Platinen wird nicht eingeschlossen, unabhängig davon, ob sie die 21 % Leistungsprovisionsstufe für den Monat erreicht haben oder nicht.

### Verifizierte Kundenkäufe

Das Gesamtvolumen aus Kundenkäufen, die von verifizierten Kunden über eine der offiziellen Amway Bestellmöglichkeiten getätigt werden.

### Linie

Wenn ein Amway Geschäftspartner eine Person registriert und dabei unterstützt, ein Team aufzubauen, wird eine „Linie“ in der Sponsorlinie (LOS) gebildet.

### Geschäftsjahr (GJ)

1. September bis 31. August.

### Ausgewogenes Geschäft

Amway Geschäftspartner können ein ausgewogenes Geschäft aufbauen, indem sie Kundenkäufe unterstützen und die von ihnen gesponserten Geschäftspartnern dabei unterstützen, dasselbe zu tun.

### Bronze Erfolgsnadel

Im Rahmen des diskretionären Core Plus\* Incentive Programms werden Amway Geschäftspartner im ersten Monat, in dem sie sich für das Bronze Builder Incentive\* qualifizieren, mit der Bronze Erfolgsnadel ausgezeichnet.

### Persönlicher Rubin-Q (PRQ)

Amway Geschäftspartner erwirtschaften einen PRQ in jedem Monat, in dem sie 10.000 Rubin-PW oder 4.000 Rubin-PW mit mindestens einer 21 %-Linie erreichen. Über das diskretionäre Core Plus\* Incentive Programm erwirtschaften Amway Geschäftspartner in PRQ-Monaten einen monatlichen Faktor auf die Leistungsprovision, solange sie auf Kurs sind, das PRQ-Basisjahr und den jährlichen Faktor auf die Leistungsprovision in PRQ-Monaten zu erreichen, indem sie ihre Gesamt-PRQs im Vergleich zum vorherigen GJ beibehalten oder erhöhen (Siehe auch Personal Group Growth Incentive\*).

### Frontline-Q (FQ)

Geschäftspartner erwirtschaften einen FQ für jede marktinterne Linie (persönlich oder foster gesponsert), die sich in diesem Monat auf der 21 % Leistungsprovisionsstufe qualifiziert. Im Rahmen des diskretionären Core Plus\* Incentive Programms können Geschäftspartner einen jährlichen Faktor erwirtschaften, indem sie die Anzahl ihrer FQs im Vergleich zum Vorjahr beibehalten oder erhöhen (Siehe auch Frontline Growth Incentive\*).

## Amway™ Core Plan

Die grundlegende Vergütung schließt die Leistungs- und Differenzprovision für alle Amway Geschäftspartner und zusätzliche Provisionen für Führungskräfte ein.

## Amway™ Core Plus diskretionäres (freiwilliges) Incentive Programm (Core Plus\*)

Das diskretionäre Amway Core Plus\* Incentive Programm honoriert wichtige Schlüsselerfolge von Amway Geschäftspartnern beim Aufbau eines nachhaltigen, ausgewogenen Geschäfts. Incentives werden nach Ermessen von Amway gewährt, können sich jedes Jahr ändern und verstehen sich getrennt vom und als Ergänzung zum Amway Core Plan. Amway Geschäftspartner müssen in einer guten Geschäftsbeziehung mit Amway stehen, um sich zu qualifizieren (siehe Verhaltensregeln für Amway Geschäftspartner).

### Customer Sales Incentive\*

#### Berechtigung

- Amway Geschäftspartner, die Volumen aus verifizierten Kundenkäufen haben
- Amway Geschäftspartner, die sich auf oder unter der 9 %-Stufe gemäß der Leistungsprovisionstabelle befinden

#### Vergütung

- Amway Geschäftspartner können bis zu 10 % auf verifizierte Kundenkäufe erhalten. Incentive-Zahlung: 10 % abzüglich der monatlich erreichten Leistungsprovisionsstufe in Prozent
- Monatliche Zahlung
- Verfügbar in jedem Monat und für jeden Amway Geschäftspartner, wenn die Kriterien erfüllt werden; keine Beschränkung der Anzahl von Zahlungen

### Bronze Foundation Incentive\*

#### Berechtigung

- Jeden Monat:
  - Mindestens die Stufe von 9 % gemäß der Leistungsprovisionstabelle erreichen.
  - Mindestens drei (3) persönlich oder foster gesponserte Linien haben, die die 3 % Leistungsprovisionsstufe oder höher erreichen
  - Selbst 100 persönliche PW oder mehr generieren
- Verfügbar für Geschäftspartner auf oder unter der 12 % Leistungsprovisionsstufe im vorherigen Geschäftsjahr
- Amway Geschäftspartner darf nicht bereits das Bronze Foundation Incentive\* erhalten haben oder er muss sich im 18-monatigen Berechtigungszeitraum befinden

#### Vergütung

- Erhalten Sie einen Core Plus\* Faktor auf die Leistungsprovision in Monaten, in denen Sie sich qualifizieren.
- Monatliche Zahlung
- Verfügbar für 18 aufeinanderfolgende Monate, beginnend mit dem ersten Monat der Qualifikation
- Maximal 12 Zahlungen
- Kann gleichzeitig mit dem Bronze Builder Incentive\* erwirtschaftet werden

### Bronze Builder Incentive\*

#### Berechtigung

- Jeden Monat:
  - Mindestens die Stufe von 15 % gemäß der monatlichen Leistungsprovisionstabelle erreichen.
  - Mindestens drei (3) persönlich oder foster gesponserte gesponserte Linien haben, die die 6 % Leistungsprovisionsstufe oder höher erreichen
  - Selbst 100 persönliche PW oder mehr generieren
- Ein Amway Geschäftspartner darf sich seit September 2014 (2014/15) nicht als Gold oder höher qualifiziert haben. Provisionen aus dem Globalen Anerkennungsprogramm (GAP) werden nicht in die Berechnung einbezogen, ob ein Amway Geschäftspartner Gold oder höher erreicht hat.
- Ein Amway Geschäftspartner darf nicht bereits das Bronze Foundation Incentive\* erhalten haben oder er muss sich in dem 18-monatigen Berechtigungszeitraum befinden

#### Vergütung:

- Erhalten Sie einen Core Plus+ Faktor auf die Leistungsprovision in Monaten, in denen Sie sich qualifizieren.
- Monatliche Zahlung
- Verfügbar für 18 aufeinanderfolgende Monate, beginnend mit dem ersten Monat der Qualifikation
- Maximal 12 Zahlungen
- Kann gleichzeitig mit dem Bronze Foundation Incentive\* erwirtschaftet werden

### Performance Plus und Performance Elite Incentives\*

Verfügbar in jedem Monat für jeden Amway Geschäftspartner, wenn die Kriterien erfüllt werden; keine Beschränkung der Anzahl von Zahlungen.

#### Qualifikationskriterien

- Jeden Monat:
  - Mindestens 10.001 Rubin-PW (gültig zwischen September 2021 und Februar 2022) ODER 11.000 Rubin-PW (gültig zwischen März 2022 und August 2022) für Performance Plus generieren (16.500 Rubin-PW für Performance Elite)
  - Selbst 200 persönliche PW oder mehr generieren
  - Einen bestätigten Qualifikationsmonat (Silber-Monat) haben

#### Vergütung

- Ein Faktor (Multiplikator), basierend auf dem gesamten qualifizierten Rubin-PW: 2 % auf das Rubin-GV für Performance Plus oder 4 % auf das Rubin-GV für Performance Elite
- Monatliche Zahlung

### Personal Group Growth Incentive\* (PGGI)

Verfügbar monatlich und jährlich, solange ein Amway Geschäftspartner die Kriterien erfüllt; keine Beschränkung der Anzahl von Zahlungen.

#### Qualifikationskriterien

- Gesamt-PRQs\* im Vergleich zum vorherigen Geschäftsjahr (GJ) beibehalten oder erhöhen
- Selbst mindestens 2.400 persönliche PW im Geschäftsjahr erwirtschaften

\*Ein PRQ wird in jedem Monat erwirtschaftet, in dem 10.000 Rubin-PW oder 4.000 Rubin-PW mit mindestens einer 21 %-Linie erreicht werden.

#### Vergütung

- In PRQ-Monaten ein monatlicher Faktor von 10 % auf die Leistungsprovision, wenn der Amway Geschäftspartner auf Kurs ist, die PRQ-Basis zu erreichen. Monatliche Zahlung.
- Einen jährlichen Faktor auf die Leistungsprovision aus PRQ-Monaten erwirtschaften; der Faktor wird von der Anzahl der PRQs im Vergleich zum vorherigen GJ bestimmt.
 

|                    |      |
|--------------------|------|
| Jährliche Zahlung. |      |
| PRQs beibehalten   | 20 % |
| +1 bis 5 PRQs      | 40 % |
| + 6 und mehr PRQs  | 50 % |

#### Frontline Growth Incentive\* (FGI)

Verfügbar in jedem Jahr, in dem ein Amway Geschäftspartner sich qualifiziert; keine Beschränkung der Anzahl von Zahlungen.

#### Qualifikationskriterien

- Als Founders Platin qualifizieren
- Anzahl der Frontline-Qs\* (FQs) Jahr um Jahr beibehalten oder erhöhen
- Selbst mindestens 2.400 persönliche PPW im Geschäftsjahr erwirtschaften

\*Ein FQ wird in jedem Monat erwirtschaftet, in dem eine marktinterne Linie (persönlich oder foster gesponsert) sich auf der 21 % Leistungsprovisionsstufe qualifiziert.

#### Vergütung

- Ein jährlicher Faktor auf die Führungskräfte-, Foster-, und Perlenprovision aus dem Core Plan; der Faktor wird von der Anzahl der FQs im Vergleich zum vorherigen GJ bestimmt:

|                 |      |
|-----------------|------|
| FQs beibehalten | 30 % |
| +1 bis 5 FQs    | 50 % |
| +6 und mehr FQs | 60 % |
- Jährliche Zahlung

#### Two-Time Cash Incentive\* (TTCI)

Verfügbar für neue Platine bis Founders Diamant.

#### Qualifikationskriterien

- Eine neue Qualifikationsstufe erreichen und sich im unmittelbar darauffolgenden GJ erneut requalifizieren: Platin, Founders Platin, Saphir, Founders Saphir, Smaragd, Founders Smaragd, Diamant oder Founders Diamant erreichen
- Geschäftspartner der Stufen Smaragd bis Founders Diamant müssen sich ausschließlich über marktinterne Linien qualifizieren. Europäische Linien zählen als marktinterne Linien. Die Berechtigung für die TTCI-Zahlung wird bestimmt durch eine Aufzeichnung als Smaragd- und/oder Diamantprovisionsempfänger ab dem Basisjahr (Geschäftsjahr) 2014/15.

#### Vergütung

- Eine fest definierte Incentive-Zahlung für das erstmalige Erreichen einer neuen Qualifikationsstufe und eine weitere Zahlung im zweiten Jahr für die Requalifikation auf dieser Stufe im unmittelbar darauffolgenden Geschäftsjahr
- Amway Geschäftspartner können mehrere TTCI-Zahlungen für das Erreichen von mehreren neuen Qualifikationsstufen innerhalb eines Amway Geschäftsjahres erwirtschaften
- Zahlungen im zweiten Jahr, für das bestätigen einer neuen Qualifikationsstufe aus dem Vorjahr, werden zusätzlich zu neuen Zahlungen für neue, höhere Qualifikationsstufen im ersten Jahr geleistet
- Die Zahlung für das zweite Jahr wird nur dann gewährt, wenn der Amway Geschäftspartner im unmittelbar darauffolgenden Geschäftsjahr mindestens die gleiche Qualifikationsstufe erreicht und bestätigt bzw. requalifiziert.

#### Founders Achievement Award (FAA)

Wenden Sie sich bei Fragen an Ihren Amway Account Manager und/oder loggen Sie sich unter [www.amway.de](http://www.amway.de) oder auf MyBiz ein und suchen Sie nach „FAA“ oder „FAA-Broschüre“.

Die diskretionären FAA-Incentives honorieren die Entwicklung sowohl inländischer als auch internationaler Geschäfte, und die Beträge der FAA-Zahlungen werden von den monatlichen Core Plan Provisionen bestimmt, bei denen FAA-Punkte erwirtschaftet werden.

Amway Geschäftspartner müssen in mindestens einem ihrer Mehrfachgeschäfte ein DBR sein, um am neuen FAA-Programm teilnehmen zu können. Ein globales Geschäft (alle Mehrfachgeschäfte gehören dem gleichen globalen Geschäftspartner) erhält eine einzige globale FAA-Zahlung.

#### FAA-Punkte

- 1,0 FAA-Punkte für jeden Founders Platin (FPL) in einer Linie, maximal 6 FPL-Punkte pro Linie.
- 1,5 FAA-Punkte für jeden Smaragdprovisionsempfänger (EBR) in der Linie.
- 3,0 FAA-Punkte für jeden Diamantprovisionsempfänger (DBR) in der Linie.
- Maximal 30 FAA-Punkte pro Linie.

Nähere Einzelheiten finden Sie in der Broschüre zum FAA-Programm.

#### Globales Anerkennungsprogramm (GAP)

Wenden Sie sich bei Fragen an Ihren Amway Account Manager und/oder loggen Sie sich unter [www.amway.de](http://www.amway.de) oder bei MyBiz ein und suchen Sie nach „GAP“ oder „GAP Broschüre“.

Das GAP honoriert profitable und nachhaltige Geschäfte, während es gleichzeitig die Führungskräfte der Zukunft entwickelt und Menschen an die erste Stelle setzt.

Amway Geschäftspartner müssen sich als Founders Diamant qualifizieren und Smaragdprovisionsempfänger (EBR) mit sechs (6) oder mehr Q12 Linien (einschließlich internationaler Linien) in mindestens einem ihrer Mehrfachgeschäfte (Nr. 1 oder Nr. 2) sein.

Globale Anerkennung basiert auf der kombinierten Leistung von Mehrfachgeschäften (Nr. 1 und Nr. 2).

Tiefe wird in Qualifikationspunkten (QP) gemessen, die für die Entwicklung von Downline-Führungskräften erwirtschaftet werden können: FPL (bis zu 3 QP pro Linie) – 1 QP, EBR – 1,5 QP, DBR – 3 QP, F-DBR – 6 QP. EBR, DBR und F-DBR müssen selbst auch Founders Platin sein. Amway Geschäftspartner in Europa, die sich mit europäischen Linien als EBR und DBR qualifizieren, werden genauso behandelt wie EBR- und DBR-Qualifikanten gemäß des Core Plans. Founders Diamantprovisionsempfänger müssen DBR mit sechs (6) marktinternen Founders Platin Linien (FPL) sein (alle Linien müssen in einem einzigen Markt sein, internationale europäische Linien werden nicht gezählt).

Nr. 1 und/oder Nr. 2 Mehrfachgeschäfte müssen Founders Platin sein, damit die Linie bis zu einen QP beitragen kann. Damit eine FPL Linie mehr als einen (1) QP generieren kann, muss das Mehrfachgeschäft ein EBR im lokalen Markt sein.

Breite wird in Founders Platin (FPL) Linien gemessen. Zu den FPL Linien gehören nicht das Nr. 2 Geschäft selbst, keine international gesponserten Linien oder qualifizierte Linien ohne einen Founders Platin. FPL-Linien müssen Downlines von Geschäft Nr. 1 und/oder von einem Mehrfachgeschäft (Nr. 2) sein.

„  
Sie haben Ihre  
Zukunft selbst  
in der Hand.“

JAY VAN ANDEL, MITBEGRÜNDER VON AMWAY

