



Fakta om Amway

- Företag: Amway Corporation
 - Industri: Direkthandel
 - Grundare: Rich DeVos och Jay Van Andel (privatägt)
 - Grundades: 1959
 - Grundades i Europa: 1973
 - Huvudkontor: Ada, Michigan, USA
 - Huvudkontor Europa: München, Tyskland
 - Huvudkontor Skandinavien: Tåstrup, Danmark
 - Huvudkontor Sverige: Stockholm, Sverige
 - Globala intäkter: 11,3 miljarder USD år 2012
 - Intäkter i Europa: 50,4 miljarder USD år 2011
 - Chairman Amway Corporation: Steve Van Andel
 - President Amway Corporation: Doug DeVos
 - Managing Director Amway Corporation: Steve Lieberman
 - Regional President Amway Europe: Samir Behl
 - General Manager Amway Scandinavia: Morten Teigen
 - Sales Manager Amway Sverige: Nina Sterling
 - Corporate Affairs Manager Amway Scandinavia, Nederländerna och Belgien: Mette B. Henius
 - Anställda globalt: 13 000
 - Anställda i Europa: 1 500
 - Oberoende Amway-affärsdrivare (ABO:er) globalt: 3 miljoner
 - Oberoende Amway-affärsdrivare i Europa: 500 000
 - Oberoende Amway-affärsdrivare i Sverige: 16 000
 - Antal globala marknader: 100
 - Antal europeiska marknader: 29
 - Produkter: över 450
-
- Amway Scandinavia öppnade i juli 1999 (Danmark, Norge, Sverige, Finland)
 - Amway Scandinavia ingår i Amway Corporation, huvudkontoret ligger i Tåstrup, Danmark
 - Amway har fram till idag aldrig dragit sig tillbaka från en marknad
 - Ca 30 000* människor (Amway Business Owner, ABO:er) i Skandinavien äger och driver en oberoende Amway-verksamhet och säljer Amways produkter genom Amways affärsmöjlighet.

* baserat på information från december 2011.



PRODUKTER

Antal produkter: mer än 450

Produktvarumärken (exempel):

Skönhet: ARTISTRY™, **beautycycle**™, Satinique™

Välbefinnande: Lifestyle Balanced Solutions™, NUTRIWAY™

Hemmet: eSpring™, iCook™, L.O.C.™, SA8™, Body Series™

Antal patent: 1 000

Antal patentansökningar: 900

Antal forskare: 700

Bästsäljande märken:

NUTRILITE™/NUTRIWAY™* är märke nummer 1 i världen när det gäller försäljning av vitaminer och kosttillskott.

(Källa: Euromonitor International Limited, global undersökning av försäljning av vitaminer och kosttillskott, 2010)

ARTISTRY™ är ett av världens fem bäst säljande kvalitetsmärken inom hudvårdsprodukter.

(Källa: Euromonitor International Limited; skönhets- och egenvård 2012, sektorerna och subsektorerna för förstklassig kosmetika och förstklassig hudvård, baserat på globalt säljvärde 2011.)

eSpring™ är världens bäst säljande märke av vattenbehandlingssystem för kök.

(Baserat på en global försäljningsstudie utförd 2011 av Verify Markets.)

* I Skandinavien säljs NUTRILITE™ under varumärket NUTRIWAY™

BRANSCHEN

WFDSA: World Federation of Direct Selling Associations

Seldia: European Direct Selling Association

FEDMA: Federation of European Direct and Interactive Marketing

EBA: European Business Association

AmCham EU: American Chamber of Commerce to the European Union

ERNA: European Responsible Nutrition Alliance

DF: Direkthandelns Förening i Sverige

AmCham Sweden: American Chamber of Commerce i Sverige

FÖRETAGETS ANSVAR

Amways One by One™-kampanj för barn:

166 miljoner USD har donerats sedan 2003

9,5 miljoner utsatta barn har fått hjälp sedan 2003

2,5 miljoner timmar i frivilligt arbete har donerats av företaget

Amway Denmark Aps

Carl Gustavs Gade 3
2630 Taastrup
Tlf: +45 4331 3233
Fax: +45 4331 3243
CVR nr.: 21 26 42 96

Amway Suomi

Malminkaari 9 C, 3. krs
00700 Helsinki
Puh: +358 (0)9 5420 1800
Fax: +358 (0)9 5420 1870
y-tunnus: 1526195-9

Amway Norge

Sandviksveien 26, bygg C
1363 Hovik
Tlf: +47 6781 8810
Fax: +47 6781 8811
Org.nr. 980625451

Amway Sverige

Skalholtsgatan 2, 5 tr.
164 40 Kista
Tlf: +46 (0)8 623 1221
Fax: +46 (0)8 623 1721
Org.nr. 516402-7350



Miljöansvar:

FN:s Environment Programme Achievement Award (1989)

Certifiering genom Wildlife Habitat Council

ISO 14001-certifiering av Amways produktionsenheter i Ada, USA, och Guangzhou, Kina

Ytterligare information om Amway

- Amway är världsledande inom direktförsäljning av konsumentprodukter. Amway utgör en givande affärsmöjlighet med låg risk och låga kostnader.
- Amway Sverige har sedan år 2000 varit aktiv medlem i Direkthandelns Förening (DF). Amway är även med i WFDSA, SELDIA, FEDMA, EBA, AmCham och ERNA, samt hundratals lokala samfund och organisationer på de lokala marknaderna världen över.
- Amway och Amways ABO:er donerar tid och pengar till svårt utsatta barn via AMWAY ONE BY ONE™-kampanj för barn. Sedan 2003 har Amway och ABO:er donerat över 166 miljoner USD och personal och ABO:er har skänkt över 2,5 miljoner arbetstimmar på volontärbete – tid och pengar som hjälpt 9,5 miljoner svårt utsatta barn. Utöver detta har vi även donerat flera miljoner USD till katastrofärbete vid bl.a. jordbävningar och översvämningar.
- Globalt sett säljer Amways ABO:er över 450 förstaklassiga konsument-produkter med minst 90 dagars nöjd-kund-garanti (Konsumentverket föreskriver 14 dagar). Om du inte är helt nöjd med en Amway-produkt får du pengarna tillbaka. Amway Scandinavias ABO:er säljer ett stort sortiment produkter inom:
 - SKÖNHET, bl.a. (uppnådde försäljning på 2,8 miljarder USD 2011¹)
 - ARTISTRY™ är ett av världens fem bäst säljande kvalitetsmärken inom hudvårds-produkter.²
 - **beautycycle™**: hårvård och makeup
 - SATINIQUE™ hårvård.
 - Övriga produktmärken inom kroppsvård, hårvård, parfym, munvård för män och kvinnor.
 - VÄLBEFINNANDE, bl.a. (uppnådde försäljning på 4,7 miljarder USD 2011¹).
 - NUTRILITE™/NUTRIWAY™ är märke nummer 1 i världen när det gäller försäljning av vitaminer och kosttillskott.³
 - NUTRILITE/NUTRIWAY-vitaminer och -kosttillskott
 - POSITRIM™ Lifestyle Balanced Solutions Program
 - Övriga produktmärken inom kaffe, te, olivolja, balsamvinäger, pasta och pastasås.

Amway Denmark Aps

Carl Gustavs Gade 3
2630 Taastrup
Tlf: +45 4331 3233
Fax: +45 4331 3243
CVR nr.: 21 26 42 96

Amway Suomi

Malminkaari 9 C, 3. krs
00700 Helsinki
Puh: +358 (0)9 5420 1800
Fax: +358 (0)9 5420 1870
y-tunnus: 1526195-9

Amway Norge

Sandviksveien 26, bygg C
1363 Hovik
Tlf: +47 6781 8810
Fax: +47 6781 8811
Org.nr. 980625451

Amway Sverige

Skalholtsgatan 2, 5 tr.
164 40 Kista
Tlf: +46 (0)8 623 1221
Fax: +46 (0)8 623 1721
Org.nr. 516402-7350



- HEMMET, bl.a. (uppnådde försäljning på 2,2 miljarder USD 2011¹)
 - eSpring™ är världens bäst säljande märke av vattenbehandlingsystem för kök.⁴
 - iCook™ matlagningssystem med kastruller, knivar, saxar och stekpannor
 - Övriga produktmärken inom hemmet bl.a. L.O.C™ yt rengöring, SA8™ tvättrengöring, DISH DROPS™ diskrengöring, samt rengöringsprodukter för bl.a. WC och bil.

1. Försäljning utanför ovan kategorier uppnådde försäljning på 600 miljarder USD 2011.
2. Källa: Euromonitor International Limited; skönhets- och egenvård 2012, sektorerna och subsektorerna för förstklassig kosmetika och förstklassig hudvård, baserat på globalt säljvärde 2011.
3. Källa: Euromonitor International Limited; skönhets- och egenvård 2012, sektorerna och subsektorerna för förstklassig kosmetika och förstklassig hudvård, baserat på globalt säljvärde 2011.)
4. Baserat på en global försäljningsstudie utförd 2011 av Verify Markets.

- Amways affärsmöjlighet har låga kostnader och låg risk. Försäljningen stöds av en minst 90 dagars nöjd-kund-garanti på samtliga Amway-produkter och ABO:n behöver inte lagerföra några produkter (vissa produkter har även 100% nöjd-kund-garanti). Om en ABO vill säga upp startsetet köper Amway även tillbaka ABO:ns eventuella återstående produkter utöver startsetet (exklusive en mindre expeditonsavgift).
- Amways sälj- och marknadsföringsplan ger dig möjlighet att bygga upp en verksamhet genom att sälja produkter och sponsra andra som också säljer produkter och erbjuder affärsmöjligheten till andra. I takt med att Amway-säljarens verksamhet växer, så ökar också de ekonomiska fördelarna. Genom att förmedla sin kunskap om försäljning och marknadsföring till andra ABO:er och därigenom bygga upp en produktiv säljgrupp blir varje ABO i gruppen mer effektiv. Därmed ökar också försäljningen av Amways produkter till konsumenterna.
- Alla ABO:er får bonus direkt från Amway. Bonusen baseras på ABO:ns försäljning av produkter och tjänster till konsumenterna. En viktig faktor i Amways sälj- och marknadsföringsplan är att ingen får betalt för att sponsra nya ABO:er.
- Det finns ingen genomsnittlig inkomst i Amway-verksamheten. Amway-ABO:ernas inkomst baseras på individuella mål. Det är inte Amway som sätter upp målen. ABO:er kan tjäna så lite eller så mycket de vill genom att sälja Amways produkter och erbjuda affärsmöjligheten till andra – som i sin tur kan göra samma sak. Större delen av ABO:erna bedriver sin oberoende Amway-verksamhet på deltid. Många av dem vill helt enkelt tjäna lite extra till något speciellt, t.ex. en semester eller en större investering i hemmet. Men precis som i andra företag är resultatet beroende av den tid och den insats ABO:n investerar i verksamheten – oberoende av vilket syfte verksamheten har.



- ABO:n skriver under ett avtal med Amway som denne är skyldig att följa (för att driva sin oberoende Amway-verksamhet) enligt särskilda villkor som skyddar Amways namn och anseende samt affärsmiljön och samtidigt garanterar ett högt konsumentskydd.
- Amway satsar mycket på att lära upp ABO:erna och investerar mycket i att stödja och hjälpa Amway-ABO:erna att utveckla framgångsrika verksamheter. Amway har t.ex. tre professionella produktutbildare i Skandinavien och ytterligare ett antal professionella tränare på europeisk basis som varje år håller flera produkt- och affärsseminarier. På huvudkontoret i Taastrup ställer Amway Scandinavia också en undervisningslokal till förfogande för ABO:er mot en mindre kostnad. Amway har tre upplevelsecenter (i Wien, München och England) där Amway visar alla produkter/varumärken och det erbjuds kostnadsfria utbildningsfaciliteter för ABO:er från hela Europa. Utöver detta erbjuds ABO:erna dessutom online-kurser av Amway Academy via webb-presentationer och personliga online-träningar.
- I avtalet mellan Amway och ABO:n stadgas också att ABO:n skall lära upp andra ABO:er.
- Amway Sverige är ett etiskt och lagligt direkthandelsföretag som har varit medlem i Direkthandelns Förening (DF) sedan 2000. Amways sälj- och marknadsföringsplan baseras på försäljning av förstaklassiga produkter, och används som förebild för andra direkthandelsföretag över hela världen. Amways affärsmöjlighet har i över 50 år bevisat sin livsduglighet och framgång.
- Som världsledande inom direkthandel, och som medlem i Direkthandelns Förening, är det Amways filosofi att stödja lagstiftning som särskiljer lagliga direkthandelsföretag från oseriösa företag som kopierar Amway och ger branschen dåligt rykte (se www.direkthandeln.org)
- Pyramidföretag är olagliga företag som i första hand betalar ut pengar för rekrytering av nya medlemmar. Pyramidföretagen bygger på principen att personer i längst ner i pyramiden bidrar till att öka den ekonomiska vinsten för personerna i toppen genom att betala höga startavgifter för att få vara med i pyramiden. För att den enskilde medlemmen ska kunna tjäna in den ofta mycket höga startinvesteringen och skapa en vinst krävs ett stort antal nya deltagare som i sin tur betalar en startavgift. Pyramidföretag erbjuder inga lönsamma/inga produkter, ingen lönsam affärsmöjlighet, har ofta hög startkostnad, ofta ingen returpolicy och har kort livstid.
- Amway erbjuder inte något lätt sätt att tjäna pengar på. De Amway-ABO:er som lyckas arbetar hårt och får bonus som baseras på försäljningen av Amways produkter och på att erbjuda affärsmöjligheten till andra. Det tar tid och kraft att utveckla en framgångsrik Amway-verksamhet, och påståendet om att man snabbt kan tjäna massor av pengar ger en felaktig bild av Amways affärsmöjlighet.



- Amway betalar inte ut pengar för sponsoring av nya ABO:er. Amways ABO:er ersätts inte för att enbart sponsra andra.
- Definitionen av framgång varierar från person till person och är beroende av den individuella insatsen. Även om det – precis som i andra företag – är möjligt att få en utmärkt inkomst genom Amway-verksamheten, lämnar Amway inga garantier för att du kommer att lyckas. En hög inkomst är vanligtvis ett resultat av många års hårt arbete. De flesta ABO:er har till att börja med anspråkslösa mål för sin inkomst och börjar med att bygga upp sin verksamhet på deltid.

Amway Denmark Aps

Carl Gustavs Gade 3
2630 Taastrup
Tlf: +45 4331 3233
Fax: +45 4331 3243
CVR nr.: 21 26 42 96

Amway Suomi

Malminkaari 9 C, 3. krs
00700 Helsinki
Puh: +358 (0)9 5420 1800
Fax: +358 (0)9 5420 1870
y-tunnus: 1526195-9

Amway Norge

Sandviksveien 26, bygg C
1363 Hovik
Tlf: +47 6781 8810
Fax: +47 6781 8811
Org.nr. 980625451

Amway Sverige

Skalholtsgatan 2, 5 tr.
164 40 Kista
Tlf: +46 (0)8 623 1221
Fax: +46 (0)8 623 1721
Org.nr. 516402-7350