

Ihr gutes Recht

zum Thema Direktvertrieb

Amway mit erfolgreichstem Modell des Direktvertriebes Legaler Platz für Jeden im Haupt- und Nebenerwerb

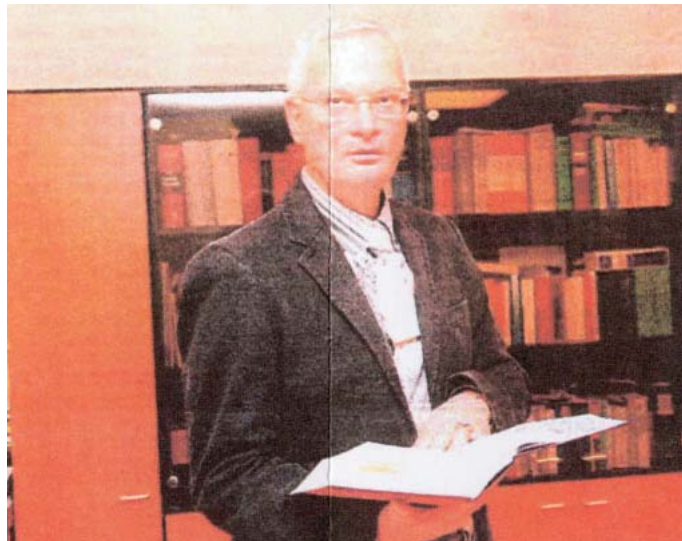
Mehr als 85.000 Deutsche haben seit Jahren nachhaltigen Grund, sich alternativ als selbständige Vertriebspartner von Amway zu etablieren und sind Amway-Berater geworden.

Schon mehrfach bin ich gefragt worden, was ist und was macht Amway, ist Ihr Konzept legal?

1959 gegründet, ist Amway ein heute nicht mehr wegzu-denkendes multinationales Unternehmen, amerikanischen Ursprungs. Mit der Amway Deutschland GmbH in München, realisiert die deutsche Vertretung über ihre ca. 85.000 Geschäftspartner, wie ca. 80 weitere nationale Vertretungen in aller Welt auch, erfolgreich den Direktvertrieb, vor allem von Waren des täglichen Bedarfs.

Jedes Produkt braucht den Vertrieb vom Hersteller zum Verbraucher. Der Direktvertrieb nach Art des Hauses Amway, verzichtet auf den werbenden Warenvertrieb über den Großhandel, den Einzelhandel mit entsprechendem Aufwand für Lagerung und Transport, was grundsätzlich bei herkömmlichem Vertrieb, die Produkte für den Endverbraucher um das mehrfache verteuert.

Das so Eingesparte wird honorierend für Leistungen der Amway-Berater in erstrebens-



wert ehrlicher und gerechter Weise genutzt. Kein anderer als USA-Präsident Bill Clinton hat schon 1997 in der französischen Zeitschrift "Vente Directe Magazine" Nr. 9/97, Seite 17, klargestellt, dass MLM (Multi-Level-Marketing) als Direktvertriebskonzept von Amway, ein wichtiger Beitrag für die Wirtschaft und für den Wohlstand des einzelnen Bürgers ist.

Hauptsächlich zwei Dinge realisiert ein Amway-Berater. Er versorgt sich einerseits selbst im Warenpool von Amway, vor allem mit sich regelmäßig verbrauchenden Waren, deren Beschaffung ohnehin erforder-

lich ist. Andererseits erklären Amway-Berater Interessenten, wie sie selbst den Vorteil nutzen können, sich über Amway zu versorgen. Das Vertrautmachen Ditter mit dem Einkauf im Direktvertrieb honoriert Amway großzügig.

Daher sind Amway-Berater nicht vorrangig Warenverkäufer, Klinkenputzer schon gar nicht, sondern vor allem Geschäftsvermittler für ein "2. Standbein" oder mehr.

Natürlich hilft es, wenn im Amwaypool Produkte höchster Qualität, zumeist Naturprodukte und Konzentrate zur Verfügung stehen, die bei Beachtung der Anwendungshin-

weise, ein sehr gutes Verhältnis von Preis und Leistung besitzen.

Amway-Berater unterliegen keiner Abnahmepflicht von Waren, sie können ihre Zeit, die sie im Amway-Geschäft einsetzen wollen, sei es als Haupt- oder Nebenerwerb selbst bestimmen. Der Amway-Berater ist sein eigener Chef. Er arbeitet unabhängig, krisensicher, ohne vorherige Investition, familienfreundlich von zu Hause aus, ohne finanzielles Risiko und kann nicht Pleite gehen. Vorzüge die ansonsten im Arbeitsmarkt und in der übrigen Geschäftswelt kaum zu finden sind.

Das Vertriebssystem von Amway ist uneingeschränkt rechtlich legal. Dies hat die als "Amway-Urteil" in die Justizgeschichte der USA eingegangene Gerichtsentscheidung eindrucksvoll klargestellt.

Platz ist im Amway-Geschäft für jeden. Aber auch hier gilt: Ohne Fleiß keinen Preis. Ernsthaft betrieben, kann vom Amway-Geschäft mehr als gut gelebt werden. Für weitere Informationen stehe ich allen Interessierten gern zu Verfügung.

(Kontaktadresse: Rechtsanwalt Schiewek, Pücklerstraße 11, 03042 Cottbus).

Rechtsanwalt William G. Schiewek