

Amway

Wikipedia

Kirjoittanut: Petteri Haipola, 30.4.2007, korjattu versio 20.9.2007

Artikkeli on julkaistu alun perin Wikipedian vapaassa tietosanakirjassa osoitteessa <http://fi.wikipedia.org/wiki/Amway>. Siellä olevaa artikkelia on muutettu, mutta tämä on muuttamaton versio kirjoittamastani artikkelista. Artikkelin linkit avautuvat Wikipediassa, joten palaa aina nuolinäppäimellä takaisin tähän tiedostoon, jos tarkistat linkkejä.

Petteri Haipola, 20.9.2007

Amway on [verkostomarkkinointiyritys](#) (tunnetaan myös nimillä [monitasomarkkinointi](#) eli MLM – multi-level marketing – ja [suosittelumarkkinointi](#)). Yhtiön perustivat vuonna [1959 Jay Van Andel](#) ja [Rich DeVos](#). Yhtiö oli maailman suurin verkostomarkkinointiyritys vuonna [2006](#). Sillä oli sivuliike 57 maassa ja toimintaa yli 80 maassa. Tuotevalikoima käsitti noin 450 tuotetta kodin jokapäiväisiin tarpeisiin.

Tuotteita markkinoidaan henkilökohtaiseen suositteluun perustuvalla markkinointitavalla itsenäisten elinkeinonharjoittajien muodostaman myyjäverkoston kautta. Yhtiöllä oli maailmanlaajuisesti noin 3,6 miljoonaa aktiivista itsenäistä liikkeenharjoittajaa (englanniksi IBO, Independent Business Owner) vuonna 2005.

Sisällysluettelo

[[piilota](#)]

- [1 Yleistä](#)
- [2 Amwayn historia](#)
 - [2.1 Yhtiön perustaminen ja laajentuminen](#)
- [3 Amwaytä vastaan nostetut kanteet ja oikeuden päätökset](#)
 - [3.1 FTC vs. Amway 1975 - 1979](#)
 - [3.2 Muita oikeudenkäyntejä](#)
- [4 Verkostomarkkinoinnin laillisuus](#)
 - [4.1 Laillisen ja laittoman MLM-yhtiön välinen ero](#)
- [5 Mahdollisuus](#)
 - [5.1 Timantti-tason ILH](#)
 - [5.2 Yleneminen Direct-tasolle](#)
- [6 Kritiikki](#)
 - [6.1 Motivointimateriaalilla käytävä kauppa](#)
 - [6.2 Liikevaihto ja palkkiot 1997-2006](#)
- [7 Katso myös](#)
- [8 Aiheesta muualla](#)
- [9 Lähdeviitteet](#)

Yleistä

Amway saapui Pohjoismaihin ja Suomeen heinäkuussa 1999 ja sillä oli alueella noin 30 000 lisenssin uusinutta itsenäistä liikkeenharjoittajaa (ILH) vuonna [2005](#).^[4] Heistä muutama tuhat oli Suomessa. ILH sai toimia kaikissa Pohjoismaissa yhdellä rekisteröitymisellä (lisenssimaksulla ja aloituspaketilla).

Yhtiön perustajien alkuperäinen tarkoitus oli heidän itsensä mukaan kehittää [liiketoimintamalli](#), missä käytetään uudenlaista tuotteiden jakelujärjestelmää ja tarjotaan tavallisille ihmisille mahdollisuus yrittäjyyteen sekä taloudellisen riippumattomuuden saamiseen. Rich DeVos kirjoitti liiketoiminnan edistämistarkoitukseen kirjan nimeltä *Compassionate Capitalism* ja Jay Van Andel kirjan nimeltä *An Enterprising Life*.

Amwayn liiketoimintamalleista on syntynyt joitakin kiistoja ja ristiriitaisia tuntemuksia liiketoimintaan osallistuneiden, heidän läheistensä, tiimien johtajien ja yhtiön omistajien välillä. FTC eli Federal Trade Commission haastoi Amwayn oikeuteen vuonna [1975](#) epäiltynä laittomasta [pyramidipelistä](#). Yhtiötä ei tuomittu vuonna [1979](#) tehdyssä oikeudenpäätöksessä, mutta FTC laati ns. *jälleenmyynnin säännöt*, joita itsenäisten liikkeenharjoittajien tulee noudattaa toimiakseen laillisesti. Näiden sääntöjen mukaan (1) yli 70 % tuotteista pitää myydä verkoston ulkopuolisille asiakkaille, (2) myyjän tulee todistaa myynnistä kymmenelle asiakkaalle joka kuukausi ja (3) yhtiön pitää tarjota jälleenmyyjille kunnolliset palautusoikeudet tuotteille.^[5] Sääntöjen noudattamisen valvominen on ollut käytännössä mahdotonta, vaikka ehtoja on käytetty vastaavissa oikeudenkäynneissä muita yhtiöitä vastaan.^[6] Amway on haastettu oikeuteen lukuisia kertoja vuoden 1979 jälkeen ja viimeisin kanne tammikuulta 2007 koskee jälleen kerran pyramidimyyntiä.^{[7] [8]}



Yhtiön päämaja Ada, Michigan

Amwayn historia

Yhtiön perustaminen ja laajentuminen

Jay Van Andel, Richard DeVos ja Michael Pacetti perustivat yhtiön nimeltä *Ja-Ri Corporation* vuonna [1949](#). He myivät Nutrilite-ravintolisä [verkostomarkkinoinnin](#) periaatteiden mukaan. Ravintolisät valmisti maailman ensimmäinen tyypillinen [monitasomarkkinointiyritys](#), California Vitamins, sittemmin nimeltään Nutrilite. Amway osti Nutriliten osake-enemmistön vuonna [1972](#).^[3] Nimi "Ja-Ri" tulee omistajien etunimistä: Jay ja Richard.

Ja-Ri Corporation muutettiin osakeyhtiöksi vuonna [1959](#) ja sai nimekseen Amway vuonna [1963](#).^{[9][10]} Kaikki Amwayn ja Quixtarin jälleenmyyjät ovat omistajien alalinjassa. Heidän ensimmäinen oma tuotemerkkinsä oli pyykinpesuaine nimeltä L.O.C. Amway Sales Corporation, Amway Services Corporation ja Amway Manufacturing Corporation fuusioituivat yhdeksi ainoaksi yhtiöksi vuonna [1964](#).^[11]

Amway laajensi toimintansa Australiaan vuonna [1971](#), Britanniaan ja Irlantiin [1973](#), Hongkongiin [1974](#), Saksaan [1975](#), Malesiaan [1976](#), Ranskaan [1977](#), Hollantiin [1978](#) ja Japaniin [1979](#). Vuoden 1979 suuren Amway-oikeudenkäynnin jälkeen toiminta on levinnyt yhteensä yli 80 maahan, ja yhtiöllä oli sivuliike 57 maassa vuonna [2005](#).^[3] Myynnistä noin 70 prosenttia muodostui Aasian markkinoista vuonna [2006](#), vaikka Kiinan avautumisessa Amwaylle on ollut ongelmia sen tiukan laittomia [pyramidipelejä](#) koskevan lainsäädännön vuoksi.^{[11][12]}

Amway kasvatti nopeasti markkinaosuuttaan Kiinassa aloittaessaan siellä toimintansa vuonna [1995](#). Kun laittomien [pyramidijärjestelmien](#) väärinkäytökset johtivat vuonna [1998](#) mellakointiin, määräsi Kiinan hallitus kaikki maassa toimivat suoramyynntiyritykset toimintakieltoon, Amway mukaan lukien.^{[13][14]} Jotkin yhtiöt, kuten Amway, Avon Products Inc. ja Mary Kay, jatkoivat toimintaansa Kiinassa vähittäiskauppaketjun kautta, mitä itsenäiset myyjät suosittelivat asiakkailleen. Vaikka monitasoiset palkkiojärjestelmät olivat edelleen kiellettyjä, on väitetty, ettei Amway muuttanut merkittävästi omaa maksuohjelmaansa ja oikeutti palkkiot ylälinjalle maksuina palveluista.^[15]

Amway oli China Daily nimisen internetjulkaisun mukaan Mary Kayn kanssa ensimmäisiä yhtiöistä, jotka saivat toimiluvan suoramyynnille Kiinassa 1. joulukuuta [2006](#).^[16] Monitasomarkkinointi oli silti yhä kiellettyä (palkkioiden maksaminen ylälinjaan järjestelmään värvättyjen uusien myyjien tekemästä liikevaihdosta).^{[12][14]}

Yhtiön tuotantolinja on monipuolistunut vuosien saatossa. Ensimmäinen tuote oli pyykinpesuaine nimeltä L. O. C., joka tuotiin markkinoille yhtiön perustamisvuonna [1959](#). Vuonna [1961](#) valikoimaan tuli uusi pesuaine SA8, hiustenhoitoaine Satinique [1965](#) ja Dish Drops [1967](#), [Artistry](#) [1968](#). Amway osti Nutriliten osake-enemmistön vuonna [1972](#) ja koko yhtiön vuonna [1994](#). Sen valikoimassa on nykyään noin 450 tuotetta.

Amwaytä vastaan nostetut kanteet ja oikeuden päätökset

FTC vs. Amway 1975 - 1979

Yhdysvaltain liittovaltion ylläpitämä [Federal Trade Commission](#) eli [FTC](#) nosti kanteen Amwayta vastaan vuonna [1975](#) epäillen sitä laittomasta pyramidimyynnistä. Oikeudenkäynti päättyi vuonna [1979](#). Päätöksessä todettiin, ettei Amway ole pyramidihuijaus eli [pyramidipeli](#) eikä [ketjukirjeen](#) tavoin toimeenpantu *laiton rahankeräys* sillä edellytyksellä, että jälleenmyyjät noudattavat niin sanottuja jälleenmyynnin sääntöjä (retail rules).^[5] Näiden sääntöjen mukaan (1) yli 70 prosenttia tuotteista pitää myydä verkoston ulkopuolisille asiakkaille, (2) jälleenmyyjien täytyy pystyä todistamaan myynti kymmenelle asiakkaalle joka kuukausi ja (3) tuotteille pitää sallia kohtuulliset palautusoikeudet. [93 F.T.C. 618, 716–17 (1979)]. Näitä jälleenmyyntisääntöjä on käytetty kriteereinä muissa verkostomarkkinointiyrityksiä koskevissa oikeuden päätöksissä, mutta kahden ensimmäisen säännön noudattamisen valvominen on käytännössä mahdotonta.

Amwayn oikeudenkäynnin jälkeen verkostomarkkinointi on kasvattanut markkinaosuuttaan eri puolilla maailmaa ja levinnyt uusille maantieteellisille alueille. Yhtiöiden tuotevalikoima on

kasvanut, jälleenmyyjä on tullut miljoonia lisää ja yritysten lukumäärä on noussut tuhansiin eri puolilla maapalloa. Pelkästään Pohjois-Amerikassa on toiminut yli 650 yritystä vuoteen 2007 mennessä, mutta suuri osa niistä on kuitenkin ollut lyhytaikaisia ja ajautunut konkurssiin tai lopetettu muista syistä pian toiminnan aloittamisen jälkeen.^[17] Osa yrityksistä on tuomittu laittomina rahankeräyksinä, ja viranomaiset ovat lakkauttaneet ne.^[18]

Verkostomarkkinointiin kriittisesti suhtautuvat henkilöt ja kansalaisjärjestö Pyramid Scheme Alert Org. ovat yrittäneet saada Amwayn oikeudenkäynnin avatuksi uudelleen.^[19] Yhdysvaltojen lainsäädännön vuoksi se ei kuitenkaan ole ollut mahdollista. Amwayta vastaan on vuoden 1979 jälkeen nostettu useita uusia kanteita, jotka se on yleensä sopinut asianomistajien kanssa.^{[20][21]} Viimeisin suuri oikeudenkäynti alkoi tammikuussa 2007, ja siinä Amwayta syytetään laittomasta pyramiditoiminnasta sekä viitataan vuoden 1979 oikeuden päätökseen, jota Amway ei kanteen mukaan noudata.^{[7][8]}

Muita oikeudenkäyntejä

Lista Amwayn oikeudenkäynneistä on Amquix.infon sivulla.^{[21][20]} Kanadassa käydyistä vero-oikeudenkäynneistä on oma artikkeli.^[22] Uusin kanne on nostettu tammikuussa 2007, ja siinä syytetään Quixtaria (Pohjois-Amerikan Amway) ja sen markkinointitiimien johtajia laittomasta [pyramidipelistä](#).^{[7][8]}

Amway tunnusti oikeudenkäynnissä syyllistyneensä veron ja tullimaksujen kiertoon sekä petokseen vuonna 1983 [Kanadassa](#). Yhtiö sai 25 miljoonan kanadandollarin (CAD) sakot: suurimmat Kanadassa koskaan määrätyt vuoteen 2007 mennessä. Yhtiötä sakotettiin lisäksi 45 miljoonaa dollaria (CAD) vuonna [1989](#) sovituksi jutussa, jonka Kanadan Kauppavirasto (Canada's trade office) nosti sitä vastaan.^{[23][24][25]} Amwayn toinen perustaja Rich DeVos sanoi vuonna 1994, että tämä tapaus on ollut hänen elämänsä suurin "moraalinen ja hengellinen haaste", ensin "sielun maailmassa sen suhteen, ovatko he tehneet mitään väärää" ja sitten siksi, että oikeusteknisistä syistä he tunnustivat syyllisyytensä, vaikka uskoivat olevansa syyttömiä esitettyihin syytöksiin. DeVos lausui, että hän uskoi jutun takana olleen "poliittiset syyt".^[26] [Recording Industry Association of America](#) (RIAA) haastoi Amwayn ja useita jälleenmyyjä vuonna [1995](#) piratismiin vastaisen toiminnan yhteydessä. RIAA väitti, että tekijänoikeuksilla suojattua musiikkia käytettiin "erittäin tuottoisasti" koulutus- ja motivointinauhoilla.^[27] Amway sopi jutun yhdeksällä miljoonalla dollarilla (USD). Samankaltaisessa oikeusjutussa, jonka aloitteen takana olivat jälleenmyyjät, oikeus määräsi, että Mahaleel Lee Luster, joka oli sopimuksen mukaan videonauhojen tekijä, oli rikkonut tekijänoikeuslakia. Kolme viidestä asianosaisesta jälleenmyyjästä ei tiennyt asiasta.^[28]

Verkostomarkkinoinnin laillisuus

Pääartikkeli: [Verkostomarkkinointi](#)

Verkostomarkkinointi on lähtökohtaisesti laillinen tapa markkinoida palveluita ja tuotteita. Palkkiojärjestelmän pyramidiluonne ja rajoittamaton uusien osallistujien värväminen loputtomaan ketjuun on johtanut kuitenkin siihen, että viranomaiset ovat tuominneet ja sulkeneet joitakin verkostomarkkinoinnin tapaan toteutettuja [pyramidipelejä](#) eri puolilla maailmaa.^{[18][29][30]} Ei ole siis itsestään selvää, että jokainen [verkostomarkkinointiyritys](#) toimii lakeja noudattaen eikä voi olla laitton tuotepohjainen [pyramidipeli](#).

Amwayn toimintaa koskevassa FTC:n päätöksessä vuodelta 1979 ei todettu verkostomarkkinoinnin olevan yleisesti laillinen tapa myydä tuotteita ja palveluita kuluttajille, vaikka ne lähtökohtaisesti laillisia ovatkin. Oikeus käsitteli vain yhden yrityksen asian ja jätti sen tuomitsematta, mutta edellytti samalla jälleenmyyjiltä ns. jälleenmyynnin sääntöjen noudattamista, että he toimisivat lakien mukaan. On siten harhaanjohtavaa sanoa, että *verkostomarkkinointi on todettu lailliseksi tavaksi harjoittaa elinkeinoa*. Vaikka elinkeino on laillista lähtökohdiltaan elinkeinovapauteen ja vapaaseen yrittäjyyteen perustuen, voidaan sitä silti harjoittaa lainvastaisella tavalla. Osa alan yrityksistä on tuomittu laittomasta pyramidimyynnistä eikä ole voitu osoittaa, että kaikkia laittomia yrityksiä vastaan on nostettu kanne, vaikka ne toimisivat lainvastaisesti. Osa on saanut jatkaa toimintaansa, vaikka toimii niin kuin laitton pyramidipeli, koska kukaan ei ole yritystä oikeuteen haastanut tai yritys on selvinnyt ilman tuomioita hyvän puolustuksensa ansiosta, vaikka rikkoo lakeja.

Laillisen ja laittoman MLM-yhtiön välinen ero

Laillisen verkostomarkkinoinnin ja pyramidipelin välinen ero on lähinnä siinä, tuleeko järjestelmässä liikkua raha ensisijaisesti osallistujilta itseltään (laitton pyramidipeli) vai tuotteiden ja palveluiden myymisestä verkoston ulkopuolisille asiakkaille (laillinen verkostomarkkinointiyritys).

Amwayn oikeudenkäynnin päätöksessä vuodelta 1979 edellytetään, että myynnistä yli 70 % pitää tapahtua verkoston ulkopuolisille asiakkaille.^[31] Tämä sääntö ei sido suoraan suomalaisia ja Suomessa toimivia yrityksiä ja on osoittautunut muutenkin epäkäytännölliseksi. Sitä ei voida valvoa kovin tehokkaasti ja säännön kiertäminen on helppoa.^[32] Esimerkiksi Amwayn itsenäisillä liikkeenharjoittajilla (ILH eli IBO) on tapana ostaa tuotteita lähinnä omaan kotitalouteensa ja värvätä muita tekemään samoin.^[33] Amwayn tilastoista näkee sen, ettei verkoston ulkopuolisia asiakkaita ole paljon, koska keskimääräinen liikevaihto on niin pieni.^[34] Liikevaihto 31.8.2005 päättyneeltä tilikaudelta oli 6,4 mrd USD, aktiivisia myyjiä oli 3,6 miljoonaa, liikevaihto/IBO oli \$1777/v eli \$148/kk. Tämä summa sisältää ostot omaan kotitalouteen, joten verkoston ulkopuolisille asiakkaille ei ole myyty kovinkaan paljon tuotteita: ei ainakaan yli 70 % jälleenmyyjien tekemistä ostoista.

Mahdollisuus

Timantti-tason ILH

Jokainen uusi ILH rekisteröityy Amwayn tietokantaan ja ostaa niin sanotun aloituspaketin, mikä oikeuttaa häntä myymään yhtiön tuotteita ja värväämään uusia yrittäjiä verkostoon ilman rajoitusta. Jos yrittäjä onnistuu saamaan suuren määrän osallistujia alalinjaansa, hän voi saada huomattaviakin tuloja. Vuoden 1997 tilastojen mukaan korkeintaan yksi 7 200:sta osallistujasta oli saavuttanut timanttitasen (1/7 200, tarkalleen 0,0139 prosenttia).^[31] Kun laskuihin otetaan mukaan passiiviset ja toiminnan lopettaneet jälleenmyyjät, saavuttaa timanttitasen vain yksi kymmenistä tuhansista osallistujista.

Aikaa timantiksi ylenemiseen meni keskimäärin kymmenen vuotta.^[32] Timantin vuosipalkkiot vuosina 2001 ja 2004 ovat olleet 150 000 - 175 000 USD.^[33]

Amwayn vuodelta 2001 ilmoittamien lukujen perusteella timantiksi oli päässyt noin 1/13 240 henkilöstä eli 0,0076 prosenttia.^[34] Mahdollisuus on siis olemassa, mutta uusilla yrittäjillä se on aina

paljon pienempi kuin aiemmin mukaan lähteneillä. Todennäköinen mahdollisuus on tästä syystä yksi kymmenistä tuhansista, kun lasketaan uusien jälleenmyyjien mahdollisuutta.

Yleneminen Direct-tasolle

Amway tarjoaa itsenäisille liikkeenharjoittajille mahdollisuuden saada vähän lisätuloja ja saavuttaa taloudellisen riippumattomuuden, mutta tämä mahdollisuus on tilastojen mukaan huono. Vain 0,82 prosenttia osallistujista pätevyityi vuonna 1997 Direct-tason jälleenmyyjäksi tri John Hoaglandin Amwayn tilastojen tutkimuksen perusteella. ^[35] Se on siis alle yksi sadasta osallistujasta. Direct-tason edustaja saa niin vähän palkkioita, ettei se riitä yleensä kulujen peittämiseen.

Palkkiojärjestelmä ei ole oleellisesti muuttunut, joten uusilla ILH:lla on suurin piirtein sama mahdollisuus yletä hierarkiassa vuonna 2007 kuin kymmenen vuotta aikaisemmin. [Pyramid Scheme Alert](#) järjestön puheenjohtaja, Robert L. Fitzpatrick, on päätenyt tutkimuksissaan ja analyyseissään sellaiseen tulokseen, että vain puoli prosenttia (0,5 %) kaikista Amwayn jälleenmyyjistä ylenee Direct-tasolle. ^[38] ^[39] Alimmilla tasoilla oli vuonna 2001 yhteensä 99,4 prosenttia kaikista edustajista ja tappiota teki 99,9 prosenttia reaaliajassa, kun kulut ja ylihintaist tai turhat tuoteostot huomioidaan laskuihin. Vaikka tuoteostoja ei huomioitaisi, niin 99,4 prosenttia osallistujista sai keskipalkkioina vain 58,11 \$ kuukaudessa (13,41 \$/viikko), mikä ei riitä edes sivutoimisen liiketoiminnan kulujen peittoon. Alle yksi kymmenestä tuhannesta oli ylennyt Timantiksi vuonna 2001.

Blogissa ”[Verkostomarkkinointi – bisnestä vai huijausta](#)” käsiteltiin Amwayn ansaintamahdollisuutta artikkelissa ”Amway ansaintamahdollisuutena”. (syyskuun 17 2007.) Sen tiedot perustuivat Pohjois-Amerikan Amwayn eli Quixtarin julkaisemiin tilastoihin, joiden mukaan 0,905 % *aktiivisista edustajista* saavutti ensimmäisen pinssitason. Aktiivisten edustajien keskipalkkiot mediaaniluvun mukaan olivat vain 65 USD/kk, joten suurin osa edustajista teki tappiota, kun kulut huomioidaan. Käytännössä yli 99 % häviää rahaa Quixtarin ja Amwayn systeemissä yhtiön omien tilastojen mukaan, joten tuskin on moraalisesti hyväksyttävää tai edes laillista markkinoida ideaa ”hyvänä mahdollisuutena lisäansioihin tai taloudellisen riippumattomuuden saamiseksi”?

Kritiikki

Monet Amway:n toimintaan osallistuneet henkilöt ovat sanoneet menettäneensä tuhansia dollareita yrittäessään tehdä toiminnastaan tuottavaa. Eräs ehkä voimakkaimmista kritiikin aiheista on se että muiden henkilöiden värväämiseen ja kouluttamiseen käytetyn materiaalin kateprosentti on 85 %, kun taas itse tuotteiden 32 %. ^[40] Järjestelmä kannustaa siten värväämään uusia myyjiä tuotteiden myymisen sijaan. Myös palkkiojärjestelmä on laadittu sellaiseksi, että se kannustaa värväämiseen pikemmin kuin tuotteiden myymiseen verkoston ulkopuolisille asiakkaille.

Amwaytä on myös syytetty sitä kritisoivan materiaalin julkaisemisen ja löytämisen estämisestä eli sananvapauden rajoittamisesta. ^[41]

Motivointimateriaalilla käytävä kauppa

Markkinointi-teamien ylimpien johtajien tulot eivät muodostu pääosin yhtiön tuotteiden myynnistä saatavista provisioista vaan motivoivan koulutusmateriaalin eli ”liiketoiminnan työkalujen myynnistä”. ^[42] ^[43] Nämä ovat tuottaneet tiimien johtajille jopa 75 - 80 prosenttia kaikista tuloista.

Asiasta on noussut julkinen kohu ja mm. NBC Dateline esitti Yhdysvalloissa dokumentin televisiossa, mikä järkytti miljoonia katsojia.^[44]

Amwayn entinen smaragdi-tason IBO, Eric Scheibeler, on kirjoittanut voimakkaita tunteita puolesta ja vastaan herättävän paljastavan kirjan Quixtarin toiminnasta nimeltään Merchants of Deception.^[45]

Liikevaihto ja palkkiot 1997-2006

Amwayn tilastoista näkee sen, ettei verkoston ulkopuolisia asiakkaita ole paljon, koska keskimääräinen liikevaihto on niin pieni.^{[46] [47] [48]} Liikevaihto 31.8.2005 päättyneeltä tilikaudelta oli 6,4 mrd USD, aktiivisia myyjiä oli 3,6 miljoonaa, liikevaihto/IBO oli \$1777/v eli \$148/kk.^[49] Tämä summa sisältää ostot omaan kotitalouteen, joten verkoston ulkopuolisille asiakkaille ei ole myyty kovinkaan paljon tuotteita: ei ainakaan yli 70 % jälleenmyyjien ostoista, mikä pitäisi jäädä FTC:n sääntöjen perusteella. Näin pienistä liikevaihdoista ei saada tarpeeksi voittoa kulujen peittämiseksi, joten tilastojen valossa suurin osa ja itse asiassa lähes jokainen ILH:sta harjoittaa liiketoimintaa tappiolla. (Häviäjiä on yli 99%)

Vuoden 2006 tulos ei näytä yhtiön julkaiseman lehdistötiedotteen mukaan yksittäisen jälleenmyyjän kannalta yhtään paremmalta.^[50] Vuotuinen liikevaihto oli koko konsernilla 6,3 miljardia USD ja itsenäisiä liikkeenharjoittajia yli kolme miljoonaa. Palkkioiden taso on tästä päätellen edelleen vähemmän kuin toiminnan kulut.

Yhdysvaltain veroviranomaiset näkevät verotiedoista IBO:n ilmoittamat tappiot, joita he ilmoittavat verovähennyksiksi.^[49] Amwayn tilastoista ja verotiedoista on mahdollista vahvistaa tässä esitetyt väitteet: yli 99 % Amwayn edustajista häviää rahaa järjestelmään.

Katso myös

- [Verkostomarkkinointi](#)
- [Pyramidihuijaus](#)
- [Ponzi-huijaus](#)

Aiheesta muualla

- <http://www.amway.fi/> Amway, Suomenkieliset kotisivut
- [Amway](#) 2007. Amway Europe Ltd, Amway.fi. Viitattu 28. huhtikuuta 2007.
- http://www.amquix.info/tr/amway_fn.html Amquix.info, Scott Larsen, Amway-Quixtar liiketoiminnan analyysi, 2005. Kriittinen katsaus Amwayn toimintaan.
- <http://www.cs.cmu.edu/~dst/Amway/> Amwayn toimintaa kriittisesti tarkastelevien sivujen lista

Viitteet

1. ↑ ^{[10] [11] [12]} <http://www.alticor.com/resource-center/releases/alticor-2006-sales.aspx> Alticor, Press Release, 31. tammikuuta 2007. Alticor posts sales of more than \$6.3 billion in 2006. (englanniksi)
2. ↑ <http://www.amway.fi/default.asp?lan=fi&zone=AbouttheCompany&num=2> Amway.fi, Tietoa Amwaystä, s.2, 2007.
3. ↑ ^{[30] [31] [32] [33]} <http://www.amway.fi/images/historybannerFI.pdf> Amway, Mikä on Amway? Yhtiön historia 31.8.2005 asti.

4. ↑ <http://www.amway.fi/default.asp?lan=fi&zone=AbouttheCompany&num=4> Amway, Suomi, Tietoa Amwaystä, s.4. Luettu 28. huhtikuuta 2007.
5. ↑ ^{5.0 5.1} <http://www.kolumbus.fi/petteri.haipola/verkostomarkkinointi/taylor/viisi.pdf> Jon Taylor, Viisi Punaista Lippua tunnistamaan ja paljastamaan tuotepohjaiset pyramidit ja MLM-värväysjärjestelmät, ss.3,11.
6. ↑ http://www.amquix.info/quixtar_disarms_70_percent_rule.html Amquix.info, Scott Larsen, "The Death of the Amway Salesman" Quixtar dilutes 70% rule to meaninglessness. (englanniksi)
7. ↑ ^{7.0 7.1 7.2} <http://www.pyramidschemealert.org/PSAMain/news/AmwaySuedasPyramidScheme.html> Pyramid Scheme Alert Org., Amway/Quixtar Sued as Pyramid Scheme, a class action lawsuit, filed in US District court in the northern district of California on January 10, 2007, case number 3:07-cv-00201-EMC.(englanniksi)
8. ↑ ^{8.0 8.1 8.2} [1] Class Action Complaint, Plaintiffs Jeff Pokorny and Larry Blenn and those similarly situated vs. Quixtar Inc., James Ron Puryear Jr., Georgia Lee Puryear, and World Wide Group, L.L.C., Britt Worldwide L.L.C., American Multimedia Inc., Britt Management, Inc., Bill Pritt and Peggy Britt. (englanniksi)
9. ↑ http://www.cis.state.mi.us/bcs_corp/image.asp?FILE_NAME=D0253%5C00300%5C00300524.TIF (englanniksi)
10. ↑ http://www.amquix.info/quixtar_is_amway.html Amquix.info, Scott Larsen, Quixtar=Amway, A Proof. Luettu 28. huhtikuuta 2007.(englanniksi)
11. ↑ <http://www.mlmlaw.com/library/cases/mlm/ftc/amway.htm> (englanniksi)
12. ↑ ^{12.0 12.1} <http://www.pyramidschemealert.org/PSAMain/news/ChinaDailyReport.html> ibid. Peoples' Republic of China seeks to regulate direct selling practice 21. syyskuuta 2005. **Malline:Ev**
13. ↑ <http://www.rickcross.com/reference/amway/amway34.html> The Associated Press, Chinese officials ban direct marketing, Ada-based Amway changing distribution, 22. huhtikuuta 1998.(englanniksi)
14. ↑ ^{14.0 14.1} <http://www.uschina.org/statistics/2005foreigninvestment.html> The US-China Business Council, Foreign Investment in China, Direct selling law, 14. maaliskuuta 2005.(englanniksi)
15. ↑ <http://www.rickcross.com/reference/amway/amway56.html> The Wall Street Journal, 12. maaliskuuta 2003, Leslie Chang, Once-barred Amway becomes booming business in China. Luettu 28. huhtikuuta 2007.(englanniksi)
16. ↑ http://www.chinadaily.com.cn/bizchina/2006-12/03/content_748995.htm CHINAdaily, Amway gains direct selling license, 3. joulukuuta 2006.(englanniksi)
17. ↑ http://www.mlm-thetruth.com/mlm_sites-diller.htm Jon Taylor, PARTIAL LIST OF MLM'S PAST AND PRESENT, luettu 26.04.2007.(englanniksi)
18. ↑ ^{18.0 18.1} [2] Jon Taylor, LIST OF MLM'S shut down by law enforcement, luettu 26.04.2007.(englanniksi)
19. ↑ <http://www.pyramidschemealert.org/PSAMain/resources/case.html> Pyramid Scheme Alert, Robert Fitzpatrick, The Case for Reopening the Amway Pyramid Scheme Case: An Inquiry into the Legality of Multi-Level Marketing, 1999.
20. ↑ ^{20.0 20.1} <http://www.amquix.info/aus/suits.htm> Awquix.info, Scott Larsen, Amway: The Untold Story, The Amway Lawsuits Page.(englanniksi)
21. ↑ ^{21.0 21.1} http://www.amquix.info/quixtar_lawsuits.html Amquix.info, Scott Larsen, Quixtar/Amway Lawsuits. Oikeudenkäynnit vuoteen 1997 asti. Luettu 28. huhtikuuta 2007. (englanniksi)
22. ↑ http://www.amquix.info/Amway_Tax_Scam.html Awquix.info, Scott Larsen, US & Canadian Amway Distributor Tax Court Cases, Päivitetty 1. maaliskuuta 2005.(englanniksi)
23. ↑ <http://www.corporations.org/amway/mollyivins.html> The Star-Telegram, Molly Ivins, Congress distributes a tax break to Amway, 7. elokuuta 1997. [[en}}
24. ↑ <http://query.nytimes.com/gst/fullpage.html?res=9D04E3D81039F932A15750C0A962948260> (englanniksi) The New York Times Archives, Another Aide Leaves Amway, AP, 21. maaliskuuta 1984.(englanniksi)
25. ↑ <http://query.nytimes.com/gst/fullpage.html?res=9505E0D6143BF934A35751C0A962948260> ibid. Amway of Canada Drops Tax Appeal, Reuters, 7. helmikuuta 1984. (englanniksi)

26. ↑ <http://www.acton.org/publicat/randl/interview.php?id=128> Action Institute, Religion & Liberty, Capitalism with Compassion, Syyskuu ja Lokakuu 1994, Volume 4, Number 5. (englanniksi)
27. ↑ <http://www.riaa.com/news/newsletter/press1996/031496.asp> RIAA Press Room, 1995 RIAA Year-end Anti-Piracy Statistics, RIAA Year-end Report Indicates 1995 Anti-Piracy Activities Dominated by Civil Suits and Latin Music Piracy, 14. maaliskuuta 1996. (englanniksi)
28. ↑ <http://www.ca11.uscourts.gov/opinions/ops/199914123.OPN.pdf> *Foley v Luster*](englanniksi)
29. ↑ http://nettityv.mtv3.fi/nettityv_uutiset/index.shtml/nettityv_uutiset/ajankohtaisohjelmat/45minuuttia?97461#97461 4.4.2007 MTV3 ohjelma '45 Minuuttia', Hanna Ruokangas, Rikoksia, verkostoja ja vitamiineja, video.
30. ↑ <http://www.mtv3.fi/uutiset/45min/jaksot.shtml?516944> 4.4.2007 MTV3 ohjelma '45 Minuuttia', Hanna Ruokangas: "Rikoksia, verkostoja ja vitamiineja", uutisartikkeli.
31. ↑ [Jon Taylor, Opportunity Lost: the Legacy of the Amway Ruling, 2004.](#) (englanniksi)
32. ↑ [3] Amquix.info, Scott Larsen, "The Death of the Amway Salesman" Quixtar dilutes 70% rule to meaninglessness.
33. ↑ [4] Teemu Mäntynen, Pyramidisivut, All we do is buy from ourselves and find others who do the same.
34. ↑ [5] Amway.fi, Mikä on Amway? Amwayn historia 31.8.2005 päättyneeseen tilikauteen asti.
35. ↑ ^{35.0 35.1} http://www.kolumbus.fi/petteri.haipola/verkostomarkkinointi/tyypillinen/amway_mahdollisuus.htm#Step1 John Hoagland, Amway tilastot, 1997.
36. ↑ <http://www.ex-cult.org/Groups/Amway/otherside/tosp21.htm> How Long Does It Take to Diamond or Emerald? (englanniksi)
37. ↑ http://www.amquix.info/quixtar_income.html Amquix.info, Scott Larsen, Quixtar Income Statistics, 1994 - 2005.
38. ↑ <http://www.kolumbus.fi/petteri.haipola/verkostomarkkinointi/fitzpatrick/valheet.html#01> Verkostomarkkinoinnin 10 suurta valhetta, 2004.
39. ↑ <http://www.falseprofits.com/MythofMLMIncome.doc.pdf> Robert L Fitzpatrick, The Myth of Income Opportunity in Multi-Level Marketing, 2005, Amway/Quixtar Data and Analysis, ss.35–39.
40. ↑ http://www.amquix.info/tr/amway_fn.html Amquix.info, Scott Larsen, Amway-liiketoiminnan analyysi, 2005.
41. ↑ http://www.webraw.com/quixtar/archives/2004/10/the_quixtar_web_initiative.php Quixtar Blog, The Quixtar Web Initiative. (englanniksi)
42. ↑ <http://www.ex-cult.org/Groups/Amway/otherside/tosp21.htm> Amquix.info, Scott Larsen, How Do You Make Money From the System? Luettu 28. huhtikuuta 2007.(englanniksi)
43. ↑ <http://www.cocs.com/jhoagland/tools.html> How Much Money Do Upline Distributors Really Make? 1998. Luettu 28. huhtikuuta 2007. (englanniksi)
44. ↑ <http://www.msnbc.msn.com/id/4375477/> Chris Hansen, NBC Dateline, In pursuit of the almighty dollar, 7. toukokuuta 2004. http://cpserverp4.com/bo/dateline_quixtar.wmv Video, pituus 21 min., 38 sek., julkaisija: Dateline NBC-TV. <http://dateline.msnbc.com/>
45. ↑ <http://www.merchantsofdeception.com/> Eric Scheibeler, Merchants of Deception, 2004. (englanniksi)
46. ↑ http://www.kolumbus.fi/petteri.haipola/verkostomarkkinointi/tyypillinen/amway_tilastot.htm P.Haipola/ Amquix.info, Amwayn tilastoja vuosilta 2002 - 2004.
47. ↑ http://www.kolumbus.fi/petteri.haipola/verkostomarkkinointi/tyypillinen/amway_tilastot.htm Amwayn tilastoja vuodelta 2003.
48. ↑ http://www.kolumbus.fi/petteri.haipola/verkostomarkkinointi/tyypillinen/amway_info.htm P. Haipola, Amway pika-info, Amwayn tilastoja vuosilta 1997 - 2006. Luettu 28. huhtikuuta 2007
49. ↑ <http://www.merchantsofdeception.com/purpose.html> Eric Scheibeler, My Purpose In Exposing The Truth About Merchants Of Deception, 2004. (englanniksi)

**Amway Corporation, Pohjois-Amerikassa nimellä
Quixtar**



Yritysmuoto Yksityinen osakeyhtiö

Perustettu 1959

Toimitusjohtaja [Doug DeVos](#)

Puheenjohtaja [Steve Van Andel](#)

Kotipaikka [Ada, Michigan](#)

Avainhenkilöt [Steve Van Andel](#)

[Doug DeVos](#)

[Lynn Lyall](#)

Palvelualue Sivuliike 57 maassa, toimintaa yli 80 maassa (2005)

Toimiala [Verkostomarkkinointi](#)

Tuotteet Noin 450 tuotetta, pääryhmät ovat hyvinvointi ja kauneudenhoito: ihonhoitotuotteet, kosmetiikkatuotteet, tuotteet henkilökohtaisesta hygieniasta huolehtimiseen, hyvinvointituotteet, ravintolisät, perheen ja kodin päivittäiset kulutustuotteet.

Liikevaihto Koko konsernin liikevaihto \$6,4 mrd (31.5.2005 päättynyt tilikausi), yli \$6,3 mrd (31.12.2006 päättyneeltä vuodelta)

Henkilökuntaa Konsernissa yli 13 000 maailmanlaajuisesti, ¹ päämajassa 300 - 500 henkilöä.² ³

Emoyhtiöt Alticor Inc.

Omistaja Perheet Van Andel ja DeVos

Kotisivu Suomen, <http://www.amway.fi/>
Emoyhtiön, <http://www.alticor.com/>

Kaikki luvut kertovat koko konsernin tilasta, ellei toisin mainita. Lähdeviitteissä mainituilla sivuilla oleva tieto voi

sisältää henkilökohtaisia mielipiteitä.