

# Entdecken Sie die HERBALIFE NUTRITION- Geschäftsgelegenheit

## Vertriebs- und Marketingplan



# VERTRIEBS- UND MARKETINGPLAN

## Einleitung

Der HERBALIFE NUTRITION Marketingplan bietet Ihnen eine einzigartige Chance, mit der Sie höher gesteckte Ziele erreichen und erfolgreicher sein können. Als erstes HERBALIFE NUTRITION-Mitglied entwickelte Mark Hughes, Gründer des Unternehmens, dieses Konzept der Mitgliedervergütung. Das Ergebnis ist einer der besten Marketingpläne der Branche. Mittels des HERBALIFE NUTRITION Vertriebs- und Marketingplans wird eine hoher Prozentsatz der Produkteinnahmen an Mitglieder in Form von Einzel- und Großhandelseinkommen, Royalty und Bonus Einkommen, sowie „Incentives“ gezahlt. Dieser bewährte Geschäftsplan wurde geschaffen, um eine maximale Entlohnung für herausragende Leistung zu bieten und ein unmittelbares, beständiges Einkommen zu ermöglichen.

Die HERBALIFE NUTRITION-Geschäftsgelegenheit und der Marketingplan bieten jedem Mitglied die gleiche Chance. Der Erfolg des einzelnen Mitglieds hängt von zwei grundsätzlichen Faktoren ab:

- Zeit, Mühe und Engagement, die ein Mitglied in sein HERBALIFE NUTRITION-Geschäft investiert und
- Produktverkäufen durch das Mitglied und seiner Downline-Organisation.

Diese beiden Faktoren unterstreichen die Bedeutung, die der Verantwortung eines Mitglieds zukommt, seine Downline-Organisation zu schulen, zu unterstützen und zu motivieren.

Auf den folgenden Seiten werden die verschiedenen Stufen des HERBALIFE NUTRITION-Vertriebs- und Marketingplans und ihre unterschiedlichen Qualifikationsbedingungen beschrieben. Jede Stufe bietet eine entsprechende Vergütung im Gegenzug für die Leistung des Mitglieds, durch die der Erfolg seiner Geschäftstätigkeit gefördert wird.

## Mitglied werden – Der erste, wichtige Schritt

Der einzig erforderliche Kauf, um HERBALIFE NUTRITION-Mitglied zu werden, ist das HERBALIFE NUTRITION Mitgliedspack (HMP). Jedes HMP beinhaltet den HERBALIFE NUTRITION Mitgliedsantrag und Vereinbarung, den Sie einreichen müssen, um eine HERBALIFE NUTRITION-Identifikationsnummer zu erhalten und Produkte kaufen zu können.

## Registrierung

Sie sind offiziell HERBALIFE NUTRITION-Mitglied, sobald der vollständig ausgefüllte Mitgliedsantrag bearbeitet und vom Unternehmen angenommen wurde. Die schnellste und einfachste Methode der Registrierung ist online, unter [www.myherbalife.de](http://www.myherbalife.de). Sie können Ihren Antrag auch postalisch einreichen, jedoch nimmt dieser Vorgang einige Tage in Anspruch. In der Zwischenzeit können Sie bereits HERBALIFE NUTRITION-Produkte zu Ihrem entsprechenden Rabattsatz bei HERBALIFE NUTRITION International Deutschland GmbH kaufen. Nach Annahme Ihres Antrags tritt Ihre Vereinbarung mit HERBALIFE NUTRITION unmittelbar in Kraft und verleiht Ihnen alle Rechte, Pflichten und Privilegien eines selbständigen HERBALIFE NUTRITION-Mitglieds.

## Einkommensarten

Der HERBALIFE NUTRITION-Marketingplan bietet verschiedene Möglichkeiten, ein Einkommen zu erzielen.

### Unmittelbares Einzelhandelseinkommen

25 % - 50 %

Einkommen aus Verkäufen direkt an Endkunden.

### Großhandels- oder Mitgliedereinkommen (auch „Kommission“)

Differenz zwischen Ihrem Rabatt und dem Rabatt der Downline-Mitglieder in Ihrer persönlichen Organisation, von bis zu 25 %.

### Monatliche Royalty-Provision

Als Supervisor können Sie bis zu 5 % auf Ihr Organisationsvolumen, von allen Supervisor in Ihrer Downline-Organisation, bis zur dritten Stufe, verdienen.

### Monatlicher Produktionsbonus

Bonuszahlungen für TAB Team Mitglieder zwischen 2 % und 7 %.

### Mark Hughes Bonus

Ein Bonus, für den sich berechnete President Team Mitglieder und Mitglieder mit höherem Status qualifizieren können, zur Anerkennung und für herausragende Leistung.

# SCHRITTE ZUM ERFOLG

**Mitglied**



**Senior-Mitglied**



500  
Volumenpunkte  
(VP) oder  
mehr in einem  
Monat

**Success  
Builder**



1.000 Persönlich  
Gekaufte  
Volumenpunkte  
oder mehr  
in einer  
Bestellung\*

**Qualifiziertes  
Mitglied**



2.500  
angesammelte  
VP in einem  
Zeitraum  
von 1 bis 3  
Monaten, wobei  
alle  
Bestellungen  
direkt bei  
HERBALIFE  
NUTRITION  
platziert werden  
müssen\*

**Supervisor**



4.000 VP in  
einem  
Monat oder  
4.000  
angesammelte  
VP in 2  
aufeinander  
folgenden  
Monaten oder  
4.000  
angesammelte  
VP in 12  
Monaten

**World Team**



Je 2.500 VP in  
4 aufeinander  
folgenden  
Monaten  
oder  
10.000 VP zu  
50 % in einem  
Monat oder  
500  
Royaltypunkte  
in einem Monat

**Global  
Expansion  
Team**



Je 1.000  
Royaltypunkte  
in  
3 aufeinander  
folgenden  
Monaten

**Millionaire  
Team**



Je 4.000  
Royaltypunkte  
in  
3 aufeinander  
folgenden  
Monaten

**President's  
Team**



Je 10.000  
Royaltypunkte  
in  
3 aufeinander  
folgenden  
Monaten

**15K President's  
Team**



Je 15.000  
Royaltypunkte in  
3 aufeinander  
folgenden Monaten

**20K  
President's  
Team**



Je 20.000  
Royaltypunkte  
in 3 aufeinander  
folgenden  
Monaten

**30K  
President's  
Team**



Je 30.000  
Royaltypunkte in  
3 aufeinander  
folgenden  
Monaten

**Goldene  
Manschettenknöpfe  
und Ohrhinge mit  
Diamanten**

**40 K  
President's  
Team**



Je 40.000  
Royaltypunkte  
in 3  
aufeinander  
folgenden  
Monaten

**Movado-  
Uhren mit  
HERBALIFE  
NUTRITION -  
Logo**

**50K  
President's  
Team**



Je 50.000  
Royaltypunkte in  
3 aufeinander  
folgenden  
Monaten

**60K President's  
Team**



Je 60.000  
Royaltypunkte in  
3 aufeinander  
folgenden Monaten

**Halskette und  
Manschettenknöpfe  
aus Weißgold mit  
Diamanten**

**70K  
President's  
Team**



Je 70.000  
Royaltypunkte in  
3 aufeinander  
folgenden  
Monaten

**Siegelring aus  
Weißgold  
mit Diamanten**

**80K  
President's  
Team**



Je 80.000  
Royaltypunkte in  
3 aufeinander  
folgenden  
Monaten

**Ring und  
Ohrhinge aus  
Weißgold mit  
Diamanten**

**90K  
President's  
Team**



Je 90.000  
Royaltypunkte  
in 3 aufeinander  
folgenden  
Monaten

**Piaget  
Diamantuhr  
mit  
HERBALIFE  
NUTRITION-  
Logo und  
Armreif**

\* Es ist nicht nötig, erst Senior-Mitglied, Success Builder oder Qualifiziertes Mitglied zu werden, bevor Sie sich zum Supervisor qualifizieren. Weitere Informationen zu den Qualifikationen können Sie Ihrem HMP entnehmen.

\*\* Die Auswahl der Armbanduhren erfolgt je nach Verfügbarkeit. Es kann sein, dass die abgebildeten Uhren nicht verfügbar sind.

# PRESIDENT'S TEAM PLUS: ANERKENNUNGEN UND AUSZEICHNUNGEN

**1 Diamant**



**Executive  
President's Team**

1 vollqualifiziertes  
President's Team  
Mitglied\* in der  
ersten Ebene Ihrer  
Organisation

**2 Diamanten**



**Senior Executive  
President's Team**

2 vollqualifizierte  
President's Team  
Mitglieder\* in erster  
Ebene, in 2  
separaten Linien  
Ihrer Organisation

**3 Diamanten**



**International  
Executive  
President's Team**

3 vollqualifizierte  
President's Team  
Mitglieder\* in erster  
Ebene, in 3  
separaten Linien  
Ihrer Organisation

**4 Diamanten**



**Chief Executive  
President's Team**

4 vollqualifizierte  
President's Team  
Mitglieder\* in erster  
Ebene, in 4  
separaten Linien  
Ihrer Organisation

**5 Diamanten**



**Chairman's Club**

5 vollqualifizierte  
President's Team  
Mitglieder\* in erster  
Ebene, in 5  
separaten Linien  
Ihrer Organisation

**6 Diamanten**



**Chairman's Club**

6 vollqualifizierte  
President's Team  
Mitglieder\* in erster  
Ebene, in 6  
separaten Linien  
Ihrer Organisation

**7 Diamanten**



**Chairman's Club**

7 vollqualifizierte  
President's Team  
Mitglieder\* in erster  
Ebene, in 7  
separaten Linien  
Ihrer Organisation

**8 Diamanten**



**Chairman's Club**

8 vollqualifizierte  
President's Team  
Mitglieder\* in erster  
Ebene, in 8  
separaten Linien  
Ihrer Organisation

**9 Diamanten**



**Chairman's Club**

9 vollqualifizierte  
President's Team  
Mitglieder\* in erster  
Ebene, in 9  
separaten Linien  
Ihrer Organisation

**10 Diamanten**



**Founder's Circle**

10 vollqualifizierte  
President's Team  
Mitglieder\* in erster  
Ebene, in 10  
separaten Linien  
Ihrer Organisation

**Baume & Mercier  
Uhren<sup>1</sup>**



250.000 Royaltypunkte  
in 12 aufeinander  
folgenden Monaten  
(einem Kalenderjahr)

**Goldene Marquis  
Diamantringe**



500.000 Royaltypunkte  
in 12 aufeinander  
folgenden Monaten  
(einem Kalenderjahr)

**Goldene Piaget  
Uhren mit  
Diamanten<sup>1</sup>**



750.000 Royaltypunkte  
in 12 aufeinander  
folgenden Monaten  
(einem Kalenderjahr)

**Piaget  
Diamantuhren<sup>1</sup>**



1.000.000  
Royaltypunkte in 12  
aufeinander folgenden  
Monaten  
(einem Kalenderjahr)

\* Weitere Informationen zu den Qualifikationen können Sie Ihrem IBO entnehmen.

<sup>1</sup> Die Auswahl der Armbanduhrer erfolgt je nach Verfügbarkeit. Es kann sein, dass die abgebildeten Uhren nicht verfügbar sind.

# ACHIEVEMENT AWARDS UND JUBILÄUMS-PINS

## 1 Million Lifetime Achievement Award



1 Millionen  
Volumenpunkte

Den Lifetime Achievement Award erhalten Mitglieder, die mindestens 1 Millionen Volumenpunkte erreicht haben.\*

## 2 Million Lifetime Achievement Award



2 Millionen  
Volumenpunkte

Den Lifetime Achievement Award erhalten Mitglieder, die mindestens 2 Millionen Volumenpunkte erreicht haben.\*

## 3 Million Lifetime Achievement Award



3 Millionen  
Volumenpunkte

Den Lifetime Achievement Award erhalten Mitglieder, die mindestens 3 Millionen Volumenpunkte erreicht haben.\*

## 4 Million Lifetime Achievement Award



4 Millionen  
Volumenpunkte

Den Lifetime Achievement Award erhalten Mitglieder, die mindestens 4 Millionen Volumenpunkte erreicht haben.\*

## 1-jähriges Jubiläum



Die Mitglieder erhalten zum 1-jährigen ein Jubiläumspaket, als Anerkennung Ihres Einsatzes für HERBALIFE NUTRITION.

## 3-jähriges Jubiläum



Die Mitglieder erhalten zum 3-jährigen ein Jubiläumspaket, als Anerkennung Ihres Einsatzes für HERBALIFE NUTRITION.

## 5-jähriges Jubiläum



Die Mitglieder erhalten zum 5-jährigen ein Jubiläumspaket, als Anerkennung Ihres Einsatzes für HERBALIFE NUTRITION.

## 7-jähriges Jubiläum



Die Mitglieder erhalten zum 7-jährigen ein Jubiläumspaket, als Anerkennung Ihres Einsatzes für HERBALIFE NUTRITION.

## 10-jähriges Jubiläum



Die Mitglieder erhalten zum 10-jährigen ein Jubiläumspaket, als Anerkennung Ihres Einsatzes für HERBALIFE NUTRITION.

## 15-jähriges Jubiläum



Die Mitglieder erhalten zum 15-jährigen ein Jubiläumspaket, als Anerkennung für ihren Einsatz mit HERBALIFE NUTRITION.

## 20-jähriges Jubiläum



Die Mitglieder erhalten zum 20-jährigen ein Jubiläumspaket, als Anerkennung für ihren Einsatz mit HERBALIFE NUTRITION.

## 25-jähriges Jubiläum



Die Mitglieder erhalten zum 25-jährigen ein Jubiläumspaket, als Anerkennung für ihren Einsatz mit HERBALIFE NUTRITION.

## 30-jähriges Jubiläum



Die Mitglieder erhalten zum 30-jährigen ein Jubiläumspaket, als Anerkennung für ihren Einsatz mit HERBALIFE NUTRITION.

\* Weitere Informationen zu den Qualifikationen können Sie Ihrem IBO entnehmen.



## Was bedeutet Volumen?

Häufig wird der Begriff „Volumen“ benutzt. Im Marketingplan spielt das Volumen eine Schlüsselrolle, da es als Grundlage für Ihre Qualifikationen herangezogen wird und somit Ihren Aufstieg als Mitglied widerspiegelt. Jedem HERBALIFE NUTRITION-Produkt ist eine bestimmte Punktzahl zugeschrieben worden, die in allen Ländern gleich ist (weitere Einzelheiten siehe Bestellformulare und Preislisten). Das HERBALIFE NUTRITION-Mitgliedspack (HMP), Literatur und Verkaufshilfen zählen nicht als Volumen. Bei einer Bestellung sammeln Sie ein Guthaben an Volumenpunkten, entsprechend der bestellten Produkte, an. Die Summe der Volumenpunkte dient als Grundlage für Qualifikationen und Vergütungen. Ihr Volumen setzt sich aus unterschiedlichen Volumenarten zusammen, abhängig davon, wer das Volumen erworben hat, welchen Status der Käufer hat, wie hoch der Rabattsatz war, Ihrem eigenen Mitgliedsstatus und anderen Faktoren des HERBALIFE NUTRITION-Marketingplans. Ihr Volumen berechnet sich aus der Summe der Volumenpunkte der Bestellungen innerhalb der einzelnen Volumenmonate.

## Erläuterung Volumenmonat

### Definition des Begriffs Volumenmonat

Der Volumenmonat wird als Zeitrahmen für den Erwerb und die Gutschrift von Volumen angesehen. Er beginnt am ersten Werktag eines Monats und endet in der Regel am letzten Werktag. Handelt es sich beim letzten Tag eines Monats um einen Samstag oder Sonntag, wird der Volumenmonat bis zum nächsten Werktag verlängert. Gleiches gilt, wenn der letzte Tag eines Monats auf einen Feiertag fällt. HERBALIFE NUTRITION behält sich das Recht vor eine abweichende Regelung für Beginn und Ende eines Volumenmonats zu treffen.

### Eingrenzung des Volumenmonats

Volumen wird dem Volumenmonat gutgeschrieben, in dem die Bestellung sowohl platziert wie auch vollständig bei HERBALIFE NUTRITION bezahlt wurde.

### Ausnahmeregelungen

Bestellungen, die obige Bestimmungen nicht erfüllen, deren Volumen jedoch noch im laufenden Monat gutgeschrieben werden soll, müssen folgende Voraussetzungen erfüllen:

1. Die Bestellung darf nicht nach dem Tag aufgegeben worden sein, der als letzter Tag eines Volumenmonats festgelegt wurde; und
2. die vollständige Zahlung muss spätestens am letzten Tag des Volumenmonats getätigt werden. Erfolgt die Zahlung auf elektronischem Weg, per Überweisung oder auf andere Art als Banktransfer, muss mit einem entsprechendem Beleg nachgewiesen werden können, dass die Zahlung spätestens am letzten festgelegten Bestelltag des Monats erfolgte; und
3. die vollständige Zahlung muss spätestens am fünften Tag des Folgemonats bei HERBALIFE NUTRITION eingegangen sein. Ist der Fünfte eines Monats ein Samstag, Sonntag oder Feiertag, muss die Zahlung vorher eingegangen sein.

Wird eine Zahlung aus irgendeinem Grund nicht akzeptiert, etwa bei einer Kreditkartenzahlung, wird die Bestellung storniert und das Volumen nicht berücksichtigt, es sei denn, eine weitere Bestellung wurde innerhalb des in den „Regeln und Richtlinien“ definierten Zeitrahmens getätigt und bezahlt. Volumen wird gemäß dem HERBALIFE NUTRITION-Marketingplan auf verschiedene Arten gutgeschrieben. Die folgenden Definitionen und Beispiele erläutern dies:

### Persönlich Gekauftes Volumen

Persönlich Gekauftes Volumen ist das Volumen aus Bestellungen, die Sie unter Angabe Ihrer HERBALIFE NUTRITION-ID Nummer direkt bei HERBALIFE NUTRITION tätigen.

### Downline Volumen

Downline Volumen entsteht durch Bestellungen Ihrer Nicht-Supervisor-Downline, die direkt bei HERBALIFE NUTRITION aufgegeben wurden.

#### Beispiel Downline Volumen

	Rabatt %		Downline Volumen
<b>A Supervisor</b>	2.500 Volumenpunkte mit 50 % Rabatt	=	*
<b>B Senior-Mitglied</b>	500 Volumenpunkte mit 35 % Rabatt	=	900 Volumepunkte (Volumen C und D)
<b>C Senior-Mitglied</b>	500 Volumenpunkte mit 35 % Rabatt	=	400 Volumenpunkte (Volumen D)
<b>D Mitglied</b>	400 Volumenpunkte mit 25 % Rabatt	=	0

\* Bei einem vollqualifizierten Supervisor wird das Volumen der Downline als Persönliches Volumen oder Gruppenvolumen ausgewiesen und trägt somit zu deren Gesamtvolumen bei.

### Persönliches Volumen

Das von Ihnen und den Mitgliedern Ihrer Downline bis zum ersten vollqualifizierten Supervisor erworbene Volumen (ausgenommen Bestellungen zu einem Rabatt von temporär 50 %).

Mitglieder, die keine Supervisor sind, dürfen bei ihrem Sponsor, ihrem ersten Upline-Supervisor (nur wenn ihr Sponsor kein vollqualifizierter Supervisor ist) oder direkt bei HERBALIFE NUTRITION Käufe tätigen. Bitte beachten Sie, dass Käufe bei Ihrem Sponsor oder ersten vollqualifizierten Supervisor nicht für die Supervisor-Qualifikation genutzt werden können. Nur Bestellungen, die direkt bei der Firma platziert wurden, können berücksichtigt werden.

Wenn Sie vollqualifizierter Supervisor sind, zählen alle Ihre eigenen, mit 50 % Rabatt getätigten Bestellungen – ebenso wie alle Bestellungen Ihrer Downline-Mitglieder, Senior-Mitglieder, Success Builder und Qualifizierten Mitglieder mit Rabattsätzen zwischen 25 bis 42 % als Ihr Persönliches Volumen.

### Persönliches Volumen – Beispiel

	Bestellungen/ Rabatt %	Persönliches Volumen
<b>A Supervisor</b>	1.000 Persönliche Volumenpunkte + Volumen von B, C & D	= 2.800 Persönliches Volumen
<b>B Success Builder</b>	1.100 Volumenpunkte + Volumen von C & D zu 42 % Rabatt	= 1.800 Persönliches Volumen
<b>C Senior Mitglied</b>	300 Volumenpunkte + Volumen von D zu 35 % Rabatt	= 700 Volumenpunkte (Volumen von D)
<b>D Mitglied</b>	400 Volumenpunkte zu 25 % Rabatt	= 0

### Gruppenvolumen

Das Volumen von Bestellungen mit einem temporären Rabatt von 50 %, die von sich qualifizierenden Supervisoren nach ihrer Qualifikation im Qualifikationsmonat getätigt werden.

Dieses Volumen mit einem Rabatt von 50 % stellt Persönliches Volumen des sich qualifizierenden Supervisors während seines Qualifikationsmonats dar; für den vollqualifizierten Supervisor zählt es jedoch zum Gruppenvolumen. Der vollqualifizierte Supervisor kann Royalty Overrides auf sein Gruppenvolumen erhalten, wenn alle anderen Bedingungen für Royalty Overrides erfüllt sind (weitere Einzelheiten siehe Abschnitte zur „Qualifikation als Supervisor“ und „Das vorläufige Einkommen für Supervisoranwärter in Höhe von 50 %“).

### Gruppenvolumen - Beispiel

	Bestellungen/Rabatt %	Persönliches Volumen
<b>A Supervisor</b>	2.500 Volumenpunkte + Volumen von B & C	= 6.500 Persönliches Volumen + 1.000 Gruppenvolumen 7.500 Gesamtvolumen
<b>B Qualifizierender Supervisor</b>	1.000 Volumenpunkte zu einem temporären Rabatt von 50 % + Volumen von C	= 5.000 Persönliches Volumen
<b>C Mitglied</b>	4.000 Volumenpunkte	= 4.000 Persönliches Volumen

### Gesamtvolumen

Das Gesamtvolumen berechnet sich aus dem Persönlichen und dem Gruppenvolumen des Supervisors (siehe obiges Beispiel zum Gesamtvolumen von Supervisor A). Alle Qualifikationen beruhen im Regelfall auf dem Gesamtvolumen.

### Organisationsvolumen

Die Summe des Volumens, für das der Supervisor Royalty Overrides erhält.

### Organisationsvolumen – Beispiel

<b>A Supervisor</b>	2.500 Volumenpunkte		
<b>1. Ebene Supervisor</b>	10.000 Gesamtvolumenpunkte	}	<b>= 30.000 Organisationsvolumen</b>
<b>2. Ebene Supervisor</b>	10.000 Gesamtvolumenpunkte		
<b>3. Ebene Supervisor</b>	10.000 Persönliche Volumenpunkte		

### Belegtes und unbelegtes Volumen

#### Belegtes Volumen

Belegtes Volumen ist Volumen, das von Ihrer Downline genutzt wird, um sich in einem oder zwei Monaten zum Supervisor zu qualifizieren.

#### Unbelegtes Volumen

Unbelegtes Volumen ist Volumen, das nicht von Ihrer Downline zur Supervisor-Qualifikation in ein oder zwei Monaten genutzt wird.

Das folgende Beispiel erläutert die Berechnung des belegten und unbelegten Volumens für die einzelnen Mitglieder.

### Belegtes und unbelegtes Volumen – Beispiel

<b>A Supervisor</b>	2.500 Gesamtvolumenpunkte + Volumen von B und C	=	2.500 unbelegt 5.000 belegt von B und C
<b>B sich qualifizierender Supervisor</b>	1.000 Gesamtvolumenpunkte + Volumen von C	=	1.000 unbelegt 4.000 belegt von B
<b>C sich qualifizierender Supervisor</b>	4.000 Gesamtvolumenpunkte	=	4.000 unbelegt für C



# MITGLIEDER-EINKOMMEN

## Einzelhandelseinkommen

Als Mitglied beziehen Sie die Produkte von HERBALIFE NUTRITION zu einem Rabatt von 25 % bis 50 % auf die Produkt- Einkommensbasis. Mit steigendem Einkommensvolumen erhöht sich Ihr Rabatt bis zu maximal 50 %, den Sie erhalten, wenn Sie sich zum Supervisor qualifizieren. Sie können ein unmittelbares Einzelhandelseinkommen durch den Verkauf von Produkten an Endkonsumenten erzielen. Die Differenz zwischen dem von Ihnen erhaltenen Rabatt und dem Verkaufspreis stellt Ihr Einzelhandelseinkommen dar (siehe Beispiel).

Einzelhandelseinkommen				
Listenpreis	Einkommensbasis	Rabatt (von 25 %)	Ihre Kosten	Ihr Einkommen
		(25 % Rabatt auf die Einkommensbasis von 100€)	(Rabattbetrag von 25€ wird von dem Verkaufspreis von 110€ abgezogen)	(Kundenverkaufspreis von 110€ minus Ihre Kosten von 85€)
110€	100€	25€	85€	25€

## Großhandelseinkommen (Kommission)

Zusätzlich zum Einzelhandelseinkommen können Sie als HERBALIFE NUTRITION-Mitglied auch Einkommen aus Bestellungen der Mitglieder erzielen, die Sie in Ihre Organisation eingebracht haben. Ihr Großhandelseinkommen, auch Kommission genannt, besteht in der Differenz zwischen Ihrem gewährten Rabatt und dem Rabattsatz, welcher Ihrem Downline-Mitglied gewährt wird.

Geben Sie Produkte direkt an Ihre Mitglieder ab, erhalten Sie dieses Einkommen von bis zu 25 % unmittelbar. Wenn Ihr Mitglied seine Produkte von HERBALIFE NUTRITION übernimmt, zahlt HERBALIFE NUTRITION einmal monatlich, zusammen mit den Royalty Overrides, die Differenz zwischen den unterschiedlichen Rabattsätzen als Einkommen an die Upline aus.

Großhandelseinkommen				
Listenpreis	Einkommensbasis	Ihre Kosten	Kosten Ihrer Downline	Ihr Einkommen
		(bei 50 %)	(bei 25 %)	
110€	100€	60€	85€	25€

Anteilige Kommission					
Listenpreis	Einkommensbasis	Rabatt	Kosten Ihrer Downline	Anteilige Kommission	
				Für das Qualifizierte Mitglied	Für den Supervisor
110€	100€	25 %	85€	17€	8€
110€	100€	25 %	85€	-/-	25€
110€	100€	35 %	75€	7€	8€
110€	100€	35%	75€	-/-	15€

# SENIOR-MITGLIED

## Profitieren Sie von dem Rabatt für Mitglieder

Wenn Sie und Ihre Nicht-Supervisor Downline mehr HERBALIFE NUTRITION-Produkte verkaufen, wächst Ihr Gesamtvolumen und Sie können zum Senior-Mitglied aufsteigen. Sie sind dann berechtigt, Produkte zu einem Rabatt von 35 oder 42 % zu erwerben, was zu einer größeren Gewinnmarge führt.

### Rabattstaffel

Als Mitglied wird Ihnen ein Rabatt von 25 % auf alle Bestellungen gewährt, bis Sie sich zu einem höheren Rabattsatz qualifizieren und den Status Senior-Mitglied erreichen. Ab diesem Zeitpunkt wird Ihr Rabatt, von mindestens 35 %, durch die nachfolgende Rabattstaffel bestimmt.

**Volumenpunkte entstehen entweder durch Bestellungen, die Sie direkt bei HERBALIFE NUTRITION aufgegeben haben und als „Persönliches Gekauftes Volumen“ bezeichnet werden, oder durch Bestellungen, die Ihre Downline-Mitglieder bei HERBALIFE NUTRITION platziert haben, Ihr „Downline Volumen“. Beide Volumenarten können genutzt werden, um den Status Senior-Mitglied bei einem Rabattsatz von 35 % oder 42 % zu erreichen.**

Level	Monatliches Volumen	Rabatt	Berechtigung
<b>Senior-Mitglied</b>	Erreichen Sie 500 Volumenpunkte (VP)	35 %	Alle Bestellungen erfolgen zu einem Rabatt von 35 %, bis Sie zu einem höheren Rabattsatz berechtigt sind.
<b>Senior-Mitglied</b>	Erreichen Sie 2.000 VP	42 %	Wenn Sie 2.000 VP erreicht haben, sind Sie berechtigt diese Bestellung und alle weiteren Bestellungen im selben Volumenmonat zu einem Rabatt von 42 % aufzugeben.
<b>Success Builder</b>	Mindestens 1.000 VP (in einer Bestellung)	42 %	Eine eigene Bestellung über mindestens 1.000 PPV berechtigt Sie zu einem Rabatt von 42 % auf diese Bestellung sowie auf alle weiteren Bestellungen im selben Volumenmonat.
<b>Qualifiziertes Mitglied</b>	Erreichen Sie 2.500 VP in einem Zeitraum von 1-3 Monaten. Die zur Qualifikation erforderlichen Volumenpunkte können vollständig durch PPV erreicht werden oder durch die Verwendung von max 1.000 Downline Volumenpunkten und mind. 1.500 Persönlich Gekaufte Volumenpunkte.	42 %	Als Qualifiziertes Mitglied sind Sie zu einem Rabatt von 42 % auf jede Bestellung berechtigt, bis Sie zu einem höheren Rabattsatz berechtigt sind.
<b>Supervisor-anwärter</b>	Erreichen Sie 4.000 VP in einem Volumenmonat, mit mindestens 1.000 unbelegten Volumenpunkten, oder erreichen Sie 4.000 VP in zwei aufeinander folgenden Monaten mit mindestens 1.000 unbelegten Volumenpunkten, oder sammeln Sie 4.000 VP innerhalb von 12 Monaten (Mindestzeitraum 3 Monate)	Temporär 50 %	Sobald Sie die Volumenpunkte erreicht haben, erhalten Sie auf Ihre weiteren Bestellungen einen vorläufigen Rabatt von 50 %.
<b>Supervisor</b>	3 Arten der Qualifikation: Weitere Details erhalten Sie unter im Abschnitt "Supervisoranwärter".	50 %	Als Supervisor sind Sie zu einem Rabatt von 50 % auf jede Bestellung berechtigt. (Jährliche Requalifikation erforderlich).

### Hinweis:

Ihr Persönliches Volumen und Gruppenvolumen zählen zu Ihrem Gesamtvolumen. Wenn Sie sich für die Rabattstaffel für Senior-Mitglieder qualifiziert haben, wird Ihnen, solange Sie aktives Mitglied und/oder bis Sie zu einem höheren Rabattsatz berechtigt sind, ein Rabatt von 35 % gewährt. Je mehr Sie verkaufen, desto größer sind Ihre Gewinnmöglichkeiten. Denken Sie daran, dass Sie in jedem Volumenmonat wieder bei 35 % beginnen und sich für einen Rabattsatz von 42 % qualifizieren können.

## Success Builder

Als HERBALIFE NUTRITION-Mitglied haben Sie die Möglichkeit, eine einzelne Bestellung über 1.000 Volumenpunkte zu einem Rabatt von 42 % aufzugeben. Hiermit werden Sie Success Builder und können den restlichen Monat über weiterhin zu einem Rabatt von 42 % Produkte übernehmen. Mitglieder (nicht-Supervisor), die nicht den Success Builder Status haben, dürfen Bestellungen zu 42 % platzieren, sobald sie 2.000 Volumenpunkte in einem Monat gesammelt haben oder sich zum Qualifizierten Mitglied qualifizieren. Der Success Builder Level ist eine Qualifikation durch Persönlich Gekauftes Volumen (PPV). Downlinevolumen kann nicht zum Erreichen dieser Rabattqualifikation verwendet werden.

## Qualifiziertes Mitglied

Sie haben die Gelegenheit den Status Qualifiziertes Mitglied durch das Ansammeln von 2.500 Volumenpunkten innerhalb von 1-3 Monaten zu erreichen, wobei 1.500 Volumenpunkte aus dem Downline Volumen genutzt werden kann. Das ganze Volumen für diese Qualifikation muss aus Bestellungen stammen, die direkt bei HERBALIFE NUTRITION aufgegeben wurden.

Sie werden automatisch 42 % Rabatt erhalten, sobald Sie die Qualifikation erreicht haben und zum Ersten des Folgemonats qualifiziert.

### Qualifizierte Mitglieder sind berechtigt zu:

- 42 % Rabatt sofort nach der Qualifikation zu diesem Status
- Verdienst von 42 % Einzelhandelseinkommen
- bis zu 17 % Großhandelseinkommen auf die Einkommensbasis von Käufen Ihrer Downline-Mitglieder zu 25 % oder 35 %.

Sobald Sie den Status Qualifiziertes Mitglied erreichen, erhalten Sie auf alle Bestellungen einen Rabatt von 42 %, so lange Sie Ihre jährliche Bearbeitungsgebühr für Mitglieder fristgerecht zahlen.

## Vollqualifizierter Supervisor

Als HERBALIFE NUTRITION-Supervisor erhalten Sie den höchsten Rabattsatz (50 %) und verdienen somit die höchsten Einkommen aus Verkäufen an Endkunden und Produktabgaben an Ihre Mitglieder.

Ein vollqualifizierter Supervisor hat Anspruch auf:

- 50 % Einzelhandelseinkommen aus Verkäufen an Endkunden
- Bis zu 25 % Einkommen aus Produktabgaben an Downline-Mitglieder
- Möglicher Verdienst von Royalty Overrides von 1 bis 5 % auf Ihre erste, zweite und dritte Ebene von aktiven Supervisor
- Teilnahme an besonderen Workshops und Trainings
- Mögliche Qualifizierung für spezielle Supervisor Anerkennung

Als Supervisor müssen Sie alle Bestellungen direkt bei HERBALIFE NUTRITION platzieren.

## Qualifikation zum Supervisor

Es gibt drei Möglichkeiten, sich zum Supervisor zu qualifizieren:

- Ein-Monats-Qualifikation: Sie erreichen 4.000 Volumenpunkte in einem Volumenmonat (mindestens 1.000 der 4.000 Volumenpunkte müssen unbelegt sein).
- Zwei-Monats-Qualifikation: Erreichen Sie 4.000 Volumenpunkte in zwei aufeinander folgenden Monaten (wovon in denselben zwei Monaten mindestens 1.000 Volumenpunkte unbelegt sein müssen).
- Kumulierte Qualifikation: Sammeln Sie 4.000 Volumenpunkte innerhalb von 3-12 Monaten, wovon 2.000 Volumenpunkte Downline-Volumen (DLV) sein kann. Sämtliches Volumen muss direkt bei HERBALIFE NUTRITION erworben worden sein.

Bei allen Varianten der Qualifikation zum Supervisor werden Sie automatisch zum Monatsersten, der dem Monat folgt, in dem das Qualifikationsvolumen erreicht wurde, zum vollqualifizierten Supervisor.

Mitglieder, die sich zusammen mit Ihren Downline-Mitgliedern zum Supervisor qualifizieren (Linienqualifikation) müssen einen Supervisorantrag bei HERBALIFE NUTRITION einreichen. Dieser Antrag kann auf [MyHerbalife.de](http://MyHerbalife.de) unter dem Register Mein Büro > Dokumente und Richtlinien > Qualifikation heruntergeladen, oder von der Member Services Abteilung angefordert werden.

## Qualifikation zum Supervisor (Fortsetzung)

### Das Einkommen für Supervisoranwärter in Höhe von 50 %

Sobald Sie die erforderlichen Volumenpunkte zur Supervisor-Qualifikation erreicht haben, werden Sie bis zum 1. des Folgemonats als **Supervisoranwärter** bezeichnet. Zu diesem Termin werden Sie ein vollqualifizierter Supervisor. Als Supervisoranwärter sind Sie bis zum Ende des Kalendermonats, in dem Sie sich qualifizieren, zu temporär 50 % Rabatt berechtigt.

Bestellungen zu temporär 50 % Rabatt müssen direkt bei HERBALIFE NUTRITION platziert werden.

Volumen, das aus Bestellungen zu einem temporären Rabattsatz von 50 % entsteht, wird bei dem Käufer als Persönlich Gekauftes Volumen ausgewiesen und bei dem vollqualifiziertem Upline Supervisor als Gruppenvolumen.

### Matching Volume

Wertentsprechendes Volumen (Matching Volume) ist Persönliches Volumen und das Gesamtvolumen, das ein Supervisor erreichen muss, um die Supervisor-Qualifikationen der Downline zu validieren.

Durch Wertentsprechendes Volumen bestätigt HERBALIFE NUTRITION die Qualifikation neuer Supervisor. Wann immer ein Mitglied sich zum Supervisor qualifiziert, muss das Gesamtvolumen des vollqualifizierten Upline Supervisors innerhalb des gleichen Monats mindestens so groß sein wie das Volumen des sich qualifizierenden Mitglieds. Ohne wertentsprechendes Volumen wird der neue Downline-Supervisor dem nächsten Upline-Supervisor zugeordnet.

Das folgende Beispiel zeigt, welches Persönliche und Gesamtvolumen durch einen Supervisor erreicht werden muss, wenn er Sponsor eines sich qualifizierenden Supervisors ist. In diesem Beispiel muss A als Sponsor und Supervisor mindestens 4.000 Persönliche Volumenpunkte und 1.000 Gruppenvolumenpunkte in dem Monat haben, in dem B und C sich zum Supervisor qualifizieren, damit das Volumen, das in den Supervisoranträgen aufgeführt wird, nachgewiesen werden kann.

Wertentsprechendes Volumen - Beispiel			
<b>Erforderliches Wertentsprechendes Volumen für Supervisor A</b>			
<b>Supervisor und Sponsor A</b>	4.000 Persönliches Volumen + <u>1.000 Gruppenvolumen</u> = 5.000 Gesamtvolumen		
<b>sich qualifizierender Supervisor B</b>	1.000 Volumenpunkte zu temporär 50 % Rabatt	=	1.000 Gruppenvolumen für A
<b>sich qualifizierender Supervisor C</b>	4.000 Kumulierte VP	=	4.000 Persönliches Volumen für A

### Unzureichendes Wertentsprechendes Volumen

Sie werden als erster vollqualifizierter Upline-Supervisor, wenn Sie zu Ihrer Downline Supervisor Qualifikation nicht genug Volumen in dem (den) qualifizierenden Monat(en) nachweisen können, nicht genug wertentsprechendes Volumen haben. HERBALIFE NUTRITION wird Sie über das unzureichende Wertentsprechende Volumen benachrichtigen und Ihnen die Möglichkeit geben eine Bestellung über das fehlende Wertentsprechende Volumen aufzugeben. Die lokale Member Services Abteilung kann dann bei der Bestellung die fehlenden Volumenpunkte für den entsprechenden Volumenmonat nachtragen.

Um dieses Volumen zu platzieren, muss die Bestellung eindeutig als Matching Volumen-Bestellung für den entsprechenden Monat gekennzeichnet sein.

### Nachbestellungen für Wertentsprechendes Volumen

Um eine ordnungsgemäße Gutschrift zu ermöglichen, muss aus der Bestellung deutlich hervorgehen, dass es sich um eine Nachbestellung für Wertentsprechendes Volumen handelt, unter Angabe des Qualifikationsmonats und -jahres. Die Bestellung muss vollständig bezahlt sein und darf das fehlende Volumen nicht übersteigen. Eine Nachbestellung für Wertentsprechendes Volumen kann nur dann getätigt werden, wenn HERBALIFE NUTRITION das Fehlen von Wertentsprechendem Volumen festgestellt und den Supervisor benachrichtigt hat sowie die Member Services Abteilung angewiesen wurde, eine Nachbestellung zu akzeptieren. Das Volumen aus dieser Nachbestellung wird dem angegebenen Monat gutgeschrieben.

Ihren Upline Supervisor, die Royaltypunkte und Produktionsbonus erhalten, werden angemessene Korrekturen auf Nachbestellungen für Wertentsprechendes Volumen vorgenommen. Jedoch werden bei Erteilung einer Wertentsprechenden Volumen-Nachbestellung die Prozente für Royaltypunkte und TAB Team Produktionsboni nicht angepasst. Wenn mehrere Vorfälle von Wertentsprechendem Volumen auftreten, werden Sie als Sponsor-Supervisor auf der qualifizierenden Ebene die folgenden vier Monate keine Royalty Overrides erhalten, stattdessen werden sie dem nächsten Upline Supervisor zugeschrieben.

### Fehlen von Wertentsprechendem Volumen

Um negative Folgen zu vermeiden, sollte der Supervisor eine Nachbestellung für fehlendes Wertentsprechendes Volumen aufgeben, wenn er von HERBALIFE NUTRITION darüber informiert wurde.

Wenn Sie nicht genug Wertentsprechendes Volumen haben und keine Nachbestellung aufgeben, wird eine Matching Volume-Strafe verhängt. Sollte ein Supervisor es versäumen, eine Nachbestellung zu tätigen, verliert er sowohl die Supervisor, die sich in den betreffenden Monat qualifiziert haben, als auch die Downline der entsprechenden Supervisor.

### Nichterreichen der Supervisor-Qualifikation

Qualifiziert sich ein gesponsertes Downline-Mitglied zum vollqualifizierten Supervisor, bevor sein Sponsor diesen Level erreicht, hat der Sponsor ab dem Datum der Downline-Qualifikation mindestens ein Jahr Zeit, um ebenfalls vollqualifizierter Supervisor zu werden (bis zum Ende des ersten Requalifikationsjahres des neuen Supervisor). Qualifiziert sich das Mitglied nicht innerhalb des oben genannten Zeitraums nach der Supervisor-Qualifikation seiner Downline zum vollqualifizierten Supervisor, so verliert das Mitglied diese Downline an seinen ersten Upline-Supervisor.

### Beispiel:

01.08.2012 Qualifikationsdatum des Downline- Supervisors	Februar 2014 Sponsor verliert sein qualifiziertes Downline- Mitglied, falls er sich nicht bis dahin selbst zum Supervisor qualifiziert hat
01.08.2012 – 31.01.2014	
Sponsor hat die Möglichkeit, sich selbst zum Supervisor zu qualifizieren	

### Jährliche Requalifikation

Jeder Supervisor muss sich zwischen dem 1. Februar und dem 31. Januar des darauf folgenden Jahres requalifizieren, um weiterhin von allen Rechten und Privilegien eines Supervisors profitieren zu können. Die Bedingungen dieser Requalifikation werden im Folgenden beschrieben.

- Ein-Monats-Requalifikation: Sie erreichen 4.000 Volumenpunkte in einem Volumenmonat (mindestens 1.000 dieser 4.000 Volumenpunkte müssen unbelegt sein).
- Zwei-Monats-Requalifikation: Erreichen Sie 4.000 Volumenpunkte in zwei aufeinander folgenden Monaten (wovon in denselben zwei Monaten mindestens 1.000 Volumenpunkte unbelegt sein müssen).
- 12-Monats-Requalifikation: Sammeln Sie 10.000 unbelegte Gesamtvolumenpunkte über den 12-monatigen Requalifikationszeitraum.

Oder

- Sammeln Sie 4.000 unbelegte Gesamtvolumenpunkte über den den 12-monatigen Requalifikationszeitraum.



Supervisor, die sich durch 4.000 angesammelte unbelegte Volumenpunkte im Zeitraum 1. Februar bis 31. Januar requalifiziert haben, behalten ihren Supervisor-Status und ihre 50 % Einkaufsprivilegien. Es ist wichtig, zu beachten, dass Sie bei dieser Art der Requalifikation alle Linien, die einen Supervisor beinhalten, an Ihren Upline-Supervisor verlieren.

Es muss kein Antrag zur Requalifikation als Supervisor gestellt werden, da unser Computersystem Sie in jedem Jahr automatisch requalifiziert, wenn die entsprechenden Bedingungen während des Requalifikationszeitraumes erfüllt wurden. Zur Erinnerung: Sie erhalten 50 % Rabatt auf Ihr Requalifikationsvolumen.

Zusätzlich zur Requalifikation für den Supervisor-Status müssen Supervisor dafür sorgen, dass ihre jährliche Bearbeitungsgebühr für Mitglieder fristgerecht bezahlt wird. Supervisor, die ihre jährliche Bearbeitungsgebühr für Mitglieder nicht vor oder innerhalb von 90 Tagen nach der Requalifikation gezahlt haben, werden suspendiert und verlieren alle Rechte und Privilegien, bis die Gebühr gezahlt wurde.

Supervisor, die ihre Supervisor Requalifikation nicht erreicht haben, verlieren die Rechte und Privilegien eines Supervisors. In diesem Fall wird deren Downline-Supervisor und deren Linie dem nächsten vollqualifizierten Supervisor in der Upline zugeordnet.

Supervisor, die ihre Supervisor Requalifikation bis zum 31. Januar nicht erreicht haben, werden zum Senior-Mitglied zurückgestuft, es sei denn, sie erfüllen die Voraussetzungen zur Qualifikation zum Qualifizierten Mitglied. Um sich zum Qualifizierten Mitglied zu requalifizieren, muss der Supervisor in dem Requalifikationszeitraum zwischen dem 1. Februar und 31. Januar, innerhalb von 1-3 Monaten 2.500 Persönlich gekaufte Volumenpunkte erreichen, von denen mindestens 1.000 Persönlich gekaufte Volumenpunkte (PPV) sein müssen.

### **Die drei Stufen des Erfolgs**

Alle Personen, die von Ihnen persönlich als HERBALIFE NUTRITION-Mitglied in das Geschäft eingebracht wurden und deren Sponsor Sie somit sind, stellen die erste Stufe Ihrer Organisation dar. Diese Personen können Freunde, Familienmitglieder, Geschäftspartner oder Menschen sein, die sie erst kürzlich kennengelernt haben. Sie können unbegrenzt Personen aus allen Ländern, in denen HERBALIFE NUTRITION-Produkte zugelassen sind, in die Organisation einbringen. Wenn die Mitglieder aus Ihrer ersten Stufe selbst andere Mitglieder sponsern, gehören diese neuen Mitglieder Ihrer zweiten Stufe an. Sponsern diese Mitglieder wiederum andere, entsteht die dritte Stufe Ihrer HERBALIFE NUTRITION-Organisation.

Indem Sie Ihre Mitglieder schulen und Ihnen mit gutem Beispiel vorausgehen, leisten Sie den Mitgliedern Ihrer Organisation die bestmögliche Unterstützung auf ihrem Weg zum Supervisor. Sie können als Supervisor auf die ersten drei aktiven Ebenen vollqualifizierter Supervisor oder Supervisor-Anwärter 1-5 % Royalti Overrides erhalten.

# Einkommen aus Royalty Overrides

## Die Zahlung von Royalty Overrides

Der Prozentsatz der Royalty Overrides-Provision richtet sich nach Ihrem monatlichen Gesamtvolumen. Liegt dieses unter 500 Volumenpunkten, wird keine Provision gezahlt. Erreichen Sie 2.500 Volumenpunkte oder mehr, erhalten Sie 5 % Provision auf allen drei aktiven Supervisor Stufen. Aus der Tabelle gehen die verschiedenen Einkommensstufen mit der jeweils erforderlichen Anzahl an Volumenpunkten hervor, die ein Supervisor im Monat erreichen muss, um Royalty Overrides erhalten zu können.

Royalty Override-Stufen	
Gesamtvolumen	Royalty Override Prozentsatz
0 – 499	0 %
500 – 999	1 %
1.000 – 1.499	2 %
1.500 – 1.999	3 %
2.000 – 2.499	4 %
2.500 plus	5 %

## Diese Provision wird wie folgt ausbezahlt:

In diesem Beispiel erhalten Sie für das Organisationsvolumen von 30.000 Punkten 5 % Royalty Override- Provision, d.h. 1.500 Royaltypunkte. Royaltypunkte werden für Qualifikationen genutzt. Die Mitgliedereinkünfte werden basierend auf der Einkommensbasis der Produkte in dem Land berechnet, in dem die Produktbestellung aufgegeben wurde. In einigen Ländern wird der Provisionsbetrag in Ihre nationale Währung umgerechnet.

Royalty Override-Beispiel		
<b>SIE</b>	2.500 Volumenpunkte	= Ihre Royalty Override- Provision = 1.500 Royaltypunkte
<b>1. Stufe SUPERVISOR</b>	10.000 Volumenpunkte	= 5 % = 500 Royaltypunkte
<b>2. Stufe SUPERVISOR</b>	10.000 Volumenpunkte	= 5 % = 500 Royaltypunkte
<b>3. Stufe SUPERVISOR</b>	10.000 Volumenpunkte	= 5 % = 500 Royaltypunkte

## Royalty Override Roll-Up

Als Supervisor können Sie auch Royalty Override Roll-Ups erhalten. Diese werden an den entsprechenden qualifizierten Upline Supervisor ausgezahlt, wenn ein Supervisor seiner Downline, der Anspruch auf Royalty Overrides hat, weniger als maximal 5 % erhält. Der „Roll-up“ Prozentsatz ist die Differenz zwischen den maximal 5 % Royalty Overrides und dem Prozentsatz, den der Downline Supervisor aktuell erhalten hat.

Um die Berechtigung für den Erhalt von Royalty Override Roll-Ups zu haben, müssen Supervisor den maximal erreichbaren 5 % Level erreichen, basierend auf der Royalty Override-Stufen. Ein Supervisor kann nicht mehr als 5 % Royalty Overrides erhalten.

## Royalty Override Roll-Up Beispiel

<b>SIE</b>	2.500 Gesamtvolumenpunkte 5 % Royalty Override	=	Verdient 5 % Royalty Overrides auf die 1., 2., 3. Supervisor Ebene  Verdient 4 % Royalty Override Roll-Ups auf die 4. Supervisor-Ebene
<b>1. Supervisor-Ebene</b>	2.500 Gesamtvolumenpunkte 5 % Royalty Override	=	Verdient 5 % Royalty Overrides auf die 2., 3. und 4. Supervisor-Ebene
<b>2. Supervisor-Ebene</b>	2.500 Gesamtvolumenpunkte 5 % Royalty Override	=	Verdient 5 % Royalty Overrides auf die 3. und 4. Supervisor-Ebene
<b>3. Supervisor-Ebene</b>	500 Gesamtvolumenpunkte 1% Royalty Override	=	Verdient 1 % Royalty Overrides auf die 4. Supervisor-Ebene
<b>4. Supervisor-Ebene</b>	1.000 Gesamtvolumenpunkte keine Royalty Overrides	=	Der Supervisor hat keine Downline auf die er Royalty Overrides verdienen kann

## World Team

Wenn Sie sich als Mitglied in das World Team qualifizieren, haben Sie einen entscheidenden Schritt für Ihr HERBALIFE NUTRITION-Geschäft getan. Durch die Qualifikation in dieses angesehenes Team zeigt sich, dass Sie erfolgreich sind. Das World Team ist nun Ihr Sprungbrett für die Qualifikation in das TAB Team.

### So können Sie sich qualifizieren:

- 10.000 Gesamtvolumenpunkte in einem Volumenmonat, nachdem die Qualifikation zum Supervisor erreicht wurde
- ODER in vier aufeinander folgenden Monaten ein Gesamtvolumen von jeweils 2.500 Punkten
- ODER Erreichen Sie 500 Royaltypunkte in einem Volumenmonat

Wenn Sie sich zum Supervisor qualifiziert und die benötigten Volumen- oder Royaltypunkte erreicht haben, werden Sie am Ersten des Folgemonats in das World Team aufgenommen.

### Sie erhalten:

- Alle Vorteile eines Supervisors.
- Ein World Team-Paket, das Ihre persönliche World Team-Urkunde, Ihre World Team-Anstecknadel und ein HERBALIFE NUTRITION-Journal (Notizbuch) enthält.
- Teilnahme an speziellen Schulungen, die darauf ausgerichtet sind, Ihren Aufstieg ins TAB Team zu beschleunigen.

## TAB Team

Erfolgreiche Supervisor haben die Möglichkeit im HERBALIFE NUTRITION-Marketingplan noch höher zu steigen und in das Top Achievers Business (TAB) Team zu gelangen. Innerhalb des TAB Teams gibt es die folgenden drei Ebenen: das Global Expansion Team (GET), das Millionaire und das President's Team.

Der TAB Team-Status ist bei HERBALIFE NUTRITION eine ganz besondere Auszeichnung. Sie bedeutet, dass der Supervisor eine starke Downline mit aktiven Supervisoren aufgebaut und sein Bestreben, eine Führungsrolle in der HERBALIFE NUTRITION-Vertriebsorganisation zu übernehmen, unter Beweis gestellt hat. Als Gegenleistung erhalten Sie zusätzliche Vorteile und einen hohen Status innerhalb Ihrer Organisation. Durch den Aufstieg in ein höheres Team können Sie an Sonderschulungen teilnehmen, einen großzügigen Produktionsbonus verdienen und sich für außergewöhnliche Auszeichnungen qualifizieren.

### **TAB Team Produktionsbonus**

Als Mitglied des TAB Teams können Sie einen Produktionsbonus von 2 % bis 7 % vom Organisationsvolumen Ihrer Downline verdienen. Der Produktionsbonus wird einmal im Monat an alle qualifizierten TAB Team-Mitglieder ausgezahlt. Um den Produktionsbonus zu erhalten, ist es erforderlich, zuvor den ausgefüllten Antrag auf TAB Team Produktionsbonus einzureichen und alle erforderlichen Anforderungen zu erreichen. Der TAB Team Produktionsbonus ist Teil einer Anerkennung für Ihre Führungsstärke und ungeteilte Loyalität (siehe Musterformulare). Der Antrag auf TAB Team Produktionsbonus muss von HERBALIFE NUTRITION angenommen und akzeptiert werden, damit die Zahlung erfolgen kann. Der Antrag wird Ihnen von HERBALIFE NUTRITION während Ihrer Qualifikation zugesendet (sehen Sie individuelle Teamqualifikationen für spezielle Produktionsbonusqualifikationen).

### **Jahresbonus**

Einmal jährlich wird ein Teil des weltweiten Umsatzes von HERBALIFE NUTRITION als Bonus an berechnete President's Team Mitglieder ausgeschüttet, in Anerkennung ihrer außerordentlichen Verkaufsleistung. (Vergleichen Sie hierzu die „Regeln des Mark Hughes Bonues Awards“, der an President's Team Mitglieder ausgeschüttet wird und online auf MyHerbalife.de verfügbar ist).

### **Vacation und Trainingsevents**

Belohnung, Anerkennung und Training haben für HERBALIFE NUTRITION größte Wichtigkeit. Als HERBALIFE NUTRITION-Mitglied haben Sie die Möglichkeit (wenn angeboten) sich für verschiedene Vacations und Trainingsevents zu qualifizieren. Vacations und Trainingsevents sind zugleich informativ und unterhaltsam und finden an interessanten Orten rund um den Globus statt. Auf diesen Events werden Sie dahingehend geschult, wie Sie Ihre Ziele erreichen, Ihr Einkommen erhöhen, und ein internationales Geschäft aufbauen können. Dies alles können Sie lernen, während Sie eine aufregende Reise genießen.

## ***TAB – Die nachfolgenden Stufen repräsentieren Anerkennung und Verdienststufen innerhalb des TAB Teams.***

## **Global Expansion Team (GET)**

### **So können Sie sich qualifizieren:**

Erreichen Sie je 1.000 Royaltypunkte in drei aufeinander folgenden Monaten. Am Ersten des nächsten Monats steigen Sie in das Global Expansion Team auf.

### **Vorteile**

- Alle Vorteile eines Supervisors
- Eine Global Expansion Team-Anstecknadel und Ihre persönliche Global Expansion Team Urkunde
- Möglichkeit 2 % TAB Team Produktionsbonus vom Organisationsvolumen Ihrer Downline in jedem Kalendermonat verdienen zu können (sehen Sie dazu den Abschnitt TAB Team Produktionsbonus in diesem Buch). Nach Erreichen der Qualifikation, erhalten Sie eine detaillierte Mitteilung bezüglich der Bedingungen zum Erhalt des monatlichen TAB Team Produktionsbonus.
- Möglichkeit der Qualifikation für exklusive Trainings, Events und Promotions
- Teilnahme an exklusiven Sonderschulungen
- Teilnahme an besonderen Konferenzgesprächen

## **Millionaire Team**

### **So können Sie sich qualifizieren:**

Erreichen Sie je 4.000 Royaltypunkte in drei aufeinander folgenden Monaten. Am Ersten des nächsten Monats steigen Sie in das Millionaire Team auf. Nach einer Wartezeit von zwei Monaten können Sie einen Produktionsbonus von 2 % bis 4 % erhalten.

### **Vorteile**

- Alle Vorteile eines Supervisors
- Eine Millionaire Team-Anstecknadel und Ihre persönliche Millionaire Team-Urkunde
- Ab dem dritten Monat nach Ihrer Qualifikation ins Millionaire Team können Sie bis zu 4 % Produktionsbonus in jedem Kalendermonat verdienen, (beachten Sie hierzu den Abschnitt zu den Richtlinien „TAB Team Produktionsbonus“). Bei Erreichen Ihrer Qualifikation erhalten Sie eine detailliertere Kommunikation, die weiter über Ihre TAB Team Produktionsbonus Verdienstbedingungen informiert.
- Möglichkeit zur Qualifikation für exklusive Trainings und Promotions
- Teilnahme an besonderen Konferenzgesprächen

# President's Team

## So qualifizieren Sie sich:

- Erzielen Sie in drei aufeinander folgenden Monaten 10.000 Royaltypunkte. Nach einer Wartezeit von drei Monaten können Sie einen Produktionsbonus von 2 % bis 6 % erhalten.

## President's Team Verdienststufen

- 20K President: Erzielen Sie in drei aufeinander folgenden Monaten 20.000 Royaltypunkte. Nach einer Wartezeit von drei Monaten können Sie einen Produktionsbonus von 2 % bis 6,5 % erhalten.
- 30K President: Erzielen Sie in drei aufeinander folgenden Monaten 30.000 Royaltypunkte. Nach einer Wartezeit von drei Monaten können Sie einen Produktionsbonus von 2 % bis 6,75 % erhalten.
- 50K President: Erzielen Sie in drei aufeinander folgenden Monaten 50.000 Royaltypunkte. Nach einer Wartezeit von drei Monaten können Sie einen Produktionsbonus von 2 % bis 7 % erhalten.

Am Ersten des Folgemonats nach der Erreichung Ihrer Qualifikation, werden Sie, auf Grundlage Ihrer Qualifikation, der entsprechenden President's Team Stufe zugeordnet.

## Vorteile

- Alle Vorteile eines Supervisor
- Die begehrte Anstecknadel des President's Teams
- Im vierten Monat, nachdem Sie ein vollqualifiziertes Mitglied des President's Teams geworden sind, sind Sie berechtigt, je nach Qualifikationsstufe, bis zu 7 % TAB Team Produktionsbonus erhalten zu können (beachten Sie hierzu den Abschnitt zu den Richtlinien „TAB Team Produktionsbonus“). Bei Erreichen Ihrer Qualifikation erhalten Sie eine detailliertere Kommunikation, die weiter über Ihre TAB Team Produktionsbonus Verdienstbedingungen informiert.
- Die Qualifikation für spezielle President's Team Reisen und Trainingsveranstaltungen
- Teilnahme an besonderen Konferenzgesprächen und exklusiven Trainings für Führungskräfte

# Richtlinie für Auszeichnungen

HERBALIFE NUTRITION International sendet den qualifizierten Mitgliedern zeitnah Auszeichnungen, wie zum Beispiel Anstecknadeln (Pin's), Urkunden und Schmuck zu.

Falls die Auszeichnung nicht zugestellt wird, sollten Sie Ihre Member Services Abteilung schriftlich (per E-Mail oder Brief) kontaktieren. Bitte stellen Sie die Anfrage innerhalb von sechs (6) Monaten, nachdem die Qualifikation zu dieser Auszeichnung erreicht wurde.

## Richtlinie für den Ersatz oder Reparatur von Auszeichnungen:

HERBALIFE NUTRITION hat es sich zum Ziel gesetzt die hochwertigsten Auszeichnungen zu bieten. Falls Sie eine defekte oder beschädigte Auszeichnung erhalten, können Sie diese kostenlos innerhalb von sechs (6) Monaten nach dem Erreichen der Qualifikation austauschen lassen.

Nach dem Ablauf der sechs (6) Monate können Sie die Auszeichnung zur kostenpflichtigen Reparatur an HERBALIFE NUTRITION zurück senden. Die Kosten werden von Ihren Einkünften abgezogen. Es liegt im alleinigen Ermessen von HERBALIFE NUTRITION festzulegen, ob von dieser Richtlinie abgewichen werden kann.

Bitte richten Sie Anfragen entweder per Telefon oder schriftlich an:

HERBALIFE International Deutschland GmbH  
Member Services Abteilung  
Gräfenhäuser Str. 85  
D-64293 Darmstadt

Tel: 06151 8605-500  
Montag bis Freitag 09.00 - 17.00 Uhr



# PRESIDENT'S TEAM PLUS

## President's Team Plus Awards und Recognition

	Ein Diamant	<b>Executive President's Team</b> 1 vollqualifiziertes President's Team Mitglied* in der ersten Ebene Ihrer Organisation.
	Zwei Diamanten	<b>Senior Executive President's Team</b> 2 vollqualifizierte President's Team Mitglieder* in erster Ebene in 2 separaten Linien Ihrer Organisation.
	Drei Diamanten	<b>International Executive President's Team</b> 3 vollqualifizierte President's Team Mitglieder* in erster Ebene in 3 separaten Linien Ihrer Organisation.
	Vier Diamanten	<b>Chief Executive President's Team</b> 4 vollqualifizierte President's Team Mitglieder* in erster Ebene in 4 separaten Linien Ihrer Organisation.
	Fünf Diamanten	<b>Chairman's Club</b> 5 vollqualifizierte President's Team Mitglieder* in erster Ebene in 6 separaten Linien Ihrer Organisation.
	Zehn Diamanten	<b>Founder's Circle</b> 10 vollqualifizierte President's Team Mitglieder* in erster Ebene in 10 separaten Linien Ihrer Organisation.

## President's Team Plus Awards

Die President's Team Plus Awards basieren auf der Leistung im Kalenderjahr (Volumenmonate Januar bis Dezember).

	Baume & Mercier Armbanduhr 250.000 Royaltypunkte
	Marquis Diamantring 500.000 Royaltypunkte
	Goldene Piaget-Armbanduhr mit Diamanten <sup>1</sup> 750.000 Royaltypunkte
	Piaget Armbanduhr mit Diamanten <sup>1</sup> 1.000.000 Royaltypunkte

<sup>1</sup> Die Auswahl der Armbanduhren erfolgt je nach Verfügbarkeit.

## Qualifikationen nach Teamstatus

Die folgende Tabelle verdeutlicht die Qualifikation für jeden Teamstatus.

### Qualifikation

### Wartefrist und Verdienstzeitraum

Team	Royaltypunkte, die jeweils in 3 aufeinander folgenden Monaten erreicht werden müssen	Wartefrist	Verdienstmöglichkeit Produktionsbonus
Global Expansion Team (GET)	1.000	Keine	12 Monate ab dem Qualifikations-/ Requalifikationsdatum
Millionaire Team (MILL)	4.000	2 Monate	12 Monate nach abgeschlossener Wartefrist
President's Team (PRES)	10.000	3 Monate	12 Monate nach abgeschlossener Wartefrist
President's Team 20K (20K)	20.000	3 Monate	12 Monate nach abgeschlossener Wartefrist
President's Team 30K (30K)	30.000	3 Monate	12 Monate nach abgeschlossener Wartefrist
President's Team 50K (50K)	50.000	3 Monate	12 Monate nach abgeschlossener Wartefrist

## Voraussetzungen für Verdienste auf dem Produktionsbonus %-Level

Wenn Sie sich für einen speziellen TAB Team Produktionsbonus %-Level qualifiziert oder requalifiziert haben, müssen folgende Voraussetzungen erfüllt sein, um während des Verdienstzeitraums in jedem Verdienstonat den TAB Team Produktionsbonus (PB) zu erhalten.

Maximales Einkommen in %	Erforderliche Gesamtvolumenpunkte	Royaltypunkte erforderlich für 2 % PB	Royaltypunkte erforderlich für 4 % PB	Royaltypunkte erforderlich für 6 % PB	Royaltypunkte erforderlich für 6,5 % PB	Royaltypunkte erforderlich für 6,75 % PB	Royaltypunkte erforderlich für 7 % PB
2	5.000	1.000					
4	3.000	1.000	4.000				
6	2.500	1.000	4.000	10.000			
6,5	2.500	1.000	4.000	10.000	20.000		
6,75	2.500	1.000	4.000	10.000	20.000	30.000	
7	2.500	1.000	4.000	10.000	20.000	30.000	50.000

# Richtlinien TAB Team Produktionsbonus

Zum besseren Verständnis des TAB Team Produktionsbonus-Systems haben wir die folgenden Richtlinien zusammengestellt.

- Wenn ein TAB Team Mitglied Ihrer Downline einen TAB Team Produktionsbonus mit einem niedrigeren Prozentsatz als Sie verdient, verdienen Sie den prozentualen Unterschied auf seine Downline. Beispiel: Wenn Sie einen TAB Team Produktionsbonus in Höhe von 6 % verdienen und ein TAB Team Mitglied Ihrer Downline verdient einen 2 % Bonus, verdienen Sie 6 % auf dieses TAB Team Mitglied und 4 % TAB Team Produktionsbonus auf dessen Downline-Organisation, bis hinunter zum nächsten TAB Team Mitglied, das einen Produktionsbonus verdient. Ihre TAB Team Produktionsbonus-Einkünfte unterhalb dieser Downline-TAB Team Mitglieder richten sich nach deren Produktionsbonus %-Level.
- Wenn ein TAB Team Mitglied Ihrer Downline einen TAB Team Produktionsbonus auf dem selben Prozent- Level verdient wie Sie, dann verdienen Sie auf dieses TAB Team Mitglied, bekommen jedoch keinen TAB Team Produktionsbonus auf dessen Downline. Dies wird üblicherweise als „Cut-Off“ bezeichnet.
- Wenn ein TAB Team Mitglied Ihrer Downline einen TAB Team Produktionsbonus auf einem höheren Prozent- Level verdient wie Sie, können Sie keinen TAB Team Produktionsbonus auf diese Downline und deren Organisation verdienen. Dies wird üblicherweise als „Blocking“ bezeichnet.
- Denken Sie daran: Um einen TAB Team Produktionsbonus erhalten zu können, muss Ihr vollständig ausgefüllter Antrag auf TAB Team Produktionsbonus (inklusive der Vereinbarung) von HERBALIFE NUTRITION angenommen worden sein und alle anderen hiermit verbundenen Bedingungen erfüllt werden.

## Beispiele für die Berechtigung einen Produktionsbonus zu erhalten

Qualifikationszeitraum			Global Expansion Team (GET)														
JAN	FEB	MÄR	APR	MAI	JUN	JUL	AUG	SEP	OKT	NOV	DEZ	JAN	FEB	MÄR	APR	MAI	JUN
1.000 Royalty- punkte	1.000 Royalty- punkte	1.000 Royalty- punkte	Berechtigt, 2 % TAB Team Produktionsbonus von April bis März erhalten zu können														
Requalifikationszeitraum von April bis März																	

Qualifikationszeitraum			Millionaire Team														
JAN	FEB	MÄR	APR	MAI	JUN	JUL	AUG	SEP	OKT	NOV	DEZ	JAN	FEB	MÄR	APR	MAI	JUN
4.000 Royalty- punkte	4.000 Royalty- punkte	4.000 Royalty- punkte	Wartefrist	Berechtigt, 4 % TAB Team Produktionsbonus von Juni bis Mai erhalten zu können													
Requalifikationszeitraum von April bis März																	

Qualifikationszeitraum			President's Team														
JAN	FEB	MÄR	APR	MAI	JUN	JUL	AUG	SEP	OKT	NOV	DEZ	JAN	FEB	MÄR	APR	MAI	JUN
10k, 20k, 30k, 50k Royaltypunkte x 3 Monate			Wartefrist	Berechtigt, 6 % TAB Team Produktionsbonus von Juli bis Juni erhalten zu können													
Requalifikationszeitraum von April bis März																	

## Produktionsbonus Requalifikation

Sie müssen sich zum Erhalt Ihres Produktionsbonus gemäß Ihres Teamstatus requalifizieren.

### Requalifikation

Um Ihren Verdienstlevel zu halten, erfüllen Sie einfach jedes Jahr im Produktionsbonus-Requalifikationszeitraum in drei aufeinander folgenden Monaten die Voraussetzungen an die Höhe Ihrer Royaltypunkte (die selben, wie bei der Erstqualifikation).

**Bitte beachten Sie:** Wenn Sie sich für einen TAB Team Status qualifizieren, behalten Sie diesen Status, unabhängig von Ihrem TAB Team Produktionsbonus %-Level (außer wenn Sie sich für einen höheren TAB Teamstatus qualifizieren oder sich nicht als Supervisor requalifiziert haben). Sollten Sie sich nicht während des Produktionsbonus-Requalifikationszeitraums für einen %-Level im TAB Team Produktionsbonus-Programm requalifizieren, die Qualifikation für Ihren ursprünglichen %-Level aber zu einem späteren Zeitpunkt erneut erreichen, können Sie erst nach der Wartefrist die entsprechenden TAB Team Produktionsbonus-Einkünfte erhalten.

### Requalifikationszeitraum

Um Ihnen zur Produktionsbonus-Requalifikation und zum weiteren Erhalt des TAB Team Produktionsbonus eine angemessene Zeitspanne einzuräumen, haben Sie hierfür ab der letzten Team-Qualifikation/ Produktionsbonus-Requalifikation 12 Monate Zeit.

# Glossar

Die folgenden Begriffe gelangen in diesem Text immer wieder zur Anwendung. Einige sind speziell auf HERBALIFE NUTRITION zugeschnitten. Machen Sie sich daher mit ihnen so rasch wie möglich vertraut und nehmen Sie sie in Ihren Sprachgebrauch auf.

**Belegtes Volumen:** Das Verkaufsvolumen, das von einem Mitglied in Ihrer Organisation für dessen Ein-Monats oder Zwei-Monats Supervisor-Qualifikation genutzt wird.

**Downline-Organisation:** Alle Mitglieder, die Sie gesponsert haben und alle durch diese gesponserten Personen.

**Downline-Volumen:** Als Nicht-Supervisor basiert das Downline-Volumen auf dem Volumen, das durch Ihre Downline-Mitglieder direkt bei HERBALIFE NUTRITION zu einem Rabatt von 25 – 42 % erworben wurde. Bei vollqualifizierten Supervisor wird das Volumen der Downline als Persönliches Volumen oder Gruppenvolumen angerechnet.

**Einzelhandelseinkommen:** Der Differenzbetrag zwischen dem Rabatt eines Mitglieds und dem Einzelhandelspreis, den der Kunde bezahlt.

**Gesamtvolumen:** Das Gesamtvolumen ist die Summe aus Persönlichem und Gruppenvolumen.

**Geteilte Kommissionen:** Die auf die Einkäufe von einem Downline-Mitglied, zu weniger als einem Rabattsatz von 42 % verdiente Kommission wird geteilt. Das erste Qualifizierte Mitglied in der Upline erhält 7 % oder 17 % Kommission, die restlichen 8 % werden an den ersten vollqualifizierten Supervisor der Upline gezahlt. Als Senior-Mitglied können 10 % anteilige Kommission verdient werden.

**Großhandelseinkommen:** Der Differenzbetrag zwischen dem Rabatt, den ein Sponsor bezahlt, und der seines Downline-Mitglieds.

**Gruppenvolumen:** Bestellungen, die gegen einen temporären Rabatt von 50 % durch einen Supervisoranwärter in der persönlichen Organisation eines Supervisors getätigt wurden.

**Kunde:** Jeder, der HERBALIFE NUTRITION-Produkte zum Einzelhandelspreis kauft und kein HERBALIFE NUTRITION-Mitglied ist.

**Linien:** Alle Mitglieder, die Sie persönlich als Sponsor in die Organisation eingebracht haben, deren eingebrachte Mitglieder usw.

**Mitglied:** Jeder, der seinen vollständig ausgefüllten Mitgliedsantrag eingereicht hat, sofern dieser von HERBALIFE NUTRITION angenommen wurde.

**Mitglieder in erster Ebene:** Alle Mitglieder, deren persönlicher Sponsor Sie sind, gehören zu Ihrer ersten Downlineebene.

**Organisationsvolumen:** Das Volumen, aus dem sich die Royalty Override-Provision eines Supervisors oder der Produktionsbonus eines TAB Team Mitglieds errechnet.

**Persönliche Organisation eines Supervisors:** Hierzu zählen alle Mitglieder in der Downline eines Supervisors, die die Stufe Mitglied, Senior-Mitglied, Qualifiziertes Mitglied, Supervisor und Supervisoranwärter erreicht haben.

**Persönliches Volumen:** Das von Ihnen und allen anderen Mitglieder in Ihrer Downline-Organisation erreichte Volumen, jedoch ohne Berücksichtigung von Supervisoranwärtern und Supervisor.

**Produktionsbonus:** Ein Bonus von 2 %, 4 %, 6 %, 6,5 %, 6,75 % oder 7 % auf das Organisationsvolumen durch die Downline von vollqualifizierten TAB Team-Mitgliedern, die bestimmte Voraussetzungen erfüllen.

**Qualifikationsmonat:** Der Monat, in dem ein Mitglied das notwendige Volumen für seine Supervisorqualifikation erreicht.

**Qualifiziertes Mitglied:** Ein Mitglied, das 2.500 Volumenpunkte innerhalb von 1 – 3 Monaten ansammelt. Damit hat es Anspruch auf 42 % Rabatt und kann anteilige Kommissionen erhalten. Dieser Status kann auch erreicht werden, indem man maximal 1.500 Downline Volumenpunkte (DLV) verwendet und die verbleibenden mindestens 1.000 Volumenpunkte persönlich bei HERBALIFE NUTRITION kauft (PPV).

**Rabattstaffel für Senior-Mitglieder:** Tabelle, aus der Rabatte zwischen 35 % und temporär 50 % in Relation zu der erforderlichen Volumenpunktzahl hervorgehen.

**Royalty Override-Provision:** Eine Zahlung an vollqualifizierte Supervisor zwischen 1 % bis 5 % des Monatsvolumens aller aktiven Downline-Supervisor bis zu drei Stufen tief.

**Royalty Roll-Ups:** Supervisor können von HERBALIFE NUTRITION 5 % Provision auf das Volumen der Downline-Supervisor bis zu drei Stufen tief erhalten. Die Roll-Ups werden an den entsprechenden Upline-Supervisor gezahlt, wenn ein Downline-Supervisor weniger als den Höchstsatz von 5 % Royalty Override-Provision pro Stufe verdient. Der Ausgleichsbetrag (Roll-Up) besteht in der Differenz zwischen dem Höchstsatz von 5 % und dem Prozentsatz des Downline-Supervisors (1 % bis 4 %).

**Royaltypunkte:** Ein bestimmter Prozentsatz des R/O Organisationsvolumens eines Supervisors ergibt seine Royaltypunkte, die für Qualifikationen benutzt werden.

**Senior-Mitglied:** Ein Mitglied, das aufgrund seiner Qualifikation einen höheren Rabatt erhält.

**Sponsor:** Ein Mitglied, das ein weiteres Mitglied in seine HERBALIFE NUTRITION Vertriebsorganisation einbringt.

**Success Builder:** Ein Mitglied, das eine Bestellung über mindestens 1.000 Volumenpunkte zu einem Rabatt von 42 % tätigt.

**Supervisoranwärter:** Ein Mitglied, das 4.000 Volumenpunkte zur Supervisor Qualifikation erreicht hat, hat diesen Status bis zum Ende des Volumenmonats. Unter der Voraussetzung, dass alle Qualifikationsanforderungen erfüllt werden, steigt es am Ersten des folgenden Monats zum vollqualifizierten Supervisor auf. Ein Supervisoranwärter kann Produkte von HERBALIFE NUTRITION für eine temporären Rabatt von 50 % bestellen.

**TAB Team-Mitglied:** Ein Mitglied, das alle Voraussetzungen für die Mitgliedschaft im GET, Millionaire oder President's Team erfüllt.

**Unbelegtes Volumen:** Das gesamte Volumen von Mitgliedern in Ihrer Downline bis hin zum ersten qualifizierten Supervisor, zuzüglich Ihrem Persönlichen Volumen, das nicht von einem Mitglied für eine Ein-Monats- oder Zwei-Monats-Supervisorqualifikation benutzt wird.

**Upline-Organisation:** Hierzu zählt Ihr Sponsor, der Sponsor Ihres Sponsors, dessen Sponsor usw.

**Vollqualifizierter Supervisor:** Ein Mitglied, das alle Voraussetzungen für die Qualifizierung zum Supervisor erfüllt und somit Anspruch auf alle Vorteile eines Supervisors hat.

**Volumenpunkte:** Werteinheit für alle HERBALIFE NUTRITION-Produkte, die in allen Ländern gleich ist. Qualifikationen und Boni werden nach Volumenpunkten berechnet.

**Wertentsprechendes Volumen (Matching Volume):** Die Volumenpunkte, die ein Supervisor in einem Monat haben muss, um die Volumenpunkte eines Downline-Mitglieds, das sich als Supervisor qualifiziert, zu erreichen oder zu übertreffen.



# Einzelhandels- und Großhandelsgewinn / Beispiel

In diesem Dokument wird der Einzelhandels- und Großhandelsgewinn, einer der Vorteile für Mitglieder, erklärt. Bitte lesen Sie sich die folgenden Informationen durch, um diese Begriffe und wie der Einzelhandels- und Großhandelsgewinn berechnet wird besser zu verstehen:

## Listenpreis/Empfohlener Verkaufspreis:

- Dies ist die Berechnungsgrundlage für alle Kunden und Mitglieder.
- Es handelt sich hier um den Preis, ohne Mehrwertsteuer und Versandkosten (je nach Markt), von dem der Rabatt abgezogen wird.
- Es steht jedem Mitglied frei, die Preise für seine Kunden selbst festzulegen (nicht in Italien).

## Einkommensbasis:

- Dies ist der dem Produkt zugewiesene Wert in lokaler Währung, auf den Rabatte und Einkünfte berechnet werden.
- Die Einkommensbasis eines Produkts liegt üblicherweise unter dem Listenpreis. Dies liegt daran, dass der Listenpreis in einigen Märkten Versand- und/oder Bearbeitungskosten enthält, auf die keine Rabatte gewährt werden und die auch keine Grundlage für die Einkünfte sind.
- Wie in allen Geschäftsmodellen, können Produktmargen und Preise variieren. Dies führt in einigen Fällen dazu, dass die Einkommensbasis unter dem Listenpreis festgelegt wird, damit der Preis des Produkts wettbewerbsfähiger wird.

## Rabattsatz:

- Es handelt sich hierbei um den prozentualen Rabattsatz auf die Einkommensbasis, für den ein Mitglied aufgrund seiner Leistung und seines Qualifikationslevels im Vertriebs- und Marketingplan berechtigt ist.
- Der Rabattsatz kann zwischen 25% bis 50% betragen.
- Um den Rabattbetrag zu bestimmen, wird der Rabattsatz immer auf die Einkommensbasis angewendet.

## Rabattbetrag:

- Hierbei handelt es sich um den Wert/Betrag des Rabatts, der auf die Einkommensbasis berechnet und von dem Listenpreis abgezogen wird, um den Mitgliederpreis (ohne Mehrwertsteuer und Versandkosten) zu bestimmen.
- $\text{Rabattsatz} \times \text{Einkommensbasis} = \text{Rabattbetrag}$ .

## Mitgliederpreis:

- Dies ist der Preis, den ein Mitglied für die Produkte zahlt, ohne Mehrwertsteuer und Versandkosten.
- $\text{Listenpreis} - \text{Rabattbetrag} = \text{Mitgliederpreis}$ .


## Einzelhandelsgewinn:

- Das ist der Gewinn, den ein Mitglied durch den Produktverkauf an Endkunden erzielt.
- Der Einzelhandelsgewinn ist der Differenzbetrag zwischen dem Mitgliederpreis und dem vom Endkunden gezahlten Verkaufspreis.
- $\text{Kundenverkaufspreis} - \text{Mitgliederpreis} = \text{Einzelhandelsgewinn}$ .
- Der Einzelhandelsgewinn entspricht prozentual nicht dem Rabattsatz. Grund hierfür ist: (a) Jedes Mitglied kann die Verkaufspreise für seine Kunden selbst festlegen. (b) Der Rabatt wird auf die Einkommensbasis berechnet und diese ist geringer als der Listenpreis (nicht in Italien).

## Großhandelsgewinn:

- Wenn ein Mitglied für einen höheren Rabattsatz qualifiziert ist, als sein Downline Mitglied, dann kann das Upline-Mitglied einen Großhandelsgewinn erzielen.
- Der Großhandelsgewinn entspricht der Einkommensbasis des Produkts, multipliziert mit der Differenz der Rabattsätze von der Upline und der Downline.
- $\text{Einkommensbasis} \times (\text{Upline Rabattsatz} - \text{Downline Rabattsatz}) = \text{Großhandelsgewinn}$  In diesem Dokument erklären wir den Einzelhandelsgewinn und den Großhandelsgewinn, einen der Vorteile des Mitglieds.

# Einzelhandels- und Großhandelsgewinn / Beispiel



**FORMULA 1**

- Volumenpunkte: 23,95
- Listenpreis: 41,93 €
- Einkommensbasis: 39,29 €

Einzelhandelsgewinn / Beispiel:

Gary ist ein Supervisor und erhält 50% Rabatt. Er kauft eine Dose Herbalife Formula 1, um diese an seinen Kunden weiterzuverkaufen.

- Der Rabattbetrag von Gary beträgt 19,65 € und wird wie folgt berechnet:

*Einkommensbasis (39,29€) x Rabattsatz(50%) berechnet.*

- Garys Mitgliederpreis beträgt 22,28 € und errechnet sich aus dem:

*Listenpreis(41,93 €) – Rabattbetrag (19,65 €).*

- Sofern Gary das Produkt zum Listenpreis(41,93 €) an seinen Kunden verkauft, erzielt er einen Einzelhandelsgewinn von 19,65 €. Der Einzelhandelsgewinn wird wie folgt berechnet:

*Listenpreis(41,93 €) – Mitgliederpreis (22,28 €) = Einzelhandelsgewinn.*

Einzelhandelsgewinn eines MITGLIEDS MIT 50% RABATT				
Listenpreis	Einkommens- basis	Rabattbetr- ag	Mitgliederpreis	Einzelhande- ls- gewinn
		<b>(50%) x (b)</b>	<b>(a) - (c)</b>	<b>(a) - (d)</b>
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)
41,93 €	39,29 €	19,65 €	22,28 €	19,65 €

Großhandelsgewinn / Beispiel:

Garys Downline-Mitglied (Sue) ist Senior-Mitglied mit 35% Rabatt und verkauft ebenfalls eine Dose Herbalife Formula 1 an ihren Kunden.

- Der Rabattbetrag von Sue beträgt 13,75 € und wird wie folgt berechnet:

*Einkommensbasis(39,29 €) x Rabattsatz(35%).*

- Sues Mitgliederpreis beträgt 28,18 € und errechnet sich aus dem:

*Listenpreis(41,93 €) – Rabattbetrag (13,75 €).*

Großhandelshandelsgewinn durch ein DOWNLINE-MITGLIED MIT 35% RABATT				
Listenpreis	Einkommens- basis	Rabatt- betrag	Mitgliederpreis	Einzelhande- ls- gewinn
		<b>(35%) x (b)</b>	<b>(a) - (c)</b>	<b>(a) - (d)</b>
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)
41,93 €	39,29 €	13,75 €	28,18 €	13,75 €

Da Garys Rabattsatz 50% beträgt und Sues Rabattsatz 35%, erhält Gary einen Großhandelsgewinn aus dem Verkauf von Sues Produktbestellung.

Garys Großhandelsgewinn beträgt  $39,29 € \times 15\% (50\% - 35\%) = 5,89 €$ :

*Einkommensbasis x (Garys Rabattsatz – Sues Rabattsatz) = Großhandelseinkommen.*

**\* Besonderer Hinweis zum Großhandelsgewinn: Wenn Sue ein außerhalb der USA oder der US-Territorien ansässiges Mitglied ist, erzielt Gary einen Großhandelsgewinn auf die Produkte, die Sue bei Herbalife Nutrition bestellt (wie oben beschrieben). Wenn Sue in den USA oder den US-Territorien ansässig ist, erzielt Gary einen Großhandelsgewinn nur durch die Produkte, die Sue an ihre Kunden verkauft (nicht für Produkte, die sie bei Herbalife Nutrition bestellt). Voraussetzung hierfür ist, dass Sue eine gültige Quittung für den Verkauf an den Kunden vorlegen kann, mit den erforderlichen Kunden- und Preisinformationen, aus denen hervorgeht, dass der Verkauf gewinnbringend bzw. rentabel war.**