

## ANGABEN ZU DEN DURCHSCHNITTLICHEN BRUTTOZAHLUNGEN FÜR HERBALIFE NUTRITION-MITGLIEDER IN DEUTSCHLAND IM JAHR 2017

Herbalife Nutrition Mitglied wird man aus den unterschiedlichsten Gründen. Die meisten (73%)<sup>1</sup> entscheiden sich in erster Linie für uns, um die Produkte, die sie und ihre Familie verwenden, zum Großhandelspreis einzukaufen. Andere möchten sich in Teilzeit ein Zusatzeinkommen erarbeiten, sich im Direktvertrieb versuchen und werden durch die geringen Startinvestitionen bei Herbalife Nutrition (Herbalife Nutrition Mitgliedschaft für 49,16 EUR<sup>2</sup> plus die jeweilige Umsatzsteuer, Versand und Bearbeitung) und die Geld-zurück-Garantie<sup>3</sup> motiviert. Sie müssen keine großen Warenmengen oder andere Materialien erwerben. Tatsächlich raten die Regeln und Richtlinien von Herbalife Nutrition vom Erwerb von Verkaufshilfen ab, vor allem in den ersten Monaten der Mitgliedschaft.

Wenn Sie ein Teilzeit- oder Vollzeit-Einkommen anstreben, legen wir Wert darauf, dass Sie realistische Erwartungen über Ihre Verdienstmöglichkeiten haben. Die -Herbalife Nutrition Verdienstmöglichkeit ähnelt der Mitgliedschaft in einem Sportstudio: die Ergebnisse sind abhängig von der Zeit, der Energie und dem Einsatz, die Sie investieren. Alle, die als aktive Mitglieder tätig sein wollen, müssen die Grundlagen des Direktvertriebs verstehen. Das ist harte Arbeit. Es gibt keinen schnellen Reichtum und keine Erfolgsgarantien. Für all diejenigen, die Zeit und Energie in den Aufbau eines stabilen Kundenstamms investieren und die anschließend als Mentoren andere Menschen schulen, dasselbe zu leisten, besteht die Möglichkeit für persönliche Weiterentwicklung und für ein attraktives Teilzeit- oder Vollzeit-Einkommen.

**PROFITIEREN SIE VON IHREM EIGENEN VERKAUF:** Ein Bestandteil des Mitgliedseinkommens ist der Gewinn nach Ausgaben aus dem Weiterverkauf der Herbalife Nutrition Produkte. Die Mitglieder legen selbst fest, wie sie ihr Geschäft ausüben, wie viele Tage und Stunden sie arbeiten, welche Ausgaben sie tätigen und welche Preise sie verlangen.

**MULTI-LEVEL-VERGÜTUNG:** Einige Mitglieder (18,2 %) sponsern andere Menschen, damit sie Herbalife Nutrition Mitglieder werden. Auf diese Art wollen sie ihre eigenen Downline-Verkaufsorganisationen aufbauen und langfristig halten. Für das Sponsern neuer Mitglieder erhalten sie kein Geld. Sie verdienen ausschließlich durch den Verkauf der Produkte an ihre Downline-Mitglieder, zur eigenen Verwendung oder zum Weiterverkauf an andere. Dieser mehrstufige Vergütungsplan wird im Sales- & Marketingplan von Herbalife Nutrition ausführlich dargestellt und steht online auf [hrl.me/deDE-SMP](http://hrl.me/deDE-SMP) zur Verfügung.

**Die 11,9 % der Herbalife Nutrition Mitglieder, die Vertriebsleiter<sup>4</sup> mit Downline sind, erhielten vom Unternehmen im Jahr 2017 als durchschnittliche Vergütung 6.680 EUR. In diesen Summen sind die Kosten nicht enthalten, die den Mitgliedern durch ihren Geschäftsbetrieb oder durch Werbung für ihr Geschäft entstehen.**

Die folgende Übersicht fasst die finanziellen Vorteile für Herbalife Nutrition Mitglieder im Jahr 2017 zusammen. Für 12.994 Mitglieder (88 %) lagen die finanziellen Vorteile ausschließlich in den Vorzugspreisen für die Produkte, die sie zum eigenen Gebrauch, für ihre Familien oder für den Weiterverkauf erwarben. Keine Beträge dieser Einkommen erfolgten als Zahlung vom Unternehmen.

Die im Folgenden zusammengefasste an Mitglieder gezahlte Multilevel-Vergütung enthält keine Kosten, die Mitglieder durch ihren Geschäftsbetrieb oder durch Werbung für ihr Geschäft entstehen. Derartige Geschäftsausgaben können sehr unterschiedlich sein. Sie können u.a. Kosten für Anzeigen und Werbung, Produktproben, Schulungen, Miete, Reisekosten, Telefon und Internet, sowie weitere Ausgaben umfassen. Die im Folgenden zusammengefasste Vergütung stellt keinesfalls ein automatisch erzielbares Bruttoeinkommen dar. Die genannten Zahlen sind weder garantiert, noch handelt es sich um die üblichen Einkünfte oder Gewinne eines selbständigen Herbalife Nutrition Mitglieds. Der Erfolg mit Herbalife Nutrition resultiert ausschließlich aus erfolgreichem Produktverkauf, was wiederum harte Arbeit, Gewissenhaftigkeit und Führungsverantwortung erfordert. Ihr Erfolg hängt davon ab, wie effektiv Sie diese Qualitäten einbringen.

Einstufige Mitglieder (ohne Downline)						
Wirtschaftliche Möglichkeit	Mitglied*		Die wirtschaftlichen Vorteile für einstufige Mitglieder sind der Großhandelspreis auf die Produkte zum Eigenverbrauch der Mitglieder und ihrer Familien sowie ebenfalls die Möglichkeit, die Produkte an Nicht-Mitglieder weiterzuverkaufen. Beides führt nicht zu Zahlungen seitens des Unternehmens und ist deshalb nicht in dieser Übersicht enthalten.			
	Anzahl	%				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Großhandelspreis auf Produkteinkauf</li> <li>Gewinn durch Verkauf an Nicht-Mitglieder</li> </ul>	12.117	81,8%				
Mitglieder mit einer Downline (Nicht-Vertriebsleiter)						
Wirtschaftliche Möglichkeit	Mitglieder		Über die oben beschriebenen wirtschaftlichen Vorteile für einstufige Mitglieder hinaus, die nicht in dieser Übersicht enthalten sind, können bestimmte Nicht-Vertriebsleiter mit einer Downline für Zahlungen von Herbalife Nutrition für direkt bei Herbalife Nutrition getätigte Produktkäufe ihrer Downline berechtigt sein.  284 von 690 entsprechend berechtigten Mitgliedern erhielten diese Zahlungen im Jahr 2017. Die durchschnittliche Gesamtzahlung an die 284 Mitglieder betrug 57 EUR.			
	Anzahl	%				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Großhandelspreis auf Produkteinkauf</li> <li>Gewinn durch Verkauf an Nicht-Mitglieder</li> <li>Großhandelsgewinn durch Käufe von Downline-Mitgliedern</li> </ul>	935	6,3%				
Vertriebsleiter mit einer Downline						
Wirtschaftliche Möglichkeit	Mitglieder		Alle Vertriebsleiter mit Downline			Diese Übersicht enthält alle Provisionen, Royalties und Boni, die von Herbalife Nutrition gezahlt wurden. Sie enthält keine Einkünfte von Mitgliedern durch ihren Verkauf von Herbalife Nutrition Produkten direkt an Andere.
	Anzahl	%	Durchschnittliche Zahlungen von Herbalife Nutrition (EUR)	Anzahl Mitglieder	% der gesamten Gruppe	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Großhandelspreis auf Produkteinkauf</li> <li>Gewinn durch Verkauf an Nicht-Mitglieder</li> <li>Großhandelsgewinn durch Käufe von Downline-Mitgliedern</li> <li>Multilevel-Vergütung auf Downline-Verkäufe               <ul style="list-style-type: none"> <li>Royalties</li> <li>Boni</li> </ul> </li> </ul>	1.756	11,9%	>50.000	39	2,2%	209.789
			25.001-50.000	33	1,9%	35.891
			10.001-25.000	47	2,7%	15.210
			5.001-10.000	83	4,7%	7.123
			1.001-5.000	330	18,8%	2.209
			1-1.000	998	56,8%	330
			0	226	12,9%	0
			Gesamt	1.756	100,0%	6.680

\* 919 der 12.117 einstufigen Mitglieder sind Vertriebsleiter ohne Downline.

Die Mehrheit der Mitglieder, die im Jahr 2017 über 25.000 EUR verdienten, hatten mindestens den Millionaire Team Status von Herbalife Nutrition. Im Jahr 2017 erreichten zwei deutsche Mitglieder den Millionaire Team Status. Sie waren im Durchschnitt 21 Jahre lang Herbalife Nutrition Mitglied, bevor sie das Millionaire Team erreichten. Die längste Dauer betrug 22 Jahre und die kürzeste war weniger als 19 Jahre.

<sup>1</sup> 73%, basierend auf einer von Lieberman Research Worldwide, Inc. ("LRW") im Januar 2013 durchgeführten Studie ehemaliger US-amerikanischer Mitglieder mit einer Fehlertoleranz von +/- 3,7%.

<sup>2</sup> Die genannten Preise beziehen sich auf Deutschland mit Stand Dezember 2017. Änderungen vorbehalten. Aktuelle Preise finden Sie auf [opportunity.herbalife.com](http://opportunity.herbalife.com).

<sup>3</sup> Auf Anforderung innerhalb von 90 Tagen gegen Rückgabe des HMP und innerhalb eines Jahres gegen Rückgabe des wiederverkäuflichen Lagerbestandes bei Geschäftsaufgabe.

<sup>4</sup> Vertriebsleiter sind Mitglieder, die mindestens den Level Supervisor erreicht haben. Einzelheiten finden Sie im Herbalife Nutrition Sales- & Marketingplan auf [hrl.me/deDE-SMP](http://hrl.me/deDE-SMP).

82,3 % aller Vertriebsleiter (Stand: 1. Februar 2017) requalifizierten sich bis zum 31. Januar 2018 (inklusive 70,2 % der erstmaligen Vertriebsleiter).