Entdecken Sie die Herbalife-Geschäftsgelegenheit

Vertriebs- und Marketingplan

VERTRIEBS- UND MARKETINGPLAN

Einleitung

Der Herbalife Marketingplan bietet Ihnen eine einzigartige Chance, mit der Sie höher gesteckte Ziele erreichen und erfolgreicher sein können. Als erstes Herbalife-Mitglied entwickelte Mark Hughes, Gründer des Unternehmens, dieses Konzept der Mitgliedervergütung. Das Ergebnis ist einer der besten Marktingpläne der Branche. Mittels des Herbalife 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-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-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-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-Mitglied zu werden, ist das Herbalife Mitgliedspack (HMP). Jedes HMP beinhaltet den Herbalife Mitgliedsantrag und Vereinbarung, den Sie einreichen müssen, um eine Herbalife-Identifikationsnummer zu erhalten und Produkte kaufen zu können.

Registrierung

Sie sind offiziell Herbalife-Mitglied, sobald der vollständig ausgefüllte Mitgliedsantrag bearbeitet und vom Unternehmen angenommen wurde. Die schnellste und einfachste Mehtode der Registrierung ist online, unter www.myherbalife.com/de-CH. Nach Annahme Ihres Antrags tritt Ihre Vereinbarung mit Herbalife unmittelbar in Kraft und verleiht Ihnen alle Rechte, Pflichten und Privilegien eines selbständigen Herbalife-Mitglieds.

Kunden und Downline-Mitglieder

- Einzelhandelskunden – Personen, die keine Herbalife Mitglieder sind und die Herbalife Produkte von einem Mitglied kaufen.

Einzelhandelskunden ist es nicht gestattet die Produkte zu verkaufen und andere Personen anzuwerben oder zu sponsern. Sie erhalten auch keine Einkünfte aufgrund des Vertriebs- und Marketingplans.

Ein **Downline Mitglied** ist eine Person, der Sie die Geschäftsgelegenheit vorgestellt haben und die danach einen Mitgliedsantrag und Vereinbarung übermittelt hat, der von Herbalife akzeptiert und registriert wurde. Sie werden deren Sponsor und diese Person wird Ihre Downline.

Downline Ebenen

In der ersten Ebene Ihrer Downline befinden sie die Mitglieder, die Sie selbst gesponsert haben. Wenn Mitglieder in der ersten Ebene (First Level Mitglieder) andere Mitglieder sponsern, dann befinden sich diese Mitglieder in Ihrer zweiten Downline-Ebene. Sollten die Mitglieder in der zweiten Ebene (Second Level Mitglieder) weitere Personen sponsern, so befinden sich die gesponserten Mitglieder dann in der dritten Ebene Ihrer Herbalife Organisation (Third Level Mitglieder).

Jedes Mitglied startet auf derselben Stufe des Herbalife Vertriebs- und Marketingplans. Jede Stufe hat bestimmte Qualifikationsanforderungen sowie Vorteile und bietet eigene Einkommensmöglichkeiten und Anerkennungen der Leistungen der Miglieder.

Jährliche Bearbeitungsgebühr für Mitglieder

Sie müssen jährlich, am Jahrestag der Registrierung Ihres ursprünglichen Vertrages mit Herbalife, eine Bearbeitungsgebühr zahlen, um Ihren Vertrag zu verlängern.

Herbalife erinnert die Mitglieder durch eine elektronische Nachricht an die Fälligkeit der Gebühr. Das Mitglied ist jedoch selbst für die fristgerechte Zahlung der Gebühr verantwortlich.

Wenn die Gebühr nicht bis zum Fälligkeitstag gezahlt wurde, hat dies Folgendes zur Folge:

- **Mitglieder (Nicht-Supervisor):**
  Die Herbalife Mitgliedschaft wird gelöscht und Sie können nicht länger die Herbalife® Produkte mit einem Rabatt kaufen. Darüber hinaus können Sie nicht weiterhin neue Downline-Mitglieder gewinnen und sponsern. Ihre Downline-Mitglieder werden dauerhaft dem ersten Upline-Sponsor zugeordnet.

- **Supervisor und darüber:**
  Die Herbalife Mitgliedschaft bleibt aktiv; Sie können jedoch keine weiteren Herbalife® Produkte mehr als Supervisor kaufen, bis die Jährliche Bearbeitungsgebühr gezahlt wurde und aktuell ist. Sollte die Gebühr nicht gezahlt werden, kann dies zur Löschung Ihrer Mitgliedschaft führen und Ihre Downline-Mitglieder würden dann dauerhaft dem ersten Upline-Sponsor zugeordnet.

Einkommensarten

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

Unmittelbares Einzelhandelseinkommen

Der Gewinn, den ein Mitglied durch seine Einzelhandelsverkäufe erzielt.

- Der Einzelhandelsgewinn ist die Differenz zwischen dem Preis, zu welchem das Mitglied das Produkt an den Endkunden verkauft und dem Mitgliederpreis.

- Verkaufspreis - Mitgliederpreis = Einzelhandelsgewinn

Grosshandels- oder Mitgliedereinkommen (auch „Kommission“)

Wenn ein Mitglied sich für einen höheren Rabatt als ein Mitglied in dessen Downline qualifiziert, kann das Upline Mitglied einen Großhandelsgewinn erzielen.

- Der Grosshandelsgewinn entspricht der Produkt-Einkommensbasis multipliziert mit der Differenz zwischen dem Rabattsatz der Upline und dem Rabattsatz der Downline.

- Einkommensbasis x (Upline Rabattsatz - Downline Rabattsatz) = Grosshandelsgewinn

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 berechtigte President Team Mitglieder und Mitglieder mit höherem Status qualifizieren können, zur Anerkennung und für herausragende Leistung.

SCHRITTE ZUM ERFOLG

Mitglied	Senior Mitglied	Success Builder	Qualfiziertes Mitglied	Supervisor	World Team
	500 Volumenpunkte (VP) oder mehr 1 oder 2 Monaten	1.000 Persönlich Gekaufte Volumenpunkte (PPV**) oder mehr in einem Monat*	2.500 angesammelte VP in einem Zeitraum von 1 bis 6 Monaten, davon mind. 500 PPV**, wobei alle Bestellungen direkt bei Herbalife platziert werden müssen*	4.000 VP in einem Monat oder 4.000 angesammelte VP in 2 aufeinander folgenden Monaten oder 4.000 angesammelte VP in 12 Monaten, davon mind. 1.000 PPV**	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	Global Expansion Team 2.500	Millionaire Team	Millionaire Team 7.500	President's Team	15K President's Team	20K President's Team
Je 1.000 Royaltypunkte in 3 aufeinander folgenden Monaten	Je 2.500 Royaltypunkte in 3 aufeinander folgenden Monaten	Je 4.000 Royaltypunkte in 3 aufeinander folgenden Monaten	Je 7.500 Royaltypunkte in 3 aufeinander folgenden Monaten	Je 10.000 Royaltypunkte in 3 aufeinander folgenden Monaten	Je 15.000 Royaltypunkte in 3 aufeinander folgenden Monaten **Goldene Manschettenknöpfe und Ohrringe mit Diamanten**	Je 20.000 Royaltypunkte in 3 aufeinander folgenden Monaten

30K President's Team	40 K President's Team	50K President's Team	60K President's Team	70K President's Team	80K President's Team	90K President's Team
Je 30.000 Royaltypunkte in 3 aufeinander folgenden Monaten	Je 40.000 Royaltypunkte in 3 aufeinander folgenden Monaten **Movado- Uhren mit Herbalife-Logo***	Je 50.000 Royaltypunkte in 3 aufeinander folgenden Monaten	Je 60.000 Royaltypunkte in 3 aufeinander folgenden Monaten **Halskette und Manschettenknöpfe aus Weissgold mit Diamanten**	Je 70.000 Royaltypunkte in 3 aufeinander folgenden Monaten **Siegelring aus Weissgold mit Diamanten**	Je 80.000 Royaltypunkte in 3 aufeinander folgenden Monaten **Ring und Ohrringe aus Weissgold mit Diamanten**	Je 90.000 Royaltypunkte in 3 aufeinander folgenden Monaten **Piaget Diamantuhr mit Herbalife-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.
** Das von Ihren selbst gesponserten Premiumkunden erzielte Volumen wird beim Erreichen der Anforderungen an das Persönlich Gekaufte Volumen (PPV) mitberücksichtigt.
*** 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	2 Diamanten	3 Diamanten	4 Diamanten	5 Diamanten
Executive President's Team 1 vollqualifiziertes President's Team Mitglied* in der ersten Ebene Ihrer Organisation	**Senior Executive President's Team** 2 vollqualifizierte President's Team Mitglieder* in erster Ebene, in 2 separaten Linien Ihrer Organisation	**International Executive President's Team** 3 vollqualifizierte President's Team Mitglieder* in erster Ebene, in 3 separaten Linien Ihrer Organisation	**Chief Executive President's Team** 4 vollqualifizierte President's Team Mitglieder* in erster Ebene, in 4 separaten Linien Ihrer Organisation	**Chairman's Club** 5 vollqualifizierte President's Team Mitglieder* in erster Ebene, in 5 separaten Linien Ihrer Organisation

6 Diamanten	7 Diamanten	8 Diamanten	9 Diamanten	10 Diamanten
Chairman's Club 6 vollqualifizierte President's Team Mitglieder* in erster Ebene, in 6 separaten Linien Ihrer Organisation	**Chairman's Club** 7 vollqualifizierte President's Team Mitglieder* in erster Ebene, in 7 separaten Linien Ihrer Organisation	**Chairman's Club** 8 vollqualifizierte President's Team Mitglieder* in erster Ebene, in 8 separaten Linien Ihrer Organisation	**Chairman's Club** 9 vollqualifizierte President's Team Mitglieder* in erster Ebene, in 9 separaten Linien Ihrer Organisation	**Founder's Circle** 10 vollqualifizierte President's Team Mitglieder* in erster Ebene, in 10 separaten Linien Ihrer Organisation

Baume & Mercier Uhren[1]	Goldene Marquis Diamantringe	Goldene Piaget Uhren mit Diamanten[1]	Piaget Diamantuhren[1]
250,000 Royaltypunkte in 12 aufeinander folgenden Monaten (einem Kalenderjahr)	500,000 Royaltypunkte in 12 aufeinander folgenden Monaten (einem Kalenderjahr)	750,000 Royaltypunkte in 12 aufeinander folgenden Monaten (einem Kalenderjahr)	1,000,000 in 12 aufeinander folgenden Monaten (einem Kalenderjahr)

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

[1] Die Auswahl der Armbanduhren 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 Million Millionen Volumenpunkte

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

2 Million Lifetime Achievement Award

2 Million Millionen Volumenpunkte

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

3 Million Lifetime Achievement Award

3 Million Millionen Volumenpunkte

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

4 Million Lifetime Achievement Award

4 Million Millionen Volumenpunkte

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

5 Million Lifetime Achievement Award

5 Million Millionen Volumenpunkte

Den Lifetime Achievement Award erhalten Mitglieder, die mindestens 5 Millionen Volumenpunkte erreicht haben.*

1-jähriges Jubiläum

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

3-jähriges Jubiläum

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

5-jähriges Jubiläum

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

7-jähriges Jubiläum

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

10-jähriges Jubiläum

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

15-jähriges Jubiläum

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

20-jähriges Jubiläum

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

25-jähriges Jubiläum

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

30-jähriges Jubiläum

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

35-jähriges Jubiläum

Die Mitglieder erhalten zum 35-jährigen ein Jubiläumspaket, als Anerkennung für ihren Einsatz mit Herbalife.

40-jähriges Jubiläum

Die Mitglieder erhalten zum 40-jährigen ein Jubiläumspaket, als Anerkennung für ihren Einsatz mit Herbalife.

* 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.

Jedes Herbalife Produkt hat einen bestimmten Volumenpunktwert („Volumen“ - weitere Einzelheiten siehe Bestellformulare und Preislisten). Das Herbalife-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-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 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 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 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-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-ID Nummer direkt bei Herbalife tätigen.

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

Beispiel Downline Volumen

	Rabatt % auf die Einkommensbasis		Downline Volumen
A Supervisor	2.500 Volumenpunkte mit 50 % Rabatt auf die Einkommensbasis	=	*
B Senior-Mitglied	500 Volumenpunkte mit 35 % Rabatt auf die Einkommensbasis	=	900 Volumepunkte (Volumen C und D)
C Senior-Mitglied	500 Volumenpunkte mit 35 % Rabatt auf die Einkommensbasis	=	400 Volumenpunkte (Volumen D)
D Mitglied	400 Volumenpunkte mit 25 % Rabatt auf die Einkommensbasis	=	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 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 auf die Einkommensbasis getätigten Bestellungen – ebenso wie alle Bestellungen Ihrer Downline-Mitglieder, Senior-Mitglieder, Success Builder und Qualifizierten Mitglieder mit Rabattsätzen zwischen 25 bis 42 % auf die Einkommensbasis als Ihr Persönliches Volumen.

Persönliches Volumen – Beispiel

	Bestellungen/ Rabatt % auf die Einkommensbasis		**Persönliches Volumen**
A Supervisor	1.000 Volumenpunkte + Volumen von B, C & D	=	1.000 Persönlich Gekaufte Volumenpunkte + 1.800 Downline Volumen-punkte (Volumen von B, C & D) = 2.800 Persönliche Volumenpunkte
B Success Builder	1.100 Volumenpunkte + Volumen von C & D zu 42 % Rabatt auf die Einkommensbasis	=	1.000 Persönlich Gekaufte Volumenpunkte + 700 Downline Volumen-punkte (Volumen von C & D) = 1.800 Persönliche Volumenpunkte
C Senior Mitglied	300 Volumenpunkte + Volumen von D zu 35 % Rabatt auf die Einkommensbasis	=	700 Volumenpunkte
D Mitglied	400 Volumenpunkte zu 25 % Rabatt auf die Einkommensbasis	=	0

Gruppenvolumen
Das Volumen von Bestellungen mit einem temporären Rabatt von 50 % auf die Einkommensbasis, 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 % auf die Einkommensbasis		**Persönliches Volumen**
A Supervisor	2.500 Volumenpunkte + Volumen von B & C	=	6.500 Persönliches Volumen + 1.000 Gruppenvolumen = 7.500 Gesamtvolumen
B Qualifizierender Supervisor	1.000 Volumenpunkte zu einem temporären Rabatt von 50 % auf die Einkommensbasis + Volumen von C	=	1.000 Persönlich Gekaufte Volumenpunkte + 4.000 Downline Volumen-punkte = 5.000 Volumenpunkte
C Mitglied	4.000 Volumenpunkte	=	4.000 Volumenpunkte

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		
A Supervisor	2.500 Volumenpunkte	
1. Ebene Supervisor	10.000 Gesamt- volumenpunkte	**= 30.000 Organisations- volumen**
2. Ebene Supervisor	10.000 Gesamt- volumenpunkte	
3. Ebene Supervisor	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			
A Supervisor	2.500 Gesamtvolumenpunkte + Volumen von B und C	=	2.500 unbelegt 5.000 belegt von B und C
B sich qualifizierender Supervisor	1.000 Gesamtvolumenpunkte + Volumen von C	=	1.000 unbelegt 4.000 belegt von B
C sich qualifizierender Supervisor	4.000 Gesamtvolumenpunkte	=	4.000 unbelegt für C

Vorteile als Mitglied

Einzelhandels- und Grosshandelsgewinn

Bitte lesen Sie sich die folgenden Informationen durch, um diese Begriffe, und wie der Einzelhandels- und Grosshandelsgewinn berechnet wird, besser zu verstehen:

Empfohlener Verkaufspreis:

- Es handelt sich hier um den Empfohlenen Kundenverkaufspreis*, der Steuern und Versandkosten (je nach Markt) beinhalten kann.
- Es steht jedem Mitglied frei, die Preise für seine Endkunden selbst festzulegen.

**Um weitere Informationen zu den in Ihrem Land in dem Empfohlenen Kundenverkaufspreisen enthaltenen Steuern und Versandkosten zu erhalten, wenden Sie sich bitte an Ihre lokale Member Services Abteilung.*

Listenpreis:

- 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.

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 Steuern und in einigen Ländern anfallende Versandkosten) zu bestimmen.
- Rabattsatz x Einkommensbasis = Rabattbetrag

Mitgliederpreis:

- Dies ist der Preis, den ein Mitglied für die Produkte zahlt, ohne Steuern und in einigen Ländern anfallende Versandkosten.
- Listenpreis – Rabattbetrag = 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.
- Empfohlener Kundenverkaufspreis – Mitgliederpreis = 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.

Grosshandelsgewinn (Kommissionen):

Zusätzlich zu dem Einzelhandlesgewinn, kann man einen Grosshandelsgewinn durch die Produktkäufe der Downline erzielen. 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.
- Einkommensbasis x (Upline Rabattsatz – Downline Rabattsatz) = Grosshandelsgewinn

Einzelhandels- und Grosshandelsgewinn / Beispiel

FORMULA 1

- Volumenpunkte: 23,95
- Listenpreis: 56,03 CHF
- Einkommensbasis: 52,49 CHF

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 26,24 CHF und wird wie folgt berechnet:
  Einkommensbasis (52,49 CHF) x Rabattsatz(50%) berechnet.

- Garys Mitgliederpreis beträgt 30,56 CHF und errechnet sich aus dem:
  Listenpreis (56,03 CHF) – Rabattbetrag (26,24 CHF) + Steuern.

- Sofern Gary das Produkt zum Empfohlenen Verkaufspreis (65,00 CHF) an seinen Kunden verkauft, erzielt er einen Einzelhandelsgewinn von 34,44 CHF. Der Einzelhandelsgewinn wird wie folgt berechnet:
  Empfohlener Verkaufspreis (65,00 CHF) – Mitgliederpreis (30,56 CHF) = Einzelhandelsgewinn.

Listen-preis	Eink.-Basis	Rabatt-betrag	Rabattierter Listenpreis	Steuern	Mitglieder-preis	Empfohl. Verkaufs-preis	Einzelh.-Gewinn
		(50%) x B	**A-C**	**(2,6%) x D**	**D+E**		**G-F**
A	B	C	D	E	F	G	
56,03 CHF	52,49 CHF	26,24 CHF	29,79 CHF	0,77 CHF	30,56 CHF	65,00 CHF	34,44 CHF

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 18,37 CHF und wird wie folgt berechnet:
  Einkommensbasis (52,49 CHF) x Rabattsatz (35%).

- Sues Mitgliederpreis beträgt 38,64 CHF und errechnet sich aus dem:
  Listenpreis (56,03 CHF) – Rabattbetrag (18,37 CHF) + Steuern.

Listen-preis	Eink.-Basis	Rabatt-betrag	Rabattierter Listenpreis	Steuern	Mitglieder-preis	Empfohl. Verkaufs-preis	Einzelh.-Gewinn
		(35%) x B	**A-C**	**(2,6%) x D**	**D+E**		**G-F**
A	B	C	D	E	F	G	
56,03 CHF	52,49 CHF	18,37 CHF	37,66 CHF	0,98 CHF	38,64CHF	65,00 CHF	26,36 CHF

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

- Garys Grosshandelsgewinn beträgt 52,49 CHF x 15% (50%-35%) = 7,87 CHF:
  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 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 Endkunden verkauft (nicht für Produkte, die sie bei Herbalife bestellt). Voraussetzung hierfür ist, dass Sue eine gültige Quittung für den Verkauf an den Endkunden vorlegen kann, mit den erforderlichen Kunden- und Preisinformationen, aus denen hervorgeht, dass der Verkauf gewinnbringend bzw. rentabel war.***

SENIOR-MITGLIED

Profitieren Sie von dem Rabatt für Mitglieder

Wenn Sie und Ihre Nicht-Supervisor Downline mehr Herbalife-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 die Einkommensbasis 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 % auf die Einkommensbasis, durch die nachfolgende Rabattstaffel bestimmt.
Senior-Mitglieder sind berechtigt zu:

- 35% oder 42% Rabatt auf die Einkommensbasis nach der Qualifikation für diesen Status
- Möglichkeit einen Einzelhandelsgewinn von 35% oder 42% auf die Einkommensbasis zu erzielen
- Möglichkeit bis zu 27% Grosshandelsgewinn (Kommissionen) auf die Einkommensbasis der durch Downline Mitglieder zu 25% oder 35% Rabatt auf die Einkommensbasis getätigten Produktbestellungen zu erhalten.

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

Level	Monatliches Volumen	Rabatt	Berechtigung
Senior-Mitglied	Erreichen Sie 500 Volumenpunkte (VP) in 1-2 Monaten	35 %	Alle Bestellungen erfolgen zu einem Rabatt von 35 % auf die Einkommensbasis, bis Sie zu einem höheren Rabattsatz berechtigt sind.
Senior-Mitglied	Erreichen Sie 2.000 VP in 1-2 Monaten	42 %	Wenn Sie 2.000 VP erreicht haben, sind Sie berechtigt diese Bestellung und alle weiteren Bestellungen im selben Volumenmonat zu einem Rabtt von 42 % auf die Einkommensbasis aufzugeben.
Success Builder	1.000 Persönlich Gekaufte Volumenpunkte (PPV), angesammelt in einem Monat	42 %	Wenn Sie1.000 Persönlich Gekaufte Volumenpunkte (PPV) angesammelt haben, sind Sie zu einem Rabatt von 42 % auf die Einkommensbasis auf alle weiteren Bestellungen im selben sowie im folgenden Volumenmonat berechtigt. Das von Ihren selbst gesponserten Premiumkunden erzielte Volumen wird beim Erreichen der Anforderungen an das Persönlich Gekaufte Volumen (PPV) mitberücksichtigt.
Qualifziertes Mitglied	Erreichen Sie 2.500 VP in einem Zeitraum von 1-6 Monaten, davon mind. 500 Persönlich Gekaufte Volumenpunkte (PPV).	42 %	Als Qualifiziertes Mitglied sind Sie zu einem Rabatt von 42 % auf die Einkommensbasis auf jede Bestellung berechtigt , bis Sie zu einem höheren Rabattsatz berechtigt sind. **Das Volumen kann durch PPV erreicht werden oder durch die Verwendung von max. 2.000 Downline-Volumenpunkten und mind. 500 Persönlich Gekauften Volumenpunkten (PPV).** Das von Ihren selbst gesponserten Premiumkunden erzielte Volumen wird beim Erreichen der Anforderungen an das Persönlich Gekaufte Volumen (PPV) mitberücksichtigt.
Supervisor-anwärter	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, mit einem Mindestzeitraum von 3 Monaten (mit mind. 1.000 PPV). Die durch Bestellungen Ihrer persönlich geponserten Premiumkunden gesammelten Punkte, tragen zum Erreichen der PPV Anforderung bei.	Temporär 50 %	Sobald Sie die Volumenpunkte erreicht haben, erhalten Sie auf Ihre weiteren Bestellungen einen vorläufigen Rabatt von 50 % auf die Einkommensbasis.
Supervisor	3 Arten der Qualifikation: Weitere Details erhalten Sie unter im Abschnitt “Supervisoranwärter”.	50 %	Als Supervisor sind Sie zu einem Rabatt von 50 % auf die Einkommensbasis 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 % auf die Einkommensbasisngewährt. Je mehr Sie verkaufen, desto grösser sind Ihre Gewinnmöglichkeiten. Denken Sie daran, dass Sie in jedem Volumenmonat wieder bei 35 % auf die Einkommensbasis beginnen und sich für einen Rabattsatz von 42 % auf die Einkommensbasis qualifizieren können.

Success Builder

Als Herbalife-Mitglied haben Sie die Möglichkeit 1.000 Volumenpunkte in einem Monat anzusammeln, um sich zum Success Builder zu qualifizieren und 42 % Rabatt auf die Einkommensbasis zu erhalten. Als Success Builder können Sie den restlichen Monat über sowie auch im folgenden Monat weiterhin zu einem Rabatt von 42 % auf die Einkommensbasis Produkte bestellen. Das von Ihren selbst gesponserten Premiumkunden erzielte Volumen wird beim Erreichen der Anforderungen an das Persönlich Gekaufte Volumen (PPV) mitberücksichtigt. Downline Volumen kann nicht zum Erreichen dieser Rabattqualifikation verwendet werden.

Mitglieder (Nicht-Supervisor), die nicht den Success Builder Status haben, dürfen Bestellungen zu 42 % Rabatt auf die Einkommensbasis platzieren, sobald sie 2.000 Volumenpunkte in einem Monat gesammelt haben oder sich zum Qualifizierten Mitglied qualifizieren.

Qualifiziertes Mitglied

Sie haben die Gelegenheit den Status Qualifiziertes Mitglied durch das Ansammeln von 2.500 Volumenpunkten innerhalb von 1-6 Monaten zu erreichen, wobei 2.000 Volumenpunkte aus dem Downline Volumen genutzt werden kann. Es sind jedoch mind. 500 Persönlich Gekaufte Volumenpunkte (PPV) erforderlich. Das von Ihren selbst gesponserten Premiumkunden erzielte Volumen wird beim Erreichen der Anforderungen an das Persönlich Gekaufte Volumen (PPV) mitberücksichtigt. Das ganze Volumen für diese Qualifikation muss aus Bestellungen stammen, die direkt bei Herbalife aufgegeben wurden.

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

Qualifizierte Mitglieder sind berechtigt zu:

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

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

Vollqualifizierter Supervisor

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

Ein vollqualifizierter Supervisor hat Anspruch auf:

- 50 % Einzelhandelseinkommen auf die Einkommensbasis aus Verkäufen an Endkunden
- Bis zu 25 % Einkommen auf die Einkommensbasis 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 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 (mit einem Mindestzeitraum von 3 Monaten), wovon 3.000 Volumenpunkte Downline-Volumen (DLV) sein kann. Die restlichen 1.000 Volumenpunkte müssen Persönlich Gekauftes Volumen (PPV) sein. Das von Ihren selbst gesponserten Premiumkunden erzielte Volumen wird beim Erreichen der Anforderungen an das Persönlich Gekaufte Volumen (PPV) mitberücksichtigt.

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.

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 auf die Einkommensbasis berechtigt.

Bestellungen zu temporär 50 % Rabatt auf die Einkommensbasis müssen direkt bei Herbalife platziert werden.

Volumen, das aus Bestellungen zu einem temporären Rabattsatz von 50 % auf die Einkommensbasis 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 Dowline zu validieren.

Durch Wertentsprechendes Volumen bestätigt Herbalife 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			
Supervisor und Sponsor A	**Erforderliches Wertentsprechendes Volumen für Supervisor A** 4.000 Persönliches Volumen + 1.000 Gruppenvolumen = 5.000 Gesamtvolumen		
sich qualifizierender Supervisor B	1.000 Volumenpunkte zu temporär 50 % Rabatt auf die Einkommensbasis	=	1.000 Gruppenvolumen für A
sich qualifizierender Supervisor C	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 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 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 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:

01.08.2022

Qualifikationsdatum des Downline-Supervisors

Februar 2024

Sponsor verliert sein qualifiziertes Downline-Mitglied, falls er sich nicht bis dahin selbst zum Supervisor qualifiziert hat

01.08.2022 – 31.01.2024

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 Gesamtvolumenpunke über den 12-monatigen Requalifikationszeitraum.

Oder

- Sammeln Sie 2.000 unbelegte Gesamtvolumenpunkte über den den 12-monatigen Requalifikationszeitraum.

Supervisor, die sich durch 2.000 angesammelte unbelegte Volumenpunkte im Zeitraum 1. Februar bis 31. Januar requalifiziert haben, behalten ihren Supervisor-Status und ihre Einkaufsprivilegien von 50 % Rabatt auf die Einkommensbasis. 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 die Einkommensbasis Ihres Requalifikationsvolumens.

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. Sollte die Gebühr nicht gezahlt werden, kann dies zur Löschung Ihrer Mitgliedschaft führen und Ihre Downline-Mitglieder würden dann dauerhaft dem ersten Upline-Sponsor zugeordnet

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 Qualifizierten Mitglied zurückgestuft.

Die drei Stufen des Erfolgs

Alle Personen, die von Ihnen persönlich als Herbalife-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-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-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 vollqulifizierter Supervisor oder Supervisor-Anwärter 1-5 % Royaltiy 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 Einkommenssstufen 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			
SIE	2.500 Volumenpunkte	=	Ihre Royalty Override- Provision = 1.500 Royaltypunkte
1. Stufe SUPERVISOR	10.000 Volumenpunkte	=	5 % = 500 Royaltypunkte
2. Stufe SUPERVISOR	10.000 Volumenpunkte	=	5 % = 500 Royaltypunkte
3. Stufe SUPERVISOR	10.000 Volumenpunkte	=	5 % = 500 Royaltypunkte

Zusätzliche Bedingungen
Supervisor, die die Voraussetzungen für den Erhalt von Royalty Overrides erfüllen, müssen zusätzlich die Herbalife-Zehn-Kunden-Regel und 70 %-Regel einhalten, um sowohl Royalty Override-Provision als auch den Produktionsbonus zu erhalten. Der Supervisor muss monatlich die Einhaltung dieser Bedingungen bestätigen, indem er das 10-Kundenformular ausfüllt. Sollte der Supervisor eine dieser Voraussetzungen nicht erfüllen, werden Royalty Override-Provision und Produktionsbonus nicht an den Supervisor ausbezahlt.

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			
SIE	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
1. Supervisor-Ebene	2.500 Gesamtvolumenpunkte 5 % Royalty Override	=	Verdient 5 % Royalty Overrides auf die 2., 3. und 4. Supervisor-Ebene
2. Supervisor-Ebene	2.500 Gesamtvolumenpunkte 5 % Royalty Override	=	Verdient 5 % Royalty Overrides auf die 3. und 4. Supervisor-Ebene
3. Supervisor-Ebene	500 Gesamtvolumenpunkte 1% Royalty Override	=	Verdient 1 % Royalty Overrides auf die 4. Supervisor- Ebene
4. Supervisor-Ebene	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-Geschäft getan. Durch die Qualifikation in dieses angesehene 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 und Ihre World Team-Anstecknadel enthält.
- Teilnahme an speziellen Schulungen, die darauf ausgerichtet sind, Ihren Aufstieg ins TAB Team zu beschleunigen.

TAB Team

Das Erreichen des TAB Teams ist bei Herbalife eine ganz besondere Auszeichnung innerhalb des Vertriebs- und Marketingplans. Sie bedeutet, dass der Supervisor eine starke Downline mit aktiven Supervisoren aufgebaut hat. ssss Nach Erreichen des TAB Teams sind Sie für weitere Vorteile berechtigt. Es gibt drei Einkommensstufen innerhalb des TAB Teams: Global Expansion Team (GET), Millionaire Team (MILL) und President's Team (PRES):

Top Achievers Business (TAB) Team	
Vorteile	**Qualifikationen**
Global Expansion Team (GET) • Alle Vorteile eines Supervisors • Urkunde und Anstecknadel • Möglichkeit einen 2% Produktionsbonus erhalten zu können • Möglichkeit zur Qualifikation für Eventpromotions • Möglichkeit zur Teilnahme an besonderen Fortbildungs-schulungen • Möglichkeit zur Teilnahme an exklusiven Conference Calls	Je 1.000 in Royaltypunkte in 3 aufeinander folgenden Monaten
Millionaire Team (MILL) • Alle Vorteile des GET Teams • Neue Urkunde und Anstecknadel • Möglichkeit bis zu 4% Produktionsbonus erhalten zu können	Je 4.000 Royaltypunkte in 3 aufeinander folgenden Monaten
President's Team (PRES) • Alle Vorteile des MILL Teams • Plakette und Anstecknadel • Möglichkeit bis zu 7% Produktionsbonus erhalten zu können • Möglichkeit einen Mark Hughes Bonus erhalten zu können, sofern die entsprechenden Voraussetzungen und Regeln eingehalten werden	Je 10.000 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 50K President's Team Je 50.000 Royaltypunkte in 3 aufeinander folgenden Monaten

TAB Team Produktionsbonus

Nach Erreichen der TAB Team Qualifikation können Sie einen Produktionsbonus auf die Aktivitäten Ihrer Downline-Organisation verdienen. Der Produktionsbonus ist ein Teil der Anerkennung Ihrer Führungsqualitäten. Um den Produktionsbonus zu erhalten, ist es erforderlich, zuvor den ausgefüllten Antrag auf TAB Team Produktionsbonus einzureichen und alle erforderlichen Anforderungen, inklusive der Zehn-Kunden-Regel und 70 %-Regel, zu erreichen. Der Antrag auf TAB Team Produktionsbonus muss von Herbalife angenommen und akzeptiert werden, damit die Zahlung erfolgen kann. Der Antrag wird Ihnen von Herbalife während Ihrer Qualifikation zugesendet.

Richtlinie für Auszeichnungen

Herbalife 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 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 zurück senden. Die Kosten werden von Ihren Einkünften abgezogen. Es liegt im alleinigen Ermessen von Herbalife 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: 0800 333 040
Montag bis Freitag 10.00 - 17.00 Uhr

PRESIDENT'S TEAM PLUS

President's Team Plus Anerkennungen und Auszeichnung

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

President's Team Plus Anerkennungen

Die President's Team Plus Anerkennungen 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[1] 750.000 Royaltypunkte
	Piaget Armanduhr mit Diamanten[1] 1.000.000 Royaltypunkte

[1]Die Auswahl der Armbanduhren erfolgt je nach Verfügbarkeit.

Produktionsbonus

Qualifikation und Requalifikation nach Team-Level

Sobald Sie sich in das TAB Team qualifiziert haben, müssen Sie nach Ihrer Qualifikation in das Millionaire Team und President's Team eine Wartefrist einhalten, bevor Sie einen Produktionsbonus auf dem höheren Prozent-Level verdienen können. Die Wartefristen auf den jeweiligen Team-Levels können Sie den folgenden Tabellen entnehmen. Die Anforderungen zum Erhalt des Produktionsbonus (PB) finden Sie im Abschnitt „Produktionsbonus-Verdienstanforderungen nach Prozent".

GET Team

<table>
<tr><td colspan="3">Qualifikations-zeitraum</td><td colspan="13">Global Expansion Team (GET)</td></tr>
<tr><td>JAN</td><td>FEB</td><td>MÄR</td><td>APR</td><td>MAI</td><td>JUN</td><td>JUL</td><td>AUG</td><td>SEP</td><td>OKT</td><td>NOV</td><td>DEZ</td><td>JAN</td><td>FEB</td><td>MÄR</td><td>APR</td><td>MAI</td><td>JUN</td></tr>
<tr><td rowspan="2">1.000 Royalty-punkte</td><td rowspan="2">1.000 Royalty-punkte</td><td rowspan="2">1.000 Royalty-punkte</td><td colspan="12">2% PB-Verdienstberechtigung von April bis März</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="12">PB Requalifikationszeitraum: April bis März</td><td></td></tr>
</table>

In diesem Beispiel:

- **Wartefrist und Verdienstzeitraum**: Es gibt keine Wartefrist nach Erreichen der GET Team Qualifikation, bevor auf diesem Level verdient werden kann. Nach erfolgter GET Qualifikation werden Sie im April als GET Team anerkannt und können ohne Wartefrist den entsprechenden Produktionsbonus verdienen. Der Verdienstzeitraum beträgt 12 Monate ab dem Datum der Qualifikation, also April bis März.

MILL Team

<table>
<tr><td colspan="3">Qualifikations-zeitraum</td><td colspan="15">Millionaire Team</td></tr>
<tr><td>JAN</td><td>FEB</td><td>MÄR</td><td>APR</td><td>MAI</td><td>JUN</td><td>JUL</td><td>AUG</td><td>SEP</td><td>OKT</td><td>NOV</td><td>DEZ</td><td>JAN</td><td>FEB</td><td>MÄR</td><td>APR</td><td>MAI</td><td>JUN</td></tr>
<tr><td rowspan="2">4.000 Royalty-punkte</td><td rowspan="2">4.000 Royalty-punkte</td><td rowspan="2">4.000 Royalty-punkte</td><td>Warte-frist</td><td colspan="13">4% PB-Verdienstberechtigung von Juni bis Mai</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="14">PB Requalifikationszeitraum: April bis März</td><td></td></tr>
</table>

In diesem Beispiel:

- **Wartefrist und Verdienstzeitraum**: Nach Erreichen der MILL Team Qualifikation muss eine Wartefrist von 2 Monaten eingehalten werden, bevor Sie einen Produktionsbonus auf dem höheren Level verdienen können. Während der Wartefrist beträgt die Gesamtvolumen-Mindestanforderung zum Erhalt eines 2% Produktionsbonus als neues MILL Team-Mitglied 3.000 TV. Nach Ende der Wartefrist können Sie als MILL Team-Mitglied ab Juni einen Produktionsbonus auf dem höheren Level verdienen. Der Verdienstzeitraum beträgt 12 Monate nach Ende der Wartefrist, also Juni bis Mai.

PRES Team

<table>
<tr><td colspan="3">Qualifikations-zeitraum</td><td colspan="15">President's Team</td></tr>
<tr><td>JAN</td><td>FEB</td><td>MÄR</td><td>APR</td><td>MAI</td><td>JUN</td><td>JUL</td><td>AUG</td><td>SEP</td><td>OKT</td><td>NOV</td><td>DEZ</td><td>JAN</td><td>FEB</td><td>MÄR</td><td>APR</td><td>MAI</td><td>JUN</td></tr>
<tr><td colspan="3" rowspan="2">10k, 20k, 30k, 50k Royaltypunkte x 3 Monate</td><td>Wartefrist</td><td colspan="13">6% bis 7% PB-Verdienstberechtigung von Juli bis Juni</td></tr>
<tr><td colspan="14">PB Requalifikationszeitraum: April bis März</td><td></td></tr>
</table>

In this example:

- **Wartefrist und Verdienstzeitraum**: Nach Erreichen der PRES Team Qualifikation muss eine Wartefrist von 3 Monaten eingehalten werden, bevor Sie einen Produktionsbonus auf dem höheren Level verdienen können. Während der Wartefrist beträgt die Gesamtvolumen-Mindestanforderung zum Erhalt eines 4% Produktionsbonus als neues President's Team-Mitglied 2.500 TV. Nach Ende der Wartefrist können Sie als President's Team ab Juli einen Produktionsbonus auf dem höheren Level verdienen. Der Verdienstzeitraum beträgt 12 Monate nach Ende der Wartefrist, also Juli bis Juni.

Produktionsbonus-Verdienstanforderungen nach Prozent

Nachdem Sie sich für ein TAB Team Verdienst-Level qualifiziert oder requalifiziert haben sowie die Wartefristen für die Mill Team- oder PRES Team-Verdienstlevel eingehalten wurden, müssen Sie die nachfolgend aufgeführten Gesamtvolumenpunkte (TV) und Royaltypunkte erreichen, um während Ihres Verdienstzeitraums monatlich einen TAB Team Produktionsbonus zu erhalten:

TAB Team Anerkennungslevel	Mindestanforderung Gesamtvolumen (TV)	Erforderliche Royaltypunkte	Produktionsbonus in %
GET	3.500	1.000	2%
MILL	3.000	1.000 – 3.999	2%
		4.000 +	4%
PRES	2.500	1.000 – 3.999	2%
		4.000 – 9.999	4%
		10.000 +	6%
PRES 20K	2.500	1.000 – 3.999	2%
		4.000 – 9.999	4%
		10.000 – 19.999	6%
		20.000 +	6,50%
PRES 30K	2.500	1.000 – 3.999	2%
		4.000 – 9.999	4%
		10.000 – 19.999	6%
		20.000 – 29.999	6,50%
		30.000 +	6,75%
PRES 50K	2.500	1.000 – 3.999	2%
		4.000 – 9.999	4%
		10.000 – 19.999	6%
		20.000 – 29.999	6,50%
		30.000 – 49.999	6,75%
		50.000 +	7%

Produktionsbonus Requalifikation

Wenn Sie sich für einen TAB Team Status qualifiziert haben, behalten Sie diesen Status, unabhängig von Ihrem TAB Team Produktionsbonus %-Level (ausser, wenn Sie sich für einen höheren TAB Team Level qualifizieren oder sich als Supervisor nicht requalifiziert haben).

Um weiterhin einen Produktionsbonus erhalten zu können, müssen Sie sich jährlich dafür requalifizieren.

- **Um weiterhin auf Ihrem aktuellen Verdienstlevel verdienen zu können,** müssen Sie dieselbe Anzahl von Royaltypunkten in drei aufeinander folgenden Monaten innerhalb des Produktionsbonus-Requalifikationszeitraums erreichen (wie bei der Originalqualifikation).

- **Wenn Sie sich nicht für den aktuellen Verdienstlevel requalifiziert haben,** wird Ihr neues maximales Produktionsbonus-Verdienslevel das Level, für welches Sie sich requalifiziert haben. Die nachfolgend aufgeführten Anforderungen an das Gesamtvolumen müssen erbracht werden, um einen Produktionsbonus auf dem neuen Verdienstlevel erhalten zu können.

Sie haben 12 Monate ab dem TAB Team Re-/Qualifikationsdatum Zeit, um sich für die Produktionsbonus-Verdienstmöglichkeit zu requalifizieren.

TAB Team Anerkennungslevel	Maximaler Produktionsbonus in %	Mindestanforderung Gesamtvolumen (TV)	Erforderliche Royaltypunkte
MILL	2%	3.500	1.000
PRES PRES 20K PRES 30K PRES 50K	2%	3.500	1.000
	4%	3.000	4.000
PRES 20K	6%	2.500	10.000
PRES 30K	6%	2.500	10.000
	6,50%		20.000
PRES 50K	6%	2.500	10.000
	6,50%		20.000
	6,75%		30.000

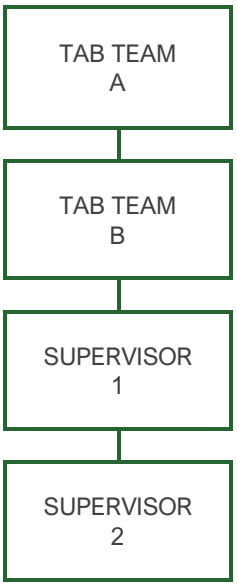
Sollten Sie sich während Ihres Requalifikationszeitraums für einen niedrigen Produktionsbonus %-Level requalifiziert haben, sich dann aber wieder für einen höheren Produktionsbonus %-Level qualifizieren, können Sie erst nach der erforderlichen Wartefrist die entsprechenden TAB Team Produktionsbonus-Einkünfte erhalten.

TAB Team Produktionsbonus Auszahlungsrichtlinien

Es kann vorkommen, dass es in Ihrer Downline einen anderen TAB-Team-Verdiener gibt, der die Auszahlung eines Produktionsbonus an Sie unterbindet oder blockiert. Jede Linie wird einzeln untersucht, um die Produktionsbonusverdiener zu ermitteln. Damit Sie die Auszahlung des TAB-Team-Produktionsbonus besser verstehen, haben wir die folgenden Beispiele und Richtlinien zusammengestellt.

Wenn ein TAB Team in Ihrer Downline einen Produktionsbonus auf einem **niedrigeren** %-Level als Sie verdient, erhalten Sie die %-Differenz auf dessen Downline.

Beispiel 1: Die Downline hat eine NIEDRIGERE Produktionsbonus Prozent-Berechtigung



Produktionsbonus-Verdienstberechtigung: 6%
- TAB Team A erhält 6% auf TAB Team B
- 4% auf Supervisor 1 und Supervisor 2 (6% - 2% = 4%)

Produktionsbonus-Verdienstberechtigung: 2%
- TAB Team B erhält 2% auf Supervisor 1 und Supervisor 2

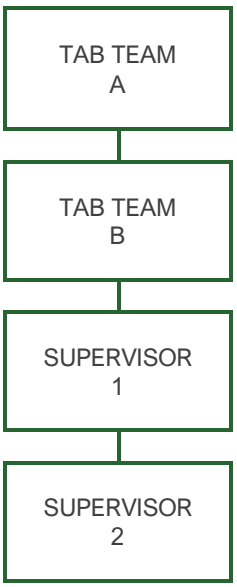
Beispiel 1:

- Wenn Sie in diesem Beispiel als TAB Team A eine Produktionsbonus-Verdienstberechtigung von 6% haben und Ihre Downline TAB Team B erhält 2% Produktionsbonus, erhalten Sie 6% auf TAB Team B sowie die verbleibenden 4% Produktionsbonus auf dessen Downline-Organisation, Supervisor 1 und Supervisor 2, bis hin zum nächsten Produktionsbonus-Verdiener.
- TAB Team B erhält 2% auf Supervisor 1 und Supervisor 2.
- Ihre Produktionsbonus-Einkünfte auf weitere Downlines unter diesen Personen, hängen von den %-Level Verdienstberechtigungen jedes weiteren Produktionsbonus-Verdieners ab.

Sollte ein TAB Team in der Downline einen Produktionsbonus auf einem ***höheren*** %-Level als Sie selbst verdienen, erhalten Sie keinen Produktionsbonus auf dieses TAB Team und dessen Downline. Man spricht hier von einem “Blocking”.

**Wenn ein President’s Team eine 6% Produktionsbonus-Berechtigung hat, kann er 6% auf seine Downlines verdienen, die im President’s Team sind und das 6,5% Level, 6,75% Level und 7% Level erreicht haben. Er wird jedoch auf keine weiteren Personen, als die mit President’s Team Status und höherem %-Verdienstlevel, verdienen.*

Beispiel 2: Die Downline hat eine HÖHERE Produktionsbonus Prozent-Berechtigung



Produktionsbonus-Verdienstberechtigung: 4%

- TAB Team A erhält keinen Produktionsbonus auf TAB B oder dessen Organsiation

Produktionsbonus-Verdienstberechtigung: 7%

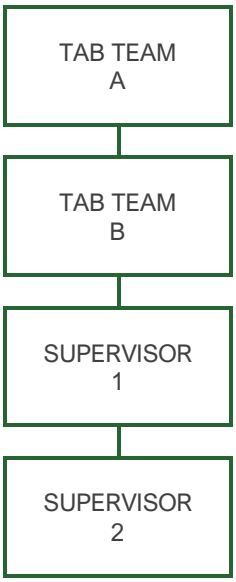
- TAB Team B erhält 7% auf Supervisor 1 und Supervisor 2

Beispiel 2:

- Wenn Sie in diesem Biespiel als TAB Team A eine Produktionsbonus-Verdienstberechtigung von 4% haben und Ihre Downline TAB Team B erhält 7% Produktionsbonus, werden Sie dadurch geblockt und Sie können nicht auf TAB Team B und dessen Organistion verdienen.
- TAB Team B erhält 7% auf Supervisor 1 und Supervisor 2.

Wenn ein TAB Team den selben Produktionsbonus-Verdienstlevel hat, wie Sie, verdienen Sie auf dieses TAB Team, aber Sie können keinen Produktionsbonus auf dessen Downline erhalten. Man spricht hier von einem “Cut-Off”.

Beispiel 3: Die Downline hat DIE SELBE Produktionsbonus Prozent-Berechtigung



Produktionsbonus-Verdienstberechtigung: 6%
- TAB Team A erhält nur 6% auf TAB Team B

Produktionsbonus-Verdienstberechtigung: 6%
- TAB Team B erhält 6% auf Supervisor 1 und Supervisor 2

Beispiel 3:

- Wenn Sie in diesem Biespiel als TAB Team A eine Produktionsbonus-Verdienstberechtigung von 6% haben und Ihre Downline TAB Team B verdient ebenfalls 6%, dann können Sie nur 6% auf TAB Team B verdienen. Sie werden durch ihn vom Verdienst auf die weitere Downline abgeschnitten („Cut-off").
- TAB Team B erhält 6% auf Supervisor 1 und Supervisor 2.

Um einen Produktionsbonus erhalten zu können, müssen Sie einen Antrag auf TAB Team Produktionsbonus stellen und dieser muss von Herbalife akzeptiert worden sein. Darüber hinaus müssen alle weiteren Anforderungen hierfür erfüllt werden.

✓ Von Herbalife akzeptiert

Mark Hughes Bonus

Wenn Sie sich in das President's Team qualifizieren und Sie eine President's Team Downline haben, können Sie auch einen Mark Hughes Bonus erhalten. Es wird die Einkommensbasis von 1% der weltweiten Herbalife Produktverkäufe jährlich ausgeschüttet und während einer prestigeträchtigen Herbalife-Veranstaltung verteilt. Mark Hughes-Boni werden als Anerkennung für herausragende Leistungen und Führungsqualitäten gezahlt. Ausführliche Informationen entnehmen Sie bitte den jährlichen Mark Hughes Bonus Regeln.

Promotions

Von Zeit zu Zeit bietet Herbalife auch zusätzliche Verkaufsanreize, wie Schulungsworkshops, Retreats, Vacations (Urlaube), Anerkennungstitel und sogar Geldprämien. Promotion-Veranstaltungen sind eine wirkungsvolle Möglichkeit, Ihren Erfolg mit Ihrer Familie zu teilen und Ihre Beziehungen zu anderen Mitgliedern zu festigen.

Glossar

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

70 %-Regel: Ein Mitglied muss jeden Monat mindestens 70 % des Gesamtwertes aller Herbalife-Produkte, die es zum Wiederverkauf erworben hat, an Endkunden und/oder Downline-Mitglieder verkaufen, um den TAB Team Produktionsbonus als auch Royalty Override-Provision für den entsprechenden Monat erhalten zu können.

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 Mitglieder gesponserten Personen.

Downline-Volumen: Als Nicht-Supervisor basiert das Downline-Volumen auf dem Volumen, dass durch Ihre Downline-Mitglieder direkt bei Herbalife 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 Endkunde bezahlt.

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

Geteilte Kommissionen: Einkünfte, die auf Downline-Mitglieder verdient werden, welche am Ende des Volumenmonats einen niedrigeren Rabattsatz erreicht haben, als man selbst. Die Kommission aus einer Bestellung von bis zu 25% Rabatt auf die Einkommensbasis, wird unter dem dazu berechtigten Senior-Mitglied, Qualifizierten Mitglied, Qualifizierenden Supervisor und dem vollqualifizierten Supervisor aufgeteilt.

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

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

Kunde: Jeder, der Herbalife-Produkte zum Einzelhandelspreis kauft und kein Herbalife-Mitglied ist.

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

Mitglied: Jeder, der ein offizielles Herbalife Mitgliedspack (HMP) erworben und seinen einen vollständig ausgefüllten Mitgliedsantrag eingereicht hat, sofern dieser von Herbalife angenommen wurde, wird zum Selbständigen Herbalife Mitglied*.

**Mitglieder werden in einigen Ländern auch Berater genannt.*

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 als vollqualifizierten Supervisor und allen anderen Mitglieder in Ihrer Downline-Organisation erreichte Volumen, jedoch ohne Berücksichtigung von Bestellungen zu 50% Rabatt auf die Einkommensbasis durch von Supervisoranwärter und Supervisor in der Downline-Organisation.

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 Persönlich Gekaufte Volumenpunkte innerhalb von 1 – 6 Monaten ansammelt. Damit hat es Anspruch auf 42 % Rabatt auf die Einkommensbasis und kann anteilige Kommissionen erhalten. Dieser Status kann auch erreicht werden, indem man maximal 2.000 Downline Volumenpunkte (DLV) verwendet und die verbleibenden mindestens 500 Volumenpunkte persönlich bei Herbalife kauft (PPV).

Rabattstaffel für Senior-Mitglieder: Tabelle, aus der Rabatte zwischen 35 % und temporär 50 % auf die Einkommensbasis 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 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 35% oder 42% Rabatt auf die Einkommensbasis Rabatt erhält.

Sponsor: Ein Mitglied, das ein weiteres Mitglied in seine Herbalife Vertriebsorganisation einbringt.

Success Builder: Ein Mitglied, das mindestens 1.000 Persönlich Gekaufte Volumenpunkte (PPV) in einem Monat ansammelt, erhält 42 % Rabatt auf die Einkommensbasis auf alle weiteren Bestellungen im selben Monat sowie in dem darauf folgenden Monat.

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 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-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.

Zehn-Kunden-Regel: Ein Mitglied muss jeden Monat mindestens zehn (10) Verkäufe an unterschiedliche Endkunden nachweisen, um sich für den Produktionsbonus und Royalty Override-Provision zu qualifizieren.