



# Entdecken Sie die Herbalife - Geschäftsgelegenheit

## Vertriebs- und Marketingplan



# VERTRIEBS- UND MARKETINGPLAN

## Einleitung

Der Herbalife Vertriebs- und Marketingplan bietet Ihnen eine einzigartige Chance, mit der Sie höher gesteckte Ziele erreichen und erfolgreicher sein können. Als erster Herbalife Berater entwickelte Mark Hughes, Gründer des Unternehmens, dieses Konzept der Beratervergütung. Das Ergebnis ist einer der besten Marketingpläne der Branche. Mittels des Herbalife Vertriebs- und Marketingplans wird ein hoher Prozentsatz der Produkteinnahmen an Berater 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 Vertriebs- und Marketingplan bieten jedem Berater die gleiche Chance. Der Erfolg des einzelnen Beraters hängt von zwei grundsätzlichen Faktoren ab:

- Zeit, Mühe und Engagement, die ein Berater in sein Herbalife Geschäft investiert und
- Produktverkäufen durch den Berater und seiner Downline-Organisation.

Diese beiden Faktoren unterstreichen die Bedeutung, die der Verantwortung eines Beraters 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 Beraters, durch die der Erfolg seiner Geschäftstätigkeit gefördert wird.

## Berater werden – Der erste, wichtige Schritt

Der einzig erforderliche Kauf, um Herbalife Berater zu werden, ist das Herbalife Beraterpack (HBP). Jedes HBP beinhaltet den Herbalife Beraterantrag und Vereinbarung, den Sie einreichen müssen, um eine Herbalife Identifikationsnummer zu erhalten und Produkte kaufen zu können.

## Registrierung

Sie sind offiziell Herbalife Berater, sobald der vollständig ausgefüllte Beraterantrag bearbeitet und vom Unternehmen angenommen wurde. Die schnellste und einfachste Methode der Registrierung ist online, unter [www.myherbalife.com/de-DE](http://www.myherbalife.com/de-DE). Nach Annahme Ihres Antrags tritt Ihre Vereinbarung mit Herbalife unmittelbar in Kraft und verleiht Ihnen alle Rechte, Pflichten und Privilegien eines selbständigen Herbalife Beraters.

## Kunden und Downline-Berater

Es gibt zwei Arten von Kunden:

- **Premiumkunden** – Personen, die eine Premiumkunden-Registrierung und Vereinbarung mit Herbalife haben und dadurch berechtigt sind die Herbalife Produkte für sich und den eigenen Haushalt zum Eigenverbrauch mit einem Rabatt direkt beim Unternehmen zu kaufen.
- **Einzelhandelskunden** – Personen, die keine Herbalife Berater oder Premiumkunden sind und die Herbalife Produkte von einem Berater kaufen.

Einzelhandels- und Premiumkunden 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.

Premiumkunden dürfen Freunden und ihrer Familie Herbalife vorstellen und sie dazu einladen ebenfalls Premiumkunde zu werden. Man bezeichnet dies als Empfehlungen.

Ein **Downline Berater** ist eine Person, der Sie die Geschäftsgelegenheit vorgestellt haben und die danach einen Beraterantrag 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 sich die Berater, die Sie selbst gesponsert haben. Wenn Berater in der ersten Ebene (First Level Berater) andere Berater sponsern, dann befinden sich diese Berater in Ihrer zweiten Downline-Ebene. Sollten die Berater in der zweiten Ebene (Second Level Berater) weitere Personen sponsern, so befinden sich die gesponserten Berater dann in der dritten Ebene Ihrer Herbalife Organisation (Third Level Berater).

Jeder Berater 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 Berater.

## Jährliche Bearbeitungsgebühr für Berater

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

Herbalife erinnert die Berater durch eine elektronische Nachricht an die Fälligkeit der Gebühr. Der Berater ist jedoch selbst für die fristgerechte Zahlung der Gebühr verantwortlich.

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

- **Berater (Nicht-Supervisor):**  
Die Herbalife Beraterschaft wird gelöscht und Sie können nicht länger die Herbalife® Produkte mit einem Rabatt kaufen. Darüber hinaus können Sie nicht weiterhin neue Premiumkunden oder Downline-Berater gewinnen und sponsern. Ihre Downline-Berater und Premiumkunden werden dauerhaft dem ersten Upline-Sponsor zugeordnet. Dies gilt auch für Ihre Premiumkunden.
- **Supervisor und darüber:**  
Die Herbalife Beraterschaft 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 Beraterschaft führen und Ihre Downline-Berater und Premiumkunden würden dann dauerhaft dem ersten Upline-Sponsor zugeordnet.

## Einkommensarten

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

### Unmittelbares Einzelhandelseinkommen

Der Gewinn, den ein Berater durch seine Einzelhandelsverkäufe erzielt.

- Der Einzelhandelsgewinn ist die Differenz zwischen dem Preis, zu welchem der Berater das Produkt an den Endkunden verkauft und dem Beraterpreis.
- Kundenverkaufspreis minus Beraterpreis = Einzelhandelsgewinn

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

Wenn ein Berater sich für einen höheren Rabatt als ein Premiumkunde oder Berater in dessen Downline qualifiziert, kann der Upline Berater 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 minus 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 berechnete President's Team Mitglieder und Berater mit höherem Status qualifizieren können, zur Anerkennung und für herausragende Leistung.

# SCHRITTE ZUM ERFOLG

Berater	Senior-Berater	Success Builder	Qualifizierter Berater	Supervisor	World Team
	500 Volumenpunkte (VP) oder mehr in 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 <b>Goldene Manschettenknöpfe und Ohrringe mit Diamanten</b>	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 <b>Movado-Uhren*** mit Herbalife Logo</b>	Je 50.000 Royaltypunkte in 3 aufeinander folgenden Monaten	Je 60.000 Royaltypunkte in 3 aufeinander folgenden Monaten <b>Halskette und Manschettenknöpfe aus Weißgold mit Diamanten</b>	Je 70.000 Royaltypunkte in 3 aufeinander folgenden Monaten <b>Siegelring aus Weißgold mit Diamanten</b>	Je 80.000 Royaltypunkte in 3 aufeinander folgenden Monaten <b>Ring und Ohrringe aus Weißgold mit Diamanten</b>	Je 90.000 Royaltypunkte in 3 aufeinander folgenden Monaten <b>Piaget Diamantuhr*** mit Herbalife Logo und Armreif</b>

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

\*\* Das von Ihnen 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

<p><b>1 Diamant</b></p>  <p><b>Executive President's Team</b></p> <p>1 vollqualifiziertes President's Team Mitglied* in der ersten Ebene Ihrer Organisation</p>	<p><b>2 Diamanten</b></p>  <p><b>Senior Executive President's Team</b></p> <p>2 vollqualifizierte President's Team Mitglieder* in erster Ebene, in 2 separaten Linien Ihrer Organisation</p>	<p><b>3 Diamanten</b></p>  <p><b>International Executive President's Team</b></p> <p>3 vollqualifizierte President's Team Mitglieder* in erster Ebene, in 3 separaten Linien Ihrer Organisation</p>	<p><b>4 Diamanten</b></p>  <p><b>Chief Executive President's Team</b></p> <p>4 vollqualifizierte President's Team Mitglieder* in erster Ebene, in 4 separaten Linien Ihrer Organisation</p>	<p><b>5 Diamanten</b></p>  <p><b>Chairman's Club</b></p> <p>5 vollqualifizierte President's Team Mitglieder* in erster Ebene, in 5 separaten Linien Ihrer Organisation</p>
--	---	--	---	---

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

<p><b>Baume &amp; Mercier Uhren<sup>†</sup></b></p>  <p>250.000 Royaltypunkte in 12 aufeinander folgenden Monaten (einem Kalenderjahr)</p>	<p><b>Goldene Marquis Diamantringe</b></p>  <p>500.000 Royaltypunkte in 12 aufeinander folgenden Monaten (einem Kalenderjahr)</p>	<p><b>Goldene Piaget Uhren mit Diamanten<sup>††</sup></b></p>  <p>750.000 Royaltypunkte in 12 aufeinander folgenden Monaten (einem Kalenderjahr)</p>	<p><b>Piaget Diamantuhren<sup>†</sup></b></p>  <p>1.000.000 Royaltypunkte in 12 aufeinander folgenden Monaten (einem Kalenderjahr)</p>
---	--	--	---

\* Weitere Informationen zu den Qualifikationen erhalten Sie auf [www.myherbalife.com/de-DE](http://www.myherbalife.com/de-DE).

<sup>†</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	2 Million Lifetime Achievement Award	3 Million Lifetime Achievement Award	4 Million Lifetime Achievement Award	5 Million Lifetime Achievement Award
				
1 Millionen Volumenpunkte Den Lifetime Achievement Award erhalten Berater, die mindestens 1 Millionen Volumenpunkte erreicht haben.*	2 Millionen Volumenpunkte Den Lifetime Achievement Award erhalten Berater, die mindestens 2 Millionen Volumenpunkte erreicht haben.*	3 Millionen Volumenpunkte Den Lifetime Achievement Award erhalten Berater, die mindestens 3 Millionen Volumenpunkte erreicht haben.*	4 Millionen Volumenpunkte Den Lifetime Achievement Award erhalten Berater, die mindestens 4 Millionen Volumenpunkte erreicht haben.*	5 Millionen Volumenpunkte Den Lifetime Achievement Award erhalten Berater, die mindestens 5 Millionen Volumenpunkte erreicht haben.*

1-jähriges Jubiläum	3-jähriges Jubiläum	5-jähriges Jubiläum	7-jähriges Jubiläum	10-jähriges Jubiläum
				
Die Berater erhalten zum 1-jährigen eine Anerkennung Ihres Einsatzes für Herbalife.	Die Berater erhalten zum 3-jährigen eine Anerkennung Ihres Einsatzes für Herbalife.	Die Berater erhalten zum 5-jährigen ein Jubiläumspaket, als Anerkennung Ihres Einsatzes für Herbalife.	Die Berater erhalten zum 7-jährigen ein Jubiläumspaket, als Anerkennung Ihres Einsatzes für Herbalife.	Die Berater erhalten zum 10-jährigen ein Jubiläumspaket, als Anerkennung Ihres Einsatzes für Herbalife.

15-jähriges Jubiläum	20-jähriges Jubiläum	25-jähriges Jubiläum	30-jähriges Jubiläum	35-jähriges Jubiläum	40-jähriges Jubiläum
					
Die Berater erhalten zum 15-jährigen ein Jubiläumspaket, als Anerkennung Ihres Einsatzes für Herbalife.	Die Berater erhalten zum 20-jährigen ein Jubiläumspaket, als Anerkennung Ihres Einsatzes für Herbalife.	Die Berater erhalten zum 25-jährigen ein Jubiläumspaket, als Anerkennung Ihres Einsatzes für Herbalife .	Die Berater erhalten zum 30-jährigen ein Jubiläumspaket, als Anerkennung Ihres Einsatzes für Herbalife .	Die Berater erhalten zum 35-jährigen ein Jubiläumspaket , als Anerkennung Ihres Einsatzes für Herbalife .	Die Berater erhalten zum 40-jährigen ein Jubiläumspaket, als Anerkennung Ihres Einsatzes für Herbalife .

\* Weitere Informationen zu den Qualifikationen erhalten Sie auf [www.myherbalife.com/de-DE](http://www.myherbalife.com/de-DE).

## 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 Berater widerspiegelt.

Jedes Herbalife Produkt hat einen bestimmten Volumenpunktwert („Volumen“ - )weitere Einzelheiten siehe Bestellformulare und Preislisten). Das Herbalife Beraterpack (HBP), 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 Beraterstatus und anderen Faktoren des Herbalife Vertriebs- und 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 Bestelldatum 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 gutgeschrieben oder 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 Vertriebs- und 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 Premiumkunden und Nicht-Supervisor-Downline, die direkt bei Herbalife aufgegeben wurden.

Beispiel Downline Volumen			
	Rabatt % auf die Einkommensbasis		Downline Volumen
<b>A</b> Supervisor	2.500 Volumenpunkte mit 50 % Rabatt auf die Einkommensbasis	=	*
<b>B</b> Senior-Berater	500 Volumenpunkte mit 35 % Rabatt auf die Einkommensbasis	=	900 Volumenpunkte (Volumen C und D)
<b>C</b> Senior-Berater	500 Volumenpunkte mit 35 % Rabatt auf die Einkommensbasis	=	400 Volumenpunkte (Volumen D)
<b>D</b> Berater	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 Premiumkunden sowie Beratern Ihrer Downline bis zum ersten vollqualifizierten Supervisor erworbene Volumen (ausgenommen Bestellungen zu einem Rabatt von temporär 50 %).

Berater, die keine Supervisor sind, dürfen bei ihrem Sponsor, ihrem ersten Upline-Supervisor 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 Premiumkunden und Downline-Berater mit Rabattsätzen zwischen 25 bis 42 % auf die Einkommensbasis als Ihr Persönliches Volumen.

Persönliches Volumen – Beispiel		
	Bestellungen/ Rabatt % auf die Einkommensbasis	Persönliches Volumen
<b>A Supervisor</b>	1.000 Persönliche Volumenpunkte + Volumen von B, C & D	= 1.000 Persönlich Gekaufte Volumenpunkte + <u>1.800 Downline Volumenpunkte (Volumen von B, C &amp; D)</u> = 2.800 Persönliches Volumen
<b>B Success Builder</b>	1.100 Volumenpunkte + Volumen von C & D zu 42 % Rabatt auf die Einkommensbasis	= 1.100 Persönlich Gekaufte Volumenpunkte + <u>700 Downline Volumenpunkte (Volumen von C &amp; D)</u> = 1.800 Persönliches Volumen
<b>C Senior- Berater</b>	300 Volumenpunkte + Volumen von D zu 35 % Rabatt auf die Einkommensbasis	= 300 Persönlich Gekaufte Volumenpunkte + <u>400 Downline Volumenpunkte (Volumen von D)</u> = 700 Volumenpunkte
<b>D Berater</b>	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
<b>A Supervisor</b>	2.500 Volumenpunkte + Volumen von B & C	= 6.500 Persönliches Volumen + <u>1.000 Gruppenvolumen</u> 7.500 Gesamtvolumen
<b>B Qualifizierender Supervisor</b>	1.000 Volumenpunkte zu einem temporären Rabatt von 50 % auf die Einkommensbasis + Volumen von C	= 1.000 Persönliches Volumen + <u>4.000 Downline Volumenpunkte</u> = 5.000 Volumenpunkte
<b>C Berater</b>	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		
<b>A Supervisor</b>	2.500 Volumenpunkte	
<b>1. Ebene Supervisor</b>	10.000 Gesamt- volumenpunkte	= 30.000 <b>Organisations- volumen</b>
<b>2. Ebene Supervisor</b>	10.000 Gesamt- volumenpunkte	
<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 Berater.

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

# BERATER-EINKOMMEN

## 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 Kundenverkaufspreis:

- Es handelt sich hierbei um den empfohlenen Verkaufspreis\* für Endkunden, der (je nach Markt) Steuern und /oder Versandkosten enthalten kann.
- Es steht jedem Berater frei, die Preise für seine Kunden selbst festzulegen.

*\*Ihre Member Services Abteilung informiert Sie gerne darüber, welche Kosten in den empfohlenen Kundenverkaufspreisen enthalten sind.*

### Listenpreis:

- Dies ist die Berechnungsgrundlage für alle Kunden und Berater.
- 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 Berater 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 Beraterpreis (ohne Steuern und in einigen Ländern anfallende Versandkosten) zu bestimmen.
- $\text{Rabattsatz} \times \text{Einkommensbasis} = \text{Rabattbetrag}$ .

### Beraterpreis:

- Dies ist der Preis, den ein Berater für die Produkte zahlt, ohne Steuern und in einigen Ländern anfallende Versandkosten.
- $\text{Listenpreis} - \text{Rabattbetrag} = \text{Beraterpreis}$ .

### Einzelhandelsgewinn:

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

### Großhandelsgewinn (Kommission)

Zusätzlich zum Einzelhandelsgewinn, können Sie als Herbalife Berater einen Großhandelsgewinn durch die Produktbestellungen der Berater erzielen, die Sie in Ihre Organisation eingebracht haben. Wenn ein Berater sich für einen höheren Rabatt als ein Premiumkunde oder Berater in dessen Downline qualifiziert, kann der Upline Berater einen Großhandelsgewinn erzielen.

- Der Großhandelsgewinn entspricht der Produkt-Einkommensbasis multipliziert mit der Differenz zwischen dem Rabattsatz der Upline und dem Rabattsatz der Downline.
- $\text{Einkommensbasis} \times (\text{Upline Rabattsatz} - \text{Downline Rabattsatz}) = \text{Großhandelsgewinn}$

# Einzelhandels- und Großhandelsgewinn / Beispiel



**FORMULA 1**

- Volumenpunkte: 23,95
- Listenpreis: 56,07 €
- Einkommensbasis: 51,19 €

## 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 25,59 € und wird wie folgt berechnet:  
*Einkommensbasis (51,19 €) x Rabattsatz (50%)*
- Garys Beraterpreis beträgt 32,61 € und errechnet sich aus dem:  
*Listenpreis (56,07 €) – Rabattbetrag (25,59 €) + Steuern*
- Sofern Gary das Produkt zum Empfohlenen Kundenverkaufspreis (60,00 €) an seinen Kunden verkauft, erzielt er einen Einzelhandelsgewinn von 27,39 €. Der Einzelhandelsgewinn wird wie folgt berechnet:  
*Empfohlener Kundenverkaufspreis (60,00 €) – Beraterpreis (32,61 €) = Einzelhandelsgewinn*

### Einzelhandelsgewinn eines BERATERS MIT 50% RABATT

Listenpreis	Eink.-Basis	Rabattbetrag	Rabattierter Listenpreis	Steuern	Beraterpreis	Empfohl. Verkaufspreis	Einzelh.-Gewinn
		<b>(50%) x B</b>	<b>A-C</b>	<b>(7%) x D</b>	<b>D+E</b>		<b>G-F</b>
A	B	C	D	E	F	G	
56,07 €	51,19 €	25,59 €	30,48 €	2,13 €	32,61 €	60,00 €	27,39 €

## Großhandelsgewinn / Beispiel:

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

- Der Rabattbetrag von Sue beträgt 17,92 € und wird wie folgt berechnet:  
*Einkommensbasis (51,19 €) x Rabattsatz (35%)*
- Sues Beraterpreis beträgt 40,82 € und errechnet sich aus dem:  
*Listenpreis (56,07 €) – Rabattbetrag (17,92 €) + Steuern*

### Großhandelshandelsgewinn durch einen DOWNLINE-BERATER MIT 35% RABATT

Listenpreis	Eink.-Basis	Rabattbetrag	Rabattierter Listenpreis	Steuern	Beraterpreis	Empfohl. Verkaufspreis	Einzelh.-Gewinn
		<b>(35%) x B</b>	<b>A-C</b>	<b>(7%) x D</b>	<b>D+E</b>		<b>G-F</b>
A	B	C	D	E	F	G	
56,07 €	51,19 €	17,92 €	38,15 €	2,67 €	40,82 €	60,00 €	19,18 €

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

Garys Großhandelsgewinn beträgt  $51,19 € \times 15\% (50\% - 35\%) = 7,68 €$ :  
*Einkommensbasis x (Garys Rabattsatz – Sues Rabattsatz) = Großhandelseinkommen.*

*\* Besonderer Hinweis zum Großhandelsgewinn: Wenn Sue ein außerhalb der USA oder der US-Territorien ansässiger Berater 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 Kunden verkauft (nicht für Produkte, die sie bei Herbalife 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.*

# SENIOR-BERATER

## Profitieren Sie von dem Rabatt für Berater

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

### Rabattstaffel

Als Berater 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-Berater erreichen. Ab diesem Zeitpunkt wird Ihr Rabatt, von mindestens 35 % auf die Einkommensbasis, durch die nachfolgende Rabattstaffel bestimmt.

### Senior-Berater 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 Berater zu 25% oder 35% Rabatt auf die Einkommensbasis, oder durch Premiumkunden zu 15% - 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 Premiumkunden und Downline-Berater bei Herbalife platziert haben, Ihr „Downline Volumen“. Beide Volumenarten können genutzt werden, um den Status Senior-Berater bei einem Rabattsatz von 35 % oder 42 % auf die Einkommensbasis zu erreichen.**

Level	Monatliches Volumen	Rabatt	Berechtigung
<b>Senior-Berater</b>	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.
<b>Senior-Berater</b>	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 Rabatt von 42 % auf die Einkommensbasis aufzugeben.
<b>Success Builder</b>	1.000 Persönlich Gekaufte Volumenpunkte (PPV), angesammelt in einem Monat	42 %	Wenn Sie 1.000 Persönlich Gekaufte Volumenpunkte (PPV) angesammelt haben, sind Sie zu einem Rabatt von 42 % auf die Einkommensbasis auf alle Bestellungen im selben sowie im folgenden Volumenmonat berechtigt.  Das von Ihnen selbst gesponserten Premiumkunden erzielte Volumen wird beim Erreichen der PPV Anforderungen mitberücksichtigt.
<b>Qualifizierter Berater</b>	Erreichen Sie 2.500 VP in einem Zeitraum von 1-6 Monaten, davon mind. 500 Persönlich Gekaufte Volumenpunkte (PPV).	42 %	Als Qualifizierter Berater sind Sie zu einem Rabatt von 42 % auf die Einkommensbasis auf jede Bestellung berechtigt, bis Sie zu einem höheren Rabattsatz berechtigt sind.  <b>Das Volumen kann durch PPV erreicht werden oder durch die Verwendung von max. 2.000 Downline-Volumenpunkten und mind. 500 Persönlich Gekauften Volumenpunkten (PPV).</b>  Die durch Bestellungen Ihrer persönlich gesponserten Premiumkunden gesammelten Punkte, tragen zum Erreichen der PPV Anforderung bei.
<b>Supervisor - anwärter</b>	- Erreichen Sie 4.000 VP in einem Volumenmonat, mit mindestens 1.000 un belegten Volumenpunkten, oder - erreichen Sie 4.000 VP in zwei aufeinander folgenden Monaten mit mindestens 1.000 un belegten 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 gesponserten 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.
<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 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-Berater qualifiziert haben, wird Ihnen, solange Sie aktiver Berater und/oder bis Sie zu einem höheren Rabattsatz berechtigt sind, ein Rabatt von 35 % auf die Einkommensbasis gewährt. 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 Berater 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. Die durch Bestellungen Ihrer persönlich gesponserten Premiumkunden gesammelten Punkte, tragen zum Erreichen der Anforderung an das Persönlich Gekaufte Volumen (PPV) bei. Downlinevolumen kann nicht zum Erreichen dieser Rabattqualifikation verwendet werden.

Berater (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 oder zwei Monaten gesammelt haben oder sich zum Qualifizierten Berater qualifizieren.

## **Qualifizierter Berater**

Sie haben die Gelegenheit den Status Qualifizierter Berater durch das Ansammeln von 2.500 Volumenpunkten innerhalb von 1-6 Monaten zu erreichen, wobei 2.000 Volumenpunkte aus dem Downline Volumen genutzt werden können. Es sind jedoch mind. 500 Persönlich Gekaufte Volumenpunkte (PPV) erforderlich. Die durch Bestellungen Ihrer persönlich gesponserten Premiumkunden gesammelten Punkte, tragen zum Erreichen der Anforderung an das Persönlich Gekaufte Volumen bei. Das ganze Volumen für diese Qualifikation muss aus Bestellungen stammen, die direkt bei Herbalife aufgegeben wurden.

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

### **Qualifizierte Berater sind berechtigt zu:**

- 42 % Rabatt auf die Einkommensbasis sofort nach der Qualifikation zu diesem Status
- 42 % Einzelhandelseinkommen auf die Einkommensbasis
- Bis zu 27 % Großhandelseinkommen auf die Einkommensbasis von Käufen Ihrer Downline-Beratern zu 25 % oder 35 % Rabatt auf die Einkommensbasis und Ihrer Premiumkunden zu 15 % - 35 % auf die Einkommensbasis

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

## **Vollqualifizierter Supervisor**

Als Herbalife Supervisor erhalten Sie den höchsten Rabattsatz (50 % auf die Einkommensbasis) und können Einzelhandelseinkommen, Großhandelsvergütung und Royalty Overrides (RO) verdienen.

Ein vollqualifizierter Supervisor hat Anspruch auf:

- 50 % Einzelhandelseinkommen auf die Einkommensbasis aus Verkäufen an Endkunden
- Bis zu 35 % Großhandelsvergütung (Kommission) auf die Einkommensbasis der Käufe durch Downline-Berater zu 25 % - 42% Rabatt auf die Einkommensbasis und Ihrer Premiumkunden zu 15 % - 35 % Rabatt auf die Einkommensbasis
- 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

Berater die den Supervisor Status erreicht haben, werden oft als Berater oder Selbständige Herbalife Berater bezeichnet.

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, wovon 3.000 Volumenpunkte Downline-Volumen (DLV) sein kann. Die restlichen 1.000 Volumenpunkte müssen Persönlich Gekauftes Volumen (PPV) sein. Sämtliches Volumen muss direkt bei Herbalife erworben worden sein. Die durch Bestellungen Ihrer persönlich gesponserten Premiumkunden gesammelten Punkte, tragen zum Erreichen der Anforderung an das Persönlich Gekaufte Volumen bei.

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 Downline zu validieren.

Durch Wertentsprechendes Volumen bestätigt Herbalife die Qualifikation neuer Supervisor. Wann immer ein Berater 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 Beraters. 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. Diese Volumenforderung ist die Anforderung an das Wertentsprechende Volumen.

Wertentsprechendes Volumen - Beispiel			
<b>Erforderliches Wertentsprechendes Volumen für Supervisor A</b>			
<b>Supervisor und Sponsor A</b>	4.000 Persönliches Volumen + 1.000 Gruppenvolumen = 5.000 Gesamtvolumen		
<b>sich qualifizierender Supervisor B</b>	1.000 Volumenpunkte zu temporär 50 % Rabatt auf die Einkommensbasis	=	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 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 wird dann die Bestellung des fehlenden Wertentsprechenden Volumens bearbeiten.

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.

Die Nachbestellungen für Wertentsprechendes Volumen haben für Ihre Upline Supervisor, die Royalty Overrides und/oder einen Produktionsbonus erhalten, angemessene Korrekturen zur Folge. Wird die Nachbestellung für das Wertentsprechenden Volumen in einem späteren Monat, als der betroffene Monat, platziert, werden die Prozente für Royaltypunkte und TAB Team Produktionsboni nicht angepasst. Wenn mehrere Vorfälle von Wertentsprechendem Volumen auftreten, werden Ihnen, als sponsernder Supervisor, auf die qualifizierende Linie bis zu vier Monate lang keine Royalty Override Einkünfte ausgezahlt, stattdessen werden diese dann 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.

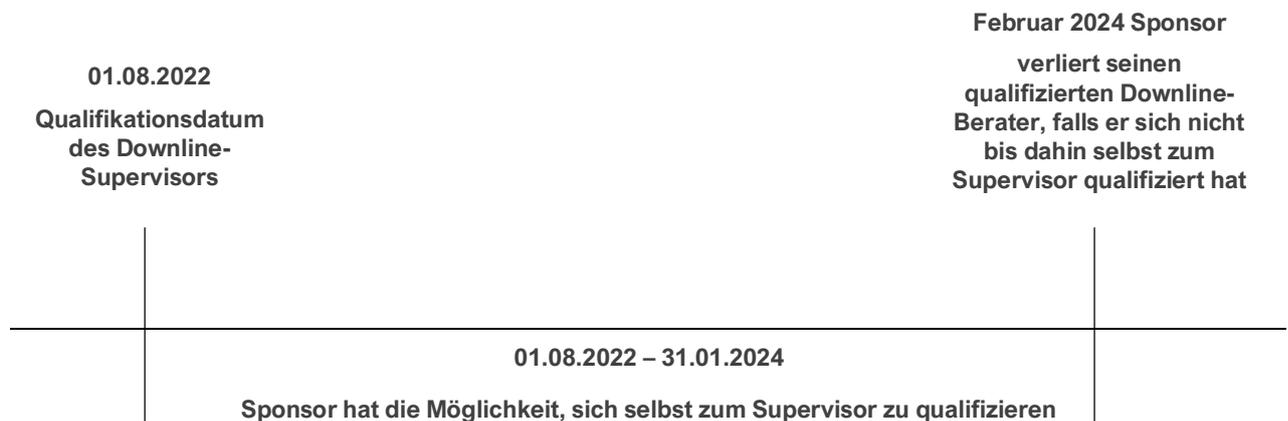
Wenn Sie nicht genug Wertentsprechendes Volumen haben und keine Nachbestellung aufgeben, wird eine Matching Volume-Strafe verhängt. Sollte ein Supervisor es versäumen, eine Nachbestellung zu tätigen, verliert er sowohl die Supervisor, die sich in den betreffenden Monat qualifiziert haben, als auch die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

**Nichterreichen der Supervisor-Qualifikation**

Qualifiziert sich ein gesponserter Downline-Berater 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 der Berater nicht innerhalb des oben genannten Zeitraums nach der Supervisor-Qualifikation seiner Downline zum vollqualifizierten Supervisor, so verliert der Berater diese Downline an seinen ersten Upline-Supervisor.

**Beispiel:**



**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 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 fristgerecht bezahlt wird. Sollte die Gebühr nicht gezahlt werden, kann dies zur Löschung Ihrer Beraterschaft führen und Ihre Downline-Berater und Premiumkunden 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 Berater zurückgestuft.

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

Alle Personen, die von Ihnen persönlich als Herbalife Berater 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 Berater aus Ihrer ersten Stufe selbst andere Berater sponsern, gehören diese neuen Berater Ihrer zweiten Stufe an. Sponsern diese Berater wiederum andere, entsteht die dritte Stufe Ihrer Herbalife Organisation.

Indem Sie Ihre Berater schulen und Ihnen mit gutem Beispiel vorausgehen, leisten Sie den Beratern 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 % Royalty 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 die ersten drei aktiven Supervisor Ebenen in Ihrer Organisation. Aus der Tabelle gehen die verschiedenen Royalty Override Stufen 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 Beratereinkünfte 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. Supervisor- Ebene</b>	10.000 Volumenpunkte	=	5 % = 500 Royaltypunkte
<b>2. Supervisor- Ebene</b>	10.000 Volumenpunkte	=	5 % = 500 Royaltypunkte
<b>3. Supervisor- Ebene</b>	10.000 Volumenpunkte	=	5 % = 500 Royaltypunkte

## Zusätzliche Bedingungen

Supervisor, die die Voraussetzungen für den Erhalt von Royalty Overrides erfüllen, müssen auch alle zusätzlichen Voraussetzungen zum Erhalt von Royalty Overrides und des Produktionsbonus erfüllen. Sollte der Supervisor diese Voraussetzungen nicht erfüllen, werden die Royalty Overrides und der 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 auf eine Bestellung 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 Berater in das World Team qualifizieren, haben Sie einen entscheidenden Schritt für Ihr Herbalife 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 und Ihre World Team-Anstecknadel enthält.

### Und darüber hinaus:

- 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. 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) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Alle Vorteile eines Supervisors</li> <li>• Urkunde und Anstecknadel</li> <li>• Möglichkeit einen 2% Produktionsbonus erhalten zu können</li> <li>• Möglichkeit zur Qualifikation für Eventpromotions</li> <li>• Möglichkeit zur Teilnahme an besonderen Fortbildungsschulungen</li> <li>• Möglichkeit zur Teilnahme an exklusiven Conference Calls</li> </ul>	Je 1.000 in Royaltypunkte in 3 aufeinander folgenden Monaten
Millionaire Team (MILL) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Alle Vorteile des GET Teams</li> <li>• Neue Urkunde und Anstecknadel</li> <li>• Möglichkeit bis zu 4% Produktionsbonus erhalten zu können</li> </ul>	Je 4.000 Royaltypunkte in 3 aufeinander folgenden Monaten
President's Team (PRES) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Alle Vorteile des MILL Teams</li> <li>• Plakette und Anstecknadel</li> <li>• Möglichkeit bis zu 7% Produktionsbonus erhalten zu können</li> <li>• Möglichkeit einen Mark Hughes Bonus erhalten zu können, sofern die entsprechenden Voraussetzungen und Regeln eingehalten werden</li> </ul>	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 monatlich 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 zu erreichen. Der Antrag auf TAB Team Produktionsbonus muss von Herbalife angenommen und akzeptiert werden, um eine Zahlungerhalten zu können. Der Antrag wird Ihnen von Herbalife während Ihrer Qualifikation zugesendet.

# Richtlinie für Auszeichnungen

Herbalife International sendet den qualifizierten Beratern 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. Die Anfrage muss innerhalb von sechs (6) Monaten nachdem die Qualifikation für die Auszeichnung bei Herbalife eingegangen sein.

## **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  
64293 Darmstadt  
Deutschland

Tel: 06151 2774142  
Montag bis Freitag 10:00 – 17:00 Uhr

# PRESIDENT'S TEAM PLUS

## President's Team Plus Anerkennungen und Auszeichnung

	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 5 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 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 <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.

# 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 Wartezeit einhalten, bevor Sie einen Produktionsbonus auf dem höheren Prozent-Level verdienen können. Die Wartezeiten 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

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	2% PB-Verdienstberechtigung von April bis März														
			PB Requalifikationszeitraum: April bis März														

In diesem Beispiel:

- **Wartezeit und Verdienstzeitraum:** Es gibt keine Wartezeit 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 Wartezeit den entsprechenden Produktionsbonus verdienen. Der Verdienstzeitraum beträgt 12 Monate ab dem Datum der Qualifikation, also April bis März.

### MILL Team

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	Warte- frist		4% PB-Verdienstberechtigung von Juni bis Mai												
			PB Requalifikationszeitraum: April bis März														

In diesem Beispiel:

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

### PRES Team

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			Wartezeit			6% bis 7% PB-Verdienstberechtigung von Juli bis Juni												
			PB Requalifikationszeitraum: April bis März															

In diesem Beispiel:

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

## Produktionsbonus-Verdianstanforderungen nach Prozent

Nachdem Sie sich für ein TAB Team Verdienst-Level qualifiziert oder requalifiziert haben sowie die Wartezeiten 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-Verdienstlevel 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

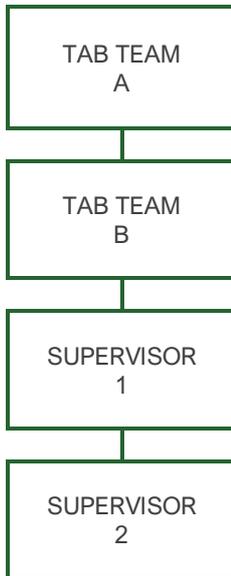
Sollten Sie sich während Ihres Requalifikationszeitraums für einen niedrigen Produktionsbonus %-Level requalifiziert haben, sich dann aber wieder für einen höheren Produktionsbonus %-Level qualifizieren, können Sie erst nach der erforderlichen Wartefrist die entsprechenden TAB Team Produktionsbonus-Einkünfte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

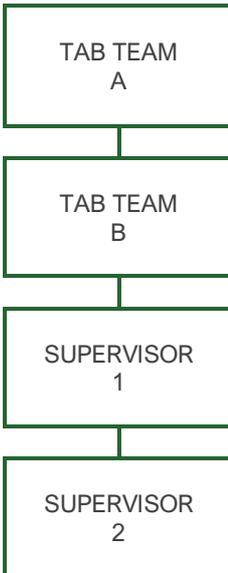
### Beispiel 1:

- 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 Organisation

### Produktionsbonus-Verdienstberechtigung: 7%

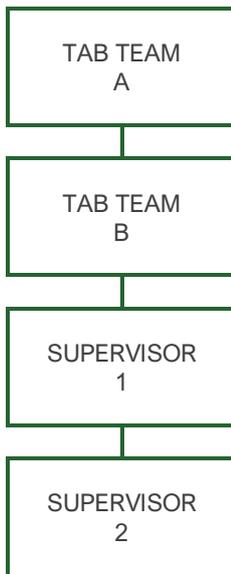
- TAB Team B erhält 7% auf Supervisor 1 und Supervisor 2

### Beispiel 2:

- Wenn Sie in diesem Beispiel 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 Organisation 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 Beispiel 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 Beratern 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.

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

**Berater:** Jeder, der ein offizielles Herbalife Beraterpack (HBP) erworben und einen vollständig ausgefüllten Beraterantrag eingereicht hat, sofern dieser von Herbalife angenommen wurde, wird zum Selbständigen Herbalife Berater\*.

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

**Berater in erster Ebene:** Alle Berater, deren persönlicher Sponsor Sie sind, gehören zu Ihrer ersten Downline-Ebene.

**Blocking:** 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.

**Cut Off:** Wenn ein TAB Team Mitglied Ihrer Downline einen TAB Team Produktionsbonus auf demselben Prozent-Level verdient wie Sie, dann verdienen Sie auf dieses TAB Team Mitglied, bekommen jedoch keinen TAB Team Produktionsbonus auf dessen Downline.

Wenn Sie ein TAB Team Mitglied Ihrer Downline haben, das einen niedrigeren Produktionsbonus %-Level verdient als Sie, verdienen Sie Ihren Produktionsbonus auf dieses TAB Team Mitglied, plus die prozentuale Differenz auf dessen Downline.

**Downline-Organisation:** Alle Berater und Premiumkunden, die Sie gesponsert haben und alle durch Ihre Berater gesponserten Personen.

**Downline-Volumen:** Als Nicht-Supervisor basiert das Downline Volumen auf dem Volumen, dass durch Ihre Premiumkunden sowie von Ihren Downline-Beratern direkt bei Herbalife erworben wurde.

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

**Empfehlung:** Ein Premiumkunde, dem durch einen anderen Premiumkunde Herbalife vorgestellt oder empfohlen wurde.

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

**Geteilte Kommissionen:** Einkünfte, die auf Downline-Berater 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-Berater, Qualifizierten Berater, Qualifizierenden Supervisor und dem vollqualifizierten Supervisor aufgeteilt.

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

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

**Kommission (Großhandelsvergütung):** Die Differenz zwischen dem vom Sponsor gezahlten rabattierten Preis und dem von der Downline gezahlten Preis. Dies wird auch als Großhandelsgewinn bezeichnet.

**Kunde:** Jeder, der Herbalife Produkte zum Einzelhandelspreis kauft und kein Herbalife Berater ist.

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

**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 Premiumkunden sowie die Berater in der Downline eines Supervisors.

**Persönlicher Premiumkunde:** Alle Premiumkunden, die Sie selbst empfohlen haben, sind Ihre Persönlichen Premiumkunden.

**Persönliches Volumen:** Das von Ihnen als vollqualifizierten Supervisor und allen anderen Beratern in Ihrer Downline-Organisation erreichte Volumen, jedoch ohne Berücksichtigung von Bestellungen zu 50% Rabatt auf die Einkommensbasis durch Supervisoranwärter und vollqualifizierte Supervisor in der Downline-Organisation.

**Premiumkunde:** Jeder, der einen Herbalife Premiumkundenantrag gestellt sowie eine Registrierungs-Vereinbarung eingegangen ist und Herbalife -Produkte für den persönlichen Verbrauch seines Haushalts mit einem Rabatt direkt vom Unternehmen kauft. Premiumkunden dürfen keine Produkte verkaufen, Berater sponsern oder sich in irgendeiner Weise am Herbalife Geschäft beteiligen. Premiumkunden können jedoch zum Berater konvertieren.

**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 Berater das notwendige Volumen für seine Supervisorqualifikation erreicht.

**Qualifizierter Berater:** Ein Berater, der 2.500 Volumenpunkte innerhalb von 1 - 6 Monaten ansammelt. Damit hat er 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-Berater:** 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-Berater:** Ein Berater, der aufgrund seiner Qualifikation 35% oder 42% Rabatt auf die Einkommensbasis erhält.

**Sponsor:** Ein Berater, der einen weiteren Berater in seine Herbalife Vertriebsorganisation einbringt.

**Success Builder:** Ein Berater, der 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 Berater, der 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 Berater, der alle Voraussetzungen für die Mitgliedschaft im GET, Millionaire oder President's Team erfüllt.

**Unbelegtes Volumen:** Das gesamte Volumen von Beratern in Ihrer Downline bis hin zum ersten qualifizierten Supervisor, zuzüglich Ihrem Persönlichen Volumen, das nicht von einem Berater 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 Berater, der 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- Beraters, das sich als Supervisor qualifiziert, zu erreichen oder zu übertreffen.