

PLUS + *Punkt*

Ausgabe
2007/2



Juice PLUS+® Beerenauslese

Ein gesunder Start

NSA Online

Erste Erfahrungen

NSA Frankreich

Marathon Paris

Juice PLUS+®

Family

Indien Reise

Sport + Bewegung

Ana Ivanovic

Juice PLUS+® Sommertipps

Gute Einstiege

Das orange Sofa

Interview
mit Ernst Dillier

Ihr persönliches *Juice*
PLUS+ Magazin



Editorial	4
Juice PLUS+® Sommer Tipps	
Gute Einstiege, mit dem 30/60/90 Erfolgsprogramm	6
Recognition + Team Events	
Teamtreffen Halberstadt	8
Team Voss-Vornweg	9
Von Mensch zu Mensch	
Beitrag Walter Otto	
94 Geburtstag Anna Sazunkewitsch	10
Incentive	
Belohnen Sie sich auch mal selbst	11
NMD Stories	
Dr. Ekkehard Heck	12
Dr. Hannes Pratscher	13
NSA Online	
Erste Erfahrungen NSA Online	14
NSA Frankreich	
Marathon Paris	16
Juice PLUS+® Family	
Indien Reise	18
Das orange Sofa	
Ernst Dillier	20
Sport + Bewegung	
Fussball FK Austria Magna	10
Ana Ivanovic	22
2007 Grand Prix	23
Aktivtage Seidenbuch	24
Juice PLUS+® Beerenauslese	
Ein gesunder Start	26
NSA Inside	
aktuelle Tools, Produkte mit Preisen	25
www.juiceplus.ch - Neuigkeiten	27

Impressum

PLUS+Punkt

Herausgeber

NSA AG, Basel

Redaktion

André Gerber

Marcel Villiger

Dr. med. Peter Prock

Dr. Christian Jäggi

Verlag und Gestaltung

Jäggi Communications, Basel

Bilder

© NSA AG, Basel

© Jäggi Communications, Basel

Anschrift

NSA AG

Redaktion PLUS+Punkt

Holestrasse 87

CH-4015 Basel, Schweiz

Korrespondenz

pluspunkt@nsa.ch

Preis

€ 5.- (exkl. MwSt. und Fracht)

Erscheinungsplan 2007

24.04.07 *

29.06.07 *

28.09.07 *

14.12.07 *

* Mit Beilage Fachforum Newsletter
für Gesundheitsexperten

Success Listen

Success Listen werden teils
gemeinsam mit dem PLUS+Punkt,
teils separat verschickt.

© NSA AG

Nachdruck oder die Aufnahme in
digitale Medien ist nur mit schriftlicher
Genehmigung der Redaktion erlaubt.
Alle Angaben erfolgen nach bestem
Gewissen, aber ohne Gewähr.



Sport und Bewegung

Ana Ivanovic

Seite 22



NSA Inside

www.juiceplus.ch

Neuigkeiten

Seite 27



Juice PLUS+® Family

Indien Reise

Seite 18



Juice PLUS+® Sommertipps

Programm 30/60/90

Seite 6



Das Orange Sofa

Ernst Dillier

Seite 20



Incentive

Tun Sie sich was Gutes
und belohnen Sie sich selbst!

Seite 11



NSA Frankreich

Marathon Paris

Seite 16



NSA Inside

aktuellste Tools zum bestellen

Seite 25



Juice PLUS+® Beerenauslese

Ein gesunder Start

Seite 26

Ich denke an eine Frucht!



Liebe Freunde von Juice PLUS+®

Sommerzeit ist Reisezeit und die kann mit kleinen Kindern auf endlosen, heißen Autobahnen auch mal ganz schön anstrengend sein. Muss aber nicht, denn mit Spielen vergeht die Zeit wie im Flug. "Kalt, warm, heiß ..." – vielleicht kennen Sie es auch, das Ratespiel, bei dem Kinder einen Begriff (Tier, Land, Automarke, Gemüse, etc.) erraten müssen, den sich ein Spielpartner ausgedacht hat. Ist der Ratende weit vom gesuchten Wort entfernt, erntet er ein "kalt". Kommt er dem gesuchten Wort mit einer nächsten Idee näher, gibt's dafür ein "warm", und ist der Begriff schon fast richtig, ein "heiß". "Ich denke an eine Frucht", lautet zum Beispiel die Ansage. "Hat die Frucht einen Stein?", fragt das ratende Kind. "Kalt", erwidert der Aufgabensteller, der an eine Mandarine denkt. "Gehört die Frucht zu der Gruppe der Zitrusfrüchte?", lautet die nächste Frage. "Warm", meint der Spielleiter. "Ist sie vielleicht von oranger Farbe?", tippt das Kind. "Heiß", sagt das Gegenüber. "Dann ist es eine Orange!", glaubt der Ratende zu wissen und verliert damit das Spiel. Hätte er richtig geraten, wär's nun an ihm gewesen, sich

einen Begriff auszudenken. So aber liegt die Aufgabe erneut beim Fragensteller.

Ein Spiel also, das sich durchaus dazu eignet, Kindern auf unterhaltsame Art und Weise mehr Wissen – gerade auch zum Thema "Gesunde Ernährung" – mit auf den Weg zu geben. Wissen zum Thema "Ernährung" zu vermitteln und für das Thema zu sensibilisieren, das war es auch, was die Sendung "Welt der Wunder" mit dem Bericht "Die Ernährungslüge – denn Sie wissen nicht, was Sie essen!" vom 13. Mai 2007 erreichen wollte. Und die Sendung hat hohe Wellen geschlagen. Es gab eine enorm positive Resonanz. Zahlreiche Telefonate haben uns erreicht. Unzählige zusätzliche Hits haben sich in unseren Internet-Seiten niedergeschlagen. Wir waren selbst beeindruckt, zeigte die Sendung doch auf einfache Art und Weise Vor- und Nachteile von in hohen Dosen zugeführten künstlichen Vitaminen gegenüber Nahrungsergänzungen mit ausgewogen dosierten, natürlichen Vitaminen auf, die auch wertvolle Mikronährstoffe und eine Fülle an sekundären Pflanzenstoffen beinhalten.

Uns hat die Sendung in ihrer guten Verständlichkeit so sehr gefallen, dass wir um die Rechte angefragt hatten, Kopien davon ziehen zu dürfen. Das Ergebnis dieser Anfrage: Ab sofort liegen für Sie DVDs an Lager



(s. S. 25), die mit Sicherheit zu den besten Tools gehören, die Ihnen zur Gewinnung von neuen Juice PLUS+® Kunden oder zur Festigung Ihrer Kundenbeziehungen je zur Verfügung gestanden haben.

Ganz wichtig aber: Obschon die Sendung "Welt der Wunder" heißt, dürfen Sie keine ebensolchen von einer DVD erwarten. Diese kann keine Wunder vollbringen, sie ist lediglich eine weitere mögliche Berührung, eine Ergänzung also, die Sie entscheidend dabei unterstützen wird, Ihr Thema zu kommunizieren und Menschen den Sinn von Juice PLUS+® näher zu bringen.

Stellen Sie Ihren potenziellen Kunden die DVD vor und fördern Sie damit deren Verständnis für den Wert von Juice PLUS+®. Gerade die zusätzlich beigefügte zehninminütige Kurzform der Sendung, die der Zuschauer wahlweise anklicken kann, wird Ihnen dabei eine große Hilfe sein.

Wunderbare Monate stehen uns bevor, die Sonne strahlt ihre herrliche Hitze aus, und unsere Herzen ihre wohlwollende Wärme. Wir sind offen für Beziehungen, freuen uns über Berührungen. Nutzen Sie diese bezaubernde Zeit und laden Sie Ihre Familie, Ihre Freunde und Ihre Bekannten zu Grill-Partys ein. Denken Sie daran: Auch Fisch und Gemüse lassen sich auf einem Grill prächtig zubereiten! Schmücken Sie Ihre Terrasse oder Ihren Garten und veranstalten Sie Juice DATES in sympathischen Gruppen und unter strahlend blauem Himmel.

Und auch dabei, liebe Vertriebspartner, kann Sie die DVD "Welt der Wunder" hervorragend unterstützen. Sowohl in Fachkreisen wie auch beim breiten Publikum genießt die Sendung mit ihrer unabhängigen Berichterstattung hohes Ansehen.

Sommerzeit, wir haben's schon erwähnt, heißt Ferienzeit. Einige verbringen diese am Baggersee, andere verreisen. Allen gemeinsam ist: Kaum spüren wir die herrlich wärmende Sonne auf unserer (gut geschützten!) Haut, strahlen wir mit ihr schon um die Wette. Wir sind ganz einfach besser drauf bei Sonnenschein. Niemand will so rasch wie möglich nur nach Hause gehen, sondern alle wollen sich unterhalten, wollen mit anderen zusammen sein. Wir Menschen sind dann ganz besonders gesprächsbereit. Und darum heißt Ferienzeit eben auch

Juice PLUS+®-Zeit. Wenn selbst im südlichsten Spanien das nördlichste Deutsch gesprochen wird – wann, wenn nicht dann, ist der ideale Moment, um in guter Laune mit bisherigen und neuen Bekannten über Juice PLUS+® und die NSA-Geschäftsgelegenheit zu sprechen?

Nun zu unserem Youngster, zu Juice PLUS+® Beerenauslese. Wir sind sehr zufrieden damit, wie das neue Produkt "angelaufen" ist. Und ganz offensichtlich sind Sie es auch, liebe Vertriebspartner. Die Effekte der Einnahme von Juice PLUS+® Beerenauslese, zusätzlich zu Juice PLUS+® Obst- und Gemüsekapselfn, sind unbestritten. Lesen Sie dazu auch die Seite 26 "Ein gesunder Start mit Juice PLUS+® Beerenauslese". Eine großartige Neuigkeit wie Juice PLUS+® Beerenauslese eignet sich übrigens hervorragend dazu, Kundenbeziehungen zu pflegen und die Beziehung damit zu festigen.

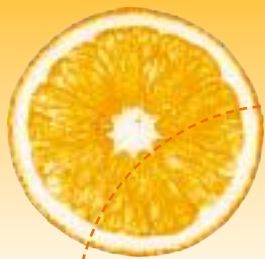
Und jetzt wird's leicht technischer – aber schrecken Sie davor nicht zurück, denn: Mit dem neuen NSA Online 2.0 steht Ihnen ein hervorragendes Werkzeug zur Verfügung, das jede Menge neuer Möglichkeiten bietet, darunter auch kreative E-Cards, welche Sie zur Pflege Ihrer Kundenbeziehungen einsetzen können. Die Anwendungen sind generell vielseitig und leicht verständlich. Mehr dazu lesen Sie auf den Seiten 14 und 15. NSA Online 2.0, einfach in der Anwendung, soll Sie nicht dazu anleiten, Ihre Zeit vor einem PC zu verbringen, sondern im Gegenteil. NSA Online 2.0 ist ein hilfreiches Werkzeug, welches Sie dabei unterstützt, Ihre Kunden und Aufgaben auf einfache Art und Weise übersichtlich zu verwalten, um damit mehr Zeit für Ihr "Kerngeschäft" zu finden: das persönliche Gespräch mit potenziellen und bestehenden Kunden.

Natürlich ergänzen wir Ihre Aktivitäten auch vom Headoffice aus permanent. So läuft zum Beispiel das Programm "Kunden werben Kunden". Ein Programm, das sich zusehends etabliert. Gewinnen wir durch die Empfehlung eines Endkunden einen Neukunden, dann erhält der Empfehler eine Prämie, die er sich zuvor in einer Broschüre ausgesucht hat. Die Broschüre hat er mit seiner persönlichen Produkte-Lieferungen erhalten. Die Resultate sind vielversprechend und kommen Ihnen zugute, denn Bestellungen, die so zustande kommen, werden Ihnen als Vertriebspartner zugewiesen.

Sie erkennen: Das wird ein echt heißer Sommer! Lesen Sie den PLUS+Punkt in aller Ruhe durch, vergessen Sie nicht die DVDs zu bestellen und dann raus, an die Sonne, denn dort warten Millionen Menschen darauf, von Ihnen zu hören!

Ich wünsche Ihnen schöne Ferien und eine angenehme Reise in dieser Welt voller Wunder.

André Gerber



Juice PLUS+® Sommertipps

Go for Qualistar – Das 30/60/90-Erfolgsprogramm

Zusammen mit dem Willkommensbrief für neue Vertriebspartner wird der Flyer "Go for Qualistar" verschickt. Er beschreibt eine mögliche Vorgehensweise, die zu Erfolg führt. Selbstverständlich lässt sich die Vorgehensweise nicht messerscharf vorgeben. Es ist natürlich nicht so, dass Sie präzise nach 30 Tagen mit Ihrer einen Tätigkeit aufhören und am 31. Tag mit der nächsten Aufgabe beginnen. Das Ganze ist vielmehr fließend. Betrachten Sie das mit dem 30/60/90 darum als grobe Orientierungshilfe.

In Ihren ersten 30 Tagen als Vertriebspartner empfehlen wir Ihnen, sich im Wesentlichen darauf zu konzentrieren, Ihre ersten fünf Juice PLUS+® Kunden zu gewinnen. Am leichtesten fällt Ihnen das sicher im warmen Markt, also im Umfeld Ihrer Familie, Ihrer Freunde und Bekannten. Ganz wesentlich ist dabei, dass Ihre Gesprächspartner die Begeisterung spüren, die Sie schließlich dazu bewogen hat, Vertriebspartner zu werden – die Begeisterung, die auf Ihren Erfahrungen und dem daraus gewonnenen Vertrauen zu Juice PLUS+® basiert.

Ihr Einstieg in ein Gespräch könnte also lauten: "Ist Dir eigentlich schon aufgefallen, wie prächtig ich mich seit einiger Zeit fühle? Und weißt Du auch, wieso das so ist? Nein? Dann möchte ich Dir jetzt meine persönliche Geschichte erzählen... Jetzt würd's mich natürlich freuen, wenn es Dir, da Du mir sehr nahe stehst, genau so gut gehen würde. Hast Du Interesse Juice PLUS+® auszuprobieren?"

Sie werden sehen, mit ein wenig Unterstützung Ihres Coaches ist das gar nicht so schwierig. Und haben Sie Ihre ersten fünf Kunden gewonnen, gewinnen Sie damit bereits den Status eines DVH's, also eines Direktvertriebshändlers.





In den folgenden 30 Tagen, also in Ihrem zweiten Monat als NSA Vertriebspartner, setzen Sie Ihre bisherige Vorgehensweise fort. Mit etwas Routine ausgestattet gewinnen Sie diesen Monat zehn weitere Kunden dazu. Sie glauben gar nicht, wie groß der warme Markt, also der Markt Ihnen gut bekannter Menschen ist, bevor Sie die Namen mal als Liste niedergeschrieben haben. Tun Sie das, Sie werden positiv überrascht sein!

Im gleichen Monat suchen Sie nun – mit der Unterstützung Ihres erfahrenen Coaches – einen ersten eigenen VH in den Reihen Ihrer Juice PLUS+® Kunden. Überlegen Sie sich, welcher Ihrer Kunden am meisten von Juice PLUS+® begeistert ist, wer kommunikativ und gesellig ist und wer seine Begeisterung nach außen trägt – welcher Kunde also das größte Potenzial zum VH hätte.

Wie gehen Sie nun vor? Rufen Sie ihn an, teilen Sie ihm mit, dass Sie etwas sehr Interessantes mit ihm besprechen möchten: eine Möglichkeit im Zusammenhang mit dem Nummer-1-Produkt Juice PLUS+®, bei der er nur gewinnen könne. Vereinbaren Sie einen Termin mit ihm.

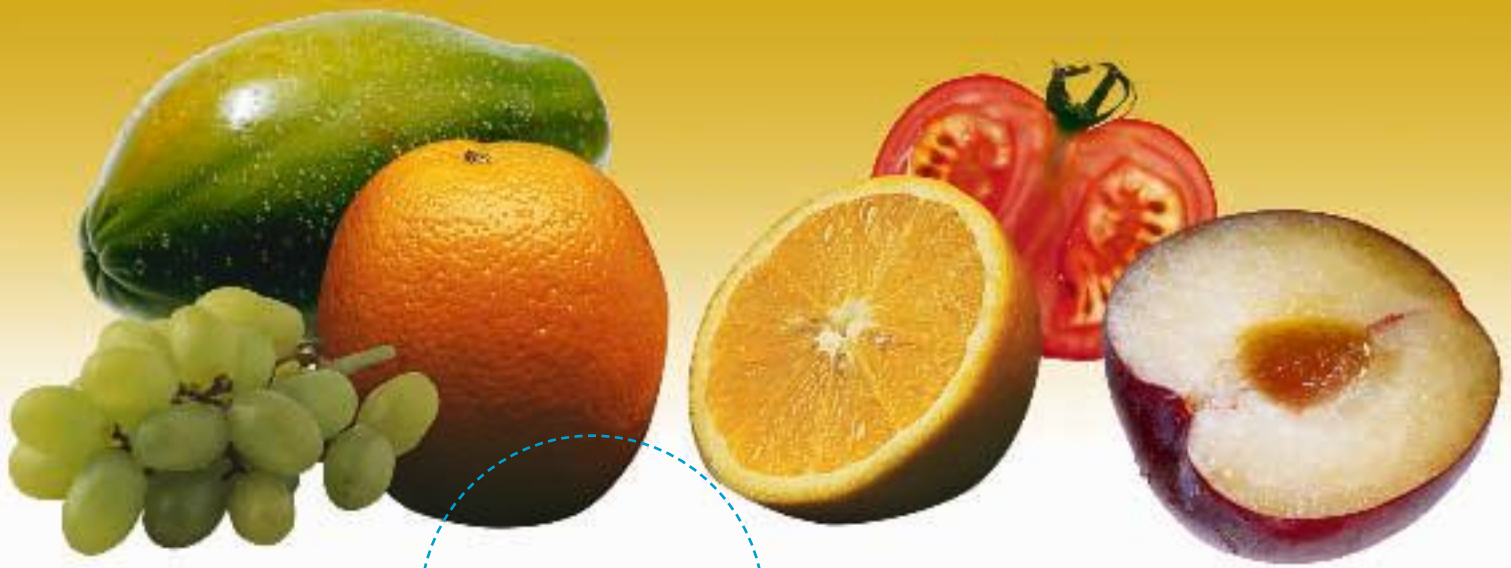
Bei Ihrem Treffen – vielleicht ist Ihr Coach mit dabei – fragen Sie den potenziellen VH, ob er's nicht toll fände, wenn ihn Juice PLUS+® quasi nichts mehr kosten würde, wenn er es refinanzieren könnte. Alles, was er dafür zu tun hätte, ist, dass er es Ihnen gleich tut und seine Begeisterung fürs Produkt nach außen trägt, also seinen Bekannten seine persönliche Juice PLUS+® Geschichte erzählt. Sicher erinnert er sich, wie rasch er vom Wert des Produktes überzeugt gewesen ist und er wird ahnen, dass es anderen Menschen gleich ergehen wird – erst Recht heute, wo das Thema der gesunden Ernährung in aller Munde ist und Juice PLUS+® das am besten erforschte Nahrungsergänzungsmittel ist. Welch' Potenzial, Welch' riesige Chance steckt doch in diesem Wachstumsmarkt! Da kann die extrem geringe Franchise-Jahresgebühr sicher kein Hindernis sein. Das JA Ihres ersten VH's kann also für Sie wie für ihn der Start zu einer ganz tollen, gemeinsamen Erfolgsgeschichte werden. Ihr erster VH gewinnt nun im selben Monat fünf eigene Juice PLUS+®-Kunden (deren HLS sich kumulativ auf Ihren persönlichen Erfolg auswirken). Damit haben Sie schon den nächsten Schritt auf Ihrer Karriere-Leiter getan und sind nun SDVH.



Ihr dritter Monat als Vertriebspartner: Sie selbst gewinnen erneut fünf eigene Kunden. Ihrem VH gegenüber funktionieren Sie nun als Coach und helfen ihm dabei, diesen Monat zehn Kunden zu gewinnen, und – Sie erkennen, dass sich das ganze bisherige Szenario zu wiederholen beginnt – helfen ihm auch dabei, selbst einen ersten eigenen VH zu finden (denken Sie daran, wie Ihnen das gelungen ist). Ist dieser gefunden, schließt er noch immer im gleichen Monat fünf HLS ab, und Sie haben damit Ihr Etappenziel erreicht: Sie haben ein qualifiziertes Geschäft, also 2000 EVPs erwirtschaftet und erscheinen damit erstmals im SUCCESS! Wir gratulieren zum tollen Erfolg. Und wenn Sie und Ihre VHs das Programm konsequent weiter duplizieren, dann geht echt die Post ab!

Viel Erfolg wünscht Ihnen
Ihr Juice PLUS+® Team.





Recognition + Team Events

Team Halberstadt



07.00 Uhr Aufbau des Ballons.
Gastgeber: DM Volker Kühne



9.30 Uhr aus ca. 300 m Höhe
das Jagdschloss in Halberstadt



Coach Conny Lange (SSC)
mit dem Juice PLUS+® Team



16.00 Uhr
Qi Gong mit Harald Montag
und dem Juice PLUS+® Team



Mit Musik und guter Laune wurde der
Abend zu einem kulinarischen Genuss,
dank des Schlossherrns Christian
Schöne.



Das Riesenfass mit ca.
140.000 Liter Fassungsvermögen.

Unser Team

Stehend von links:
Rolf Krieger (NMD), Andreas Zimmermann (SC), Enrico Gabler (VH), Janette Werner (DVH), Elke Freitag (SDVH) und Peter Freitag (SC), Anke Gabler (Gast), Daniel Schmahl (DVH), Gudrun Willert (VH), Marco Heil (Gast) und DM Volker Kühne (SDVH).

Stehend in der vorderen Reihe:
Elke Freitag (SDVH), Peter Freitag (SC), Siegrid Tschierch (VH), Friedrich Willert (Gast),

Sitzend und kniend: Conny Lange (SSC), Gastgeberin: Gaby Kühne (SC), Vera Limberger (SDVH), Harald Montag (SDVH)



Aktivitäten des Teams Susanne und Hartmut Voss-Vornweg

Convention 2007 in Berlin

Natürlich hatten alle viel Spaß an der Convention in Berlin.

Ein besonderes Highlight war sicher das nette Essen mit unseren lieben Freunden und Förderern Birgit und Wim Plange zusammen mit Jeff

Roberti und der sehr nette persönliche Kontakt zu Jörg Löhr nach dessen mitreißendem Vortrag.



Geschäftspräsentation in Wuppertal

Im März gab es eine gelungene und bis auf den letzten Platz belegte Produkt- und Geschäftspräsentation in Wuppertal mit Wim Plange (mitte) und Susanne und Hartmut Voss-Vornweg als Sprecher. Unseren Teammitgliedern wie Barbara Lange, Susanne Zeiffer und Anne Kempf (von links) war dafür kein Weg zu weit.

Geschäftsschulungen

So sieht es aus, wenn wir Geschäftsschulungen machen: Wir wurden perfekt "versorgt" von Anne und Robert Kempf in Hemer! Danke für den schönen Tag.



Gesundheitstag in Dahn

Guntram und Liz Gentes (rechts) veranstalteten im April den ersten pfälzischen Gesundheitstag in Dahn, den wir zusammen mit Dennis Gombkötö (links) und Guntram als Sprecher mitgestalteten.

Zudem durften wir unseren "Schnellstarter" Christian Kaufmann in der Downline bei Kirstin Rappenecker zum gelungenen Start ins NSA Geschäft beglückwünschen.

Teamtreffen in Arnberg

Ende April fand dann unser Teamtreffen in Arnberg statt, an dem unsere erfolgreichen Partner, die anwesend waren, mit ihren Teamurkunden ausgezeichnet wurden.

Von links: Anne Kempf, Susanne Zeiffer, Barbara Lange, Laurenz Kirchner, Susanne Vornweg, Viktoria Weiner, Christian Kaufmann, Kirstin Rappenecker, Sabine Makein-Kirchner.

So sieht man tagtäglich, dass es in unserem Geschäft so leicht ist, das Angenehme mit dem Schönen zu verbinden. Deshalb lieben wir NSA und freuen uns jeden Tag auf die neuen Erlebnisse in diesem spannenden Geschäft!

Susanne und Hartmut Voss-Vornweg



Eindrücke vom NSA-Tanz in den Mai in Wuppertal zeigen Michael Lorenz, Hartmut Voss-Vornweg, Susanne Vornweg und Kirstin Rappenecker.

Von Mensch zu Mensch



Mit 94 Jahren ist noch lange nicht Schluss

Herzlichen Glückwunsch! NMD Alexander Sazunkewitsch (links) und NMD Walter Otto (rechts) gratulieren Anna Sazunkewitsch zu ihrem 94. Geburtstag. Sie ist die älteste Kundin im Team von Sazunkewitsch und seit sieben Jahren begeisterte Juice PLUS+® Kundin. Wir wünschen ihr alles Gute, weiterhin viel Freude am Leben und vor allem Gesundheit.

Walter Otto



Sport + Bewegung

Mit Juice PLUS+® zum UEFA-Cup

Erneut konnte der österreichische Bundesligaclub Austria Magna aus Wien den österreichischen Cup-Sieg landen. Damit qualifizierten sich die "Veilchen" nach einem sehr schwierigen und turbulenten Jahr doch noch für den wichtigen internationalen Startplatz in der nächsten Saison: Ab August spielen sie im UEFA-Cup!

Herzlichen Dank an das Team von NSA für eure großartige Unterstützung. Im Rahmen eines professionellen Mannschaftssports ist bei dieser hohen Belastung die Bedeutung von Juice PLUS+® ganz enorm (einfach und wirkungsvoll!).

Alles Gute und viele Grüße aus Wien,

Gerhard Zallinger
Spartentrainer FK Austria MAGNA





Incentive

Tun Sie sich was Gutes und belohnen Sie sich selbst!

Incentives, also Programme, die zu gesteigerten Leistungen anspornen sollen, werden "normalerweise" durch Firmen initiiert. Warum eigentlich? Beginnt dieser Wettbewerb nicht schon viel weiter vorne in der vielgliedrigen Kette des Erfolgs? Zum Beispiel schon beim Entschluss, Vertriebspartner zu werden?

Lassen Sie mich mal kurz Vertriebspartner sein. Bei aller Überzeugung zum Produkt, bei aller Begeisterung für die Aufgabe (andere nennen es Mission) – irgendwann komme ich immer an einen Punkt in meinem Leben, da scheint es nicht mehr vorwärts zu gehen. Zumindest nicht in den Schritten, die ich mir persönlich wünschte. Dann ist Antrieb und Durchhaltevermögen erst recht wichtig. Die richtige Motivation dafür schaffe ich mir, indem ich mir persönliche Ziele setze. Natürlich müssen diese realistisch sein, denn ambitionöse aber kaum erreichbare Ziele entmutigen mich eher, anstatt mich anzuspornen. Ich setze mir also Etappenziele auf meinem Weg, welcher letztlich bis hin zum NMD führen kann. Oder noch besser: zu meinem ersten Downline-NMD oder zu meiner Club-39-Mitgliedschaft!

Mein realistisches Etappenziel lautet: Ich will schon in meinem ersten Monat als Vertriebspartner fünf Kunden gewinnen. Und damit gestalte ich mir auch einen **eigenen, bescheidenen Incentive**. Ich beschließe nämlich, dass ich mir – und nur wenn ich das Ziel erreiche – die DVD "Titanic" kaufe (und den Film dann zum zweiten Mal mit meiner dahin schmelzenden Freundin anschau. Ich erinnere mich noch gut daran, wie sich der Abend beim ersten Mal entwickelt hat).

Nachdem das mit dem ersten Etappenziel geklappt hat, und in der Folge das mit dem netten Abend auch, setze ich mir ein neues Ziel. Ich werde im zweiten Monat – unter anderem mit Hilfe der DVD "Welt der Wunder" – zehn zusätzliche Kunden gewinnen, und mit der Unterstützung meines Coaches einen ersten, eigenen VH fin-

den und diesem beim Gewinnen eigener Kunden behilflich sein. **Und mein zweiter Incentive?** Bei Erreichung des Zieles verwöhne ich meine Freundin mit einer Flasche ihres prickelnden Lieblings-Sekts. Und das romantische Licht der dunkelroten Duftkerze liegt natürlich auch noch drin. Ziel erreicht, und meine Freundin sieht bei Kerzenlicht ganz besonders bezaubernd aus – oder ist es mein persönlicher Erfolg, der mich alles so extrem positiv sehen lässt? Nachdem ich mit meinen Etappenerfolgen SDVH geworden bin, werde ich zunehmend mutiger und strebe für den dritten Monat mein erstes qualifiziertes Geschäft an und damit meine ersten 2000 EVPs, respektive die Publikation meines Namens im SUCCESS.

Nun, sicher haben Sie längst erkannt wohin die Reise geht. **Ich belohne mich selbst für das Erreichen der Etappenziele** im 30/60/90-Erfolgsprogramm. Und jetzt, begeistert durch meine positiven Erlebnisse in den ersten zwei Monaten, zweifle ich nicht, dass auch der dritte erfolgreich verlaufen wird.

Ob es diese Erlebnisse sind, die mich in Siegerlaune durchs Leben gehen lassen? Wie dem auch sei: meine Freundin jedenfalls spricht seither immer öfter vom Heiraten und vom Kinderkriegen, und wissen Sie was – ich kann's mir plötzlich auch ganz gut vorstellen. Irgendwie sehe ich diese Welt mit gesunden Augen.

Und eines Tages dann ist unser gemeinsamer Erfolg vielleicht drei Kilo und fünfhundert Gramm schwer, hat wasserblaue Augen und das fröhlichste zahnlose Lachen, das wir beide je gesehen haben.



Dr. Ekkehard Heck

**“Heute bin ich mir sicher:
Mit entscheidend für einen guten Einstieg ist der
Aufbau eines großen Teams gleich zu Beginn.”**

S

Seit 1977 betreibe ich eine naturheilkundlich orientierte Zahnmedizin. In einigen Fällen reichte die Schulmedizin nicht mehr aus, deshalb wandte ich mich neben den zahnärztlichen Spezifikationen der Akupunktur und Homöopathie zu. Um Patienten nach chirurgischen Eingriffen besser zu stabilisieren, suchte ich ein vernünftiges Aufbaupräparat oder Nahrungsergänzungsmittel. Mit Pulsdiagnostik und Eigenversuchen testete ich zehn Jahre lang die verschiedensten Präparate. Im Jahr 2000 wurde ich durch meine Uplinerin Frau Dr. Dahlhausen auf Juice PLUS+® hingewiesen. Die Tests waren hervorragend, ich probierte es aus. Nach vier Monaten war es, als hätte jemand bei mir den Hauptschalter angestellt. Fast schlagartig waren meine Dynamik und mein Drive von vor zehn, fünfzehn Jahren wieder da. Wohl gemerkt: nicht die physische Kraft, aber die Power.

Ich ließ mir die Geschäftsidee erklären und im Jahr 2001 wurde ich Vertragshändler. Mein Upline-NMD Harald Wissel, drängte gleich zu Beginn darauf, eine breite Frontline aufzubauen. Heute bin ich mir sicher: Mit entscheidend für einen guten Einstieg ist der Aufbau eines großen Teams gleich zu Beginn. Unterstützt durch meine ganze Familie, meine Frau Elisabeth, Tochter Franziska und Sohn Michel, alle inzwischen NSA-Vertragshändler, hatte ich tolle Erfolge.

Die anfallenden Kosten beider Kinder im Studium konnten durch NSA finanziert werden. Meine Kassenpraxis habe ich im Jahr 2002 abgeben können. Seither arbeite ich in meiner Privatpraxis in Starnberg und kann mich ganz auf die naturheilkundliche Behandlung im Rahmen der Schmerztherapie, Materialtestung und Störherdbehandlung konzentrieren. Juice PLUS+® benutze ich sowohl diagnostisch wie auch therapeutisch. Für viele meiner Patienten, die Juice PLUS+® über Jahre einnehmen, ist es zu einem festen Bestandteil in ihrem Leben geworden.



Auf der Convention in Berlin 2007 kam die Auszeichnung zum NMD durch Dan Holzmann. Jetzt werde ich die Zeit genießen, gezielt die Partner in meinem Team zu coachen und zu fördern. Auch gibt es jetzt wieder etwas mehr Zeit für familiäre Aktivitäten.

Einen großen Dank möchte ich an dieser Stelle an mein gesamtes Team aussprechen, denn ohne deren Hilfe hätte ich den NMD nicht erreichen können.

Dr. Ekkehard Heck



Dr. Hannes Pratscher

“Das Faszinierende daran: Juice PLUS+® wirkt.”

A

Als ehemaliger Leistungssportler und Trainer im Spitzensport war gesunde Ernährung und Ernährung als Hilfe zur Leistungssteigerung immer ein wichtiges Thema. Auch die Diplomarbeit zum Abschluss meines Sportstudiums beschäftigte sich mit den “Ernährungsgewohnheiten österreichischer Spitzensportler”. In diesem Zusammenhang wurde ich auch schon früh mit Nahrungsergänzungsmitteln und Vitaminpräparaten konfrontiert.

Da ich durch mein vielseitiges berufliches Engagement als Leiter von Bewegungs- und Gesundheitsseminaren viel unterwegs und oft nicht ideal mit frischem Obst und Gemüse versorgt war, hatte ich ein großes persönliches Interesse an einer Verbesserung der eigenen Ernährungssituation. Auch bemerkte ich eine rege Nachfrage von Seiten der Seminarteilnehmer bezüglich einer sinnvollen Nahrungsergänzung.

Durch Empfehlung eines befreundeten Sportorthopäden wurde ich auf Juice PLUS+® aufmerksam. Von der Produktidee war ich von Anfang an begeistert. Jedoch war auch eine gewisse Skepsis vorhanden, täglich vier Kapseln zu schlucken. Deshalb holte ich Expertenmeinungen von verschiedenen Seiten ein. Von Ernährungswissenschaftlern, Ärzten, Kinesiologen und Alternativmedizinerinnen bekam ich die besten Rückmeldungen. Deshalb entschied ich mich persönlich für Juice PLUS+®. Das Faszinierende daran: Es wirkte. Ich merkte Veränderungen. Nach ungefähr einem halben Jahr habe ich die enorme Wirkung im regenerativen Bereich nach sportlichen Belastungen gespürt und auch allgemein eine deutliche Aktivierung bemerkt. Ich nehme nun seit sechs Jahren regelmäßig Juice PLUS+® ein und fühle mich dadurch auf der sicheren Seite. Ich kann mir nicht mehr vorstellen, darauf zu verzichten.

Durch die positiven Erfahrungen am eigenen Körper und auch beeindruckt von den Studienergebnissen, fasste ich bald die Entscheidung, das Produkt weiter zu empfehlen. Auch dieser Bereich war am Anfang gekennzeichnet von einer gewissen Skepsis. Dass hinter dem Erfolgs-

produkt auch eine professionelle Firma stand, konnte ich bald bemerken. Mir fehlten aber die Hintergründe und die Kontakte zu dieser Firma. Ich kannte noch so wenige Menschen, die für dieses Unternehmen tätig waren. Als ich bei meiner ersten großen Veranstaltung, beim Forum in Linz, jedoch Gerhard Bauer, Harald Wissel, Guntram Gentes und noch viele andere nette Menschen kennen lernte, wusste ich, dass ich mich voll mit der Idee, der Firma und den beteiligten Personen identifizieren konnte.

In den nachfolgenden Monaten passierte eine rasche Entwicklung in meinem Geschäftsaufbau. Ich erlebte in Folge natürlich neben vielen Höhen auch einige Tiefen – eine davon war die Abwesenheit bei der Convention in Berlin 2006. Aber aus Tiefen können Höhen werden. Mein Team war eine große Hilfe. Hoch motiviert, ja nahezu euphorisch, kamen sie aus Berlin zurück. Von ihnen mitgerissen entschloss ich mich wieder richtig aktiv zu werden. Ich setzte mir das klare Ziel: Bis Berlin 2007 möchte ich meine NMD-Qualifikation schaffen.

Auch auf diesem Weg gab es einige Höhen und Tiefen und auch Motivationskrisen. Aus diesen Krisen wurde ich immer wieder von meinem Team herausgeholt. Hier möchte ich mich stellvertretend für alle bei Harald Bärenthaler, Gerhard Witz und Hermine Strohner bedanken und natürlich bei meinem Förderer und Upline-NMD Roland Friedl. Besonderer Dank geht an meine Businesspartnerbetreuerin Julia Wagner, die mich im letzten Jahr immer wieder neu motiviert hat.

Auch möchte ich mich bei Dan Holzmann bedanken für das großzügige Angebot und das einzigartige Gefühl, einen riesigen Betrag für einen wohltätigen Zweck spenden zu können.

Ich freue mich auf die Zusammenarbeit in den nächsten Jahren.

Dr. Hannes Pratscher

NSA Online 2.0

Der Trick mit dem Klick



Es ist soweit! Seit dem 23. April 2007 bieten wir Ihnen mit NSA Online 2.0 ein einzigartiges Hilfsmittel, mit dem der Aufbau eines florierenden Juice PLUS+®-Geschäftes einfacher und zeitsparender ist als je zuvor.

Führen Sie Ihr Geschäft noch effizienter, gewinnen Sie Zeit und verwenden Sie die so gewonnenen Stunden für Gespräche mit potenziellen Kunden.

Hier ein paar Highlights:

NSA Online 2.0 ist das virtuelle Büro zu Ihrem Juice PLUS+® Geschäft und es beinhaltet vieles, was das geschäftliche Wachstum fördert. NSA hat die Website komplett neu aufgebaut und eine ganze Reihe zusätzlicher Möglichkeiten geschaffen.

Neuen Vertriebspartnern bieten wir den Zugang zu NSA Online für die ersten drei Kalendermonate kostenlos an. Eine großartige Hilfe für den Vertrieb von Juice PLUS+® und ganz besonders für den Geschäftsaufbau.

Mit einer leicht zu bedienenden Kalenderfunktion und interaktiven Reportmöglichkeiten gewinnen Sie jederzeit schnell und effektiv den Überblick über Ihre Juice PLUS+® Aktivitäten.

NSA Online ist gespickt mit Schulungstipps und Informationen, die Sie beim Aufbau Ihrer Geschäftsaktivitäten unterstützen. Es informiert Sie sogar automatisch über die täglich anstehenden Aufgaben!

Und jetzt kommt das Beste: Dank einer neuen Abrechnungsart, erhält jeder NSA Online Benutzer nun automatisch seine eigene, personalisierte Juice PLUS+® Homepage ohne Aufpreis.

Mit NSA Online 2.0 wird die Führung Ihres Juice PLUS+® Geschäfts leichter als je zuvor. Loggen Sie sich ein und überzeugen Sie sich selbst:

www.nsa.de

www.nsa.ch

www.nsa.at

Falls Sie Ihre Benutzerdaten verlegt oder vergessen haben, finden Sie auf der Login-Seite den Hinweis "Passwort vergessen? Klicken Sie hier". Ihre Benutzerdaten werden Ihnen per Mail zugeschickt. Darüber hinaus stehen Ihnen unser webadmin@nsa.ch und der Sales Support innerhalb der Geschäftszeiten gerne zur Verfügung.

Jetzt erhalten alle NSA Online Benutzer ihre eigene, personalisierte Juice PLUS+® Homepage ohne Aufpreis. Ihre Monatsgebühr, einschließlich Ihrer personalisierten Juice PLUS+® Homepage, beträgt nun:

Vertragshändler (VH)	- Euro 5.00 / CHF 8.50
Direkt Vertragshändler (DHV)	- Euro 5.00 / CHF 8.50
Seniordirekt Vertragshändler (SDVH)	- Euro 10.00 / CHF 16.00
Sales Coordinator (SC)	- Euro 12.00 / CHF 19.00
Senior Sales Coordinator (SSC)	- Euro 15.00 / CHF 24.00
Qualifizierender Nationaler Marketing Direktor (QNMD)	- Euro 20.00 / CHF 31.00
Nationaler Marketing Direktor (NMD)	- Euro 25.00 / CHF 40.00





Fragen und Antworten

Wo finde ich meine Abrechnungen?

Ihre Abrechnungen finden Sie unter "Mein Profil" > "Persönliche Einstellungen" > "Meine Abrechnungen".

Wo kann ich auf das kostenlose Abrechnungspaket umstellen?

Sie können unter "Mein Profil" > "Persönliche Einstellungen" > "Meine Einstellungen" Ihren NSA Online Zugang löschen. Ab dann können Sie nur noch Ihre Abrechnungen aufrufen. Ab dem Folgemonat werden Ihnen dann keine Onlinegebühren mehr belastet. Sie können Ihren Zugang natürlich jederzeit auf diesem Weg wieder aktivieren.

Wo finde ich HLS- und VH-Formulare?

Für die Länder Deutschland, Österreich, Schweiz und Frankreich finden Sie die Formulare unter "Training/Programme" > "Formulare zum Downloaden".

Formulare für andere NSA Länder finden Sie unter "NSA Medien" > "Internationales Geschäft".

Wo finde ich die Bannervarianten und die Unterlagen zur Anforderung?

Diese Unterlagen finden Sie unter "Training/Programme" > "Handbuch" > "Richtlinien" > "Juice PLUS+® Banner".

Wo finde ich die bisherigen Reports?

Die bisher bekannten Reports finden Sie unter "Mein Team" > "gegenwärtige Reports" (Diese Reports sind kostenlos).

Sehe ich in der Team-Ansicht nur die Frontline oder alle VHs in meiner Struktur?

Sie können mit "Level" auswählen, bis in welche Ebene Sie Ihr Team angezeigt haben möchten.

Wie erfährt ein neuer VH vom NSA Online? Wie kann er sich registrieren?

Der neue VH bekommt direkt nach der Erfassung eine Bestätigungs-Email mit den Zugangsdaten. Mit diesen Zugangsdaten kann sich der neue VH im NSA Online anmelden. Mit dem ersten Einloggen ist der VH automatisch registriert.

Wo finde ich die Umsätze aus dem Ausland?

Da noch nicht alle Juice PLUS+® Länder mit dem neuen NSA Online 2.0 arbeiten, sehen Sie Ihre Auslandsumsätze in den gegenwärtigen Reports. (Länder, die bereits mit dem neuen NSA Online arbeiten, können Sie sich individuell anschauen, wenn Sie das Land entsprechend unter "Land ändern" auswählen).

Wo kann ich meine persönliche Juice PLUS+® Webseite aktivieren und anpassen?

Sie können die Daten, die auf Ihrer Webseite erscheinen sollen, unter "Mein Profil" > "Persönliche Einstellungen" > "Meine Juice PLUS+® Webseite" eingeben und ändern.

Funktioniert meine persönliche Juice PLUS+® Webseite erst nach meiner ersten Registrierung?

Ihre persönliche Homepage funktioniert direkt und ohne Registrierung auf der NSA Online Webseite.

Wie finde ich am schnellsten meine gewünschten Artikel bei der Bestelleingabe?

Mit der Tastenkombination "Strg" und "f" öffnet sich ein Suchfenster, in dem Sie den Artikel mit der Bestellnummer oder einen Suchbegriff eingeben können. In den Treffern können Sie dann Ihren gewünschten Artikel auswählen.

Ich habe bisher NSA Online genutzt. Brauche ich für NSA Online 2.0 neue Zugangsdaten?

Nein, Sie können sich mit Ihren gewohnten Zugangsdaten einloggen.



NSA Frankreich

Mit Juice PLUS+® zum Marathon
Au Marathon de Paris avec Juice PLUS+®

Am 15. April um 9 Uhr fiel der Startschuss zum 31. Paris-Marathon. Bei idealen Wetterbedingungen haben sich 28 000 Läufer aus der ganzen Welt eingefunden, um an diesem Spektakel teilzunehmen. Voller Vorfreude und Spannung versammelten sie sich am Fuße des Arc de Triomphe auf dem Place de l'Etoile, der für einmal nur für Fußgänger reserviert war. Paris Besucher wissen allzu gut, dass diese Adresse normalerweise das reinste Motodrom ist.

Eng an eng drängelten sich die Läufer auf der Champs-Élysées und rannten voller Energie und Ungeduld los, um der Welt und vor allem sich selbst zu beweisen, was in ihnen steckt.



Was in Jean-François Prieur, Vertriebspartner aus Annecy, steckt, konnten wir vor Ort selbst bewundern und beklatschen. Einen Monat vorher hatte er noch auf der Leadership Convention in Berlin verkündet, dass er den Paris-Marathon im Zeichen von Juice PLUS+® laufen werde und mit einem übergroßen, Helium gefüllten Juice PLUS+® Ballon ganz Paris auf uns aufmerksam machen will. Und tatsächlich: Ob sie es wollten oder nicht, 250 000 Zuschauer vor Ort und die Zuschauer vor den Fernsehern zu Hause konnten an Jean-François und seinem Freund und Partner Tony mit ihren orange-farbenen Ballons nicht vorbeischaun.

Die regenerierenden Kräfte von Juice PLUS+® konnte keiner besser unter Beweis stellen als Jean-François selbst, der auch nach 42 Kilometern immer noch einen frischen Eindruck machte und sich beim abendlichen Dinner im Kreise seiner Anhänger mit lediglich einer Blase am Fuß präsentierte.

Super gemacht Jean-François und Tony!



Le 15 avril 2007 à 9 heures le top départ du 31ème Marathon de Paris fût donné. 28 000 coureurs du monde entier se sont donnés rendez-vous au pied de l'Arc de Triomphe sur la place de l'Etoile, réservée aux piétons pour une fois. Ceux qui connaissent Paris savent que d'habitude les voitures y règnent en maître.

Serrés les uns contre les autres les coureurs remplissaient toute l'avenue des Champs-Élysées et on sentait l'énergie et l'impatience de pouvoir enfin prouver à tout le monde et surtout à eux-mêmes ce dont ils étaient capables. Accompagné par la musique des «Chariots de feu» la foule des coureurs se mettait en marche. Lentement au début, ils étaient si nombreux, ils prenaient leur rythme au fur et à mesure que les têtes de groupe avançaient.

Jean-François Prieur, distributeur de la région de Annecy, avait annoncé un mois plus tôt, lors de la Leadership Convention à Berlin, qu'il allait courir le Marathon de Paris pour faire parler de Juice PLUS+. En effet, avec son ami et partenaire Tony, ils ont couru avec un énorme ballon orange, gonflé à l'hélium, marqué Juice PLUS+.

Les 250 000 spectateurs et la télé ne pouvaient pas faire autrement que de remarquer Jean-François et son ami avec les ballons orange qui flottaient à 1,50 mètres au-dessus d'eux. L'extraordinaire pouvoir régénérant de Juice PLUS+ ne pouvait être mieux démontré que par la forme de Jean-François qui après 42 kilomètres de course avait toujours l'air frais et dispo. Le soir même, lors du dîner avec ses amis et supporters, il n'avait aucun problème, sauf une petite ampoule au pied.

Très belle réussite Jean-François et Tony.



L



Letztes Jahr im November hatte ich die Möglichkeit, einen Freund und Leiter des christlichen Hilfswerks "Intermission" nach Indien zu begleiten. Ziel der Reise war es, verschiedene Projekte des Hilfswerks wie Kinderheime, Schulen oder eine Tagesklinik zu besuchen, und mit den Leitern vor Ort aktuelle Herausforderungen und grundsätzliche Strategien zu diskutieren. Die Reise führte uns über Delhi in den Norden, ins ehemalige Königreich Sikkim, danach in eine der ärmsten Regionen Indiens, Bihar, und zuletzt reisten wir über Kalkutta nach Hyderabad.



Indien ist voller Kontraste. Auf der einen Seite erlebt das Land einen wirtschaftlichen Aufschwung ohnegleichen und ist in dieser Hinsicht wahrscheinlich noch vor China einzuordnen. Auf der



anderen Seite ist man überall mit Armut und einem Entwicklungsstand konfrontiert, der einen 2000 Jahre zurückversetzt, so zum Beispiel, wenn man Anbau und Ernte von Reis beobachtet. Dies geschieht teilweise noch zu 100 Prozent von Hand!

Eindrücklich waren auch die Spuren der Geschichte zu beobachten, wie der britische Kolonialismus (in unserer Reise vor allem in Darjeeling im traditionellen Windamere Hotel oder in Delhi an den prächtigen Regierungsgebäuden zu erkennen), oder der Befreiungsbewegung, allen voran Mahatma Gandhi, der in Indien allgegenwärtig ist. Auch der Einfluss der Anhänger verschiedener Glaubensrichtungen wie Hindus, Moslems, Sikhs, Buddhisten, Parsen ist überall gegenwärtig. Auch christliche Einflüsse wie unzählige Missionsschulen und Massen von Kindern in Schuluniformen sind zu beobachten, wobei die Missionsschulen auch heute noch zu den besten und begehrtesten im Land zählen.



Juice PLUS+® Family

*Impressionen
einer Indienreise*



Anstrengungen. Das Kastenwesen ist zwar offiziell abgeschafft, praktisch jedoch alltägliche Realität und stellt ein großes Hindernis für die Entwicklung des Landes dar.



Aufgrund all dieser Zusammenhänge ist es nicht verwunderlich, dass sich viele wichtige, indische Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens bewusst vom christlichen Gedankengut beeinflussen ließen, darunter auch Mahatma Gandhi. Und auch heute spielen Christen eine wichtige Rolle in Politik und Wirtschaft und stellen einen wichtigen Faktor für den Aufschwung des Landes gegen die allgegenwärtige Korruption dar.

Diese zwei Wochen waren vollgepackt mit Eindrücken, die nur schwer zu verarbeiten sind: Zu groß sind die Unterschiede zu unserer Kultur, zu vielfältig die Herausforderungen – und zu schnell nehmen auch wieder die Aufgaben und Aktivitäten zu Hause von einem Besitz, die die Bilder aus der Ferne wieder verschwinden lassen. Wahrscheinlich wird dieser Besuch jedoch nicht der letzte gewesen sein, denn der Faszination dieses Landes kann man sich kaum entziehen. Vielen Dank auch an NSA, die diese Reise unterstützt hat.

Dr. Peter Prock



Das orange Sofa *Ernst Dillier*



*“Der Erfolg gibt mir Recht,
so dass ich für den Rest
meines Lebens nicht mehr mit
Juice PLUS+® aufhören werde.”*

PLUS+Punkt: Herr Dillier, wie haben Sie Juice PLUS+® kennen gelernt?

Ich führte 35 Jahre einen Betrieb mit 15 Angestellten. Im Jahr 2002 fühlte ich mich total ausgebrannt und musste mich ärztlich betreuen lassen. Ich wurde für drei Monate krankgeschrieben, trotzdem musste ich weiterhin meine 100 Prozent geben, da in der Firma niemand meine Arbeit verrichten konnte. An einem Herbsttag besuchte ich einen alten Freund und Kunden von mir, Paul Rüegegger. Als er meinen Zustand sah, gab er mir sofort vier Dosen Juice PLUS+®. Da ich ihn schon lange kannte, vertraute ich ihm und nahm die Kapseln zu mir.

Und welche Erfahrungen haben Sie gemacht, die Sie dazu bewogen haben, Vertriebspartner zu werden?

Nach ungefähr drei Wochen hatte ich die nächste Arztkonsultation. Mein Arzt war erstaunt, dass sich mein Körper in kurzer Zeit so gut erholt hatte. Er wollte wissen, was ich gemacht habe. Ich wusste es eigentlich nicht so recht und erklärte ihm, dass ich Obst- und Gemüse-Kapseln zu mir nehme. Er wollte sofort mehr über dieses Produkt wissen und ich brachte ihm zwei Dosen, damit er es testen konnte. Dann rief ich Paul an und berichtete ihm über meine Erfahrungen. Paul meinte, auf meinen Anruf habe er gewartet: "Du bist mein neuer Geschäftspartner."

Und Sie sind nach so kurzer Zeit spontan darauf eingegangen?

Ich versuchte ihm zu erklären, dass ich schon genug am Hals und absolut kein Interesse hätte, eine neue berufliche Herausforderung anzunehmen. Da Paul aber sehr überzeugend wirkte, reizte es mich doch, dieses Konzept von ihm kennen zu lernen. Am gleichen Abend unterschrieb ich den Vertragshändlerantrag.

Und wie sind Ihre Geschäfte dann gestartet?

Ich ging umgehend mit einem HLS zu meinem Arzt und dachte: Das ist mein erster Kunde. Seine Worte waren: "Ich habe Juice PLUS+® getestet. Es könnte sehr interessant für meine Patienten sein. Ich will keinen HLS, ich möchte mich bei Ihnen einschreiben als Vertragspartner." Ich war so nervös, als er das sagte und wurde noch nervöser, als ich bemerkte, dass ich nicht mal einen Vertragshändlerantrag bei mir hatte. Felix Schwarzenbach war mein erster Vertriebspartner und erreichte in diesem Frühling den SSC.

Gab es ein Schlüsselerlebnis, welches dazu führte, Ihre NSA-Aktivitäten zu intensivieren?

Ja, das gab es tatsächlich. Im Frühjahr 2003 nahm mich Paul mit auf eine Convention nach Wiesbaden. Als ich das gesehen und gehört hatte, ging ich am nächsten Tag in meine Firma, sprach mit meinen zwei engsten Partnern und erklärte ihnen, sie könnten meinen Betrieb kaufen, da ich mich ab sofort anders orientieren würde.

Und wie ist Ihre Entscheidung aufgenommen worden?

Meine Partner verstanden diesen Schritt überhaupt nicht. Nicht nur sie, sondern auch viele andere Menschen "meines" 7000-Seelen-Dorfes hielten den Schritt schlicht für verrückt. Aber im August 2003 übergab ich den Betrieb meinen Partnern. Ich ent-



schied mich, nur noch mit Juice PLUS+® zu arbeiten. Der Erfolg gibt mir Recht, so dass ich für den Rest meines Lebens nicht mehr aufhören werde.

Herr Dillier, es braucht schon gehörig Mut, eine florierende Firma aufzugeben, um sich etwas gänzlich Neuem zu widmen.

Ja wissen Sie, da war und ist diese Magie von Juice PLUS+®, und da waren meine eigenen Erfahrungen, die ich mit diesem großartigen Produkt habe machen dürfen! Für mich machte es einfach enorm viel Sinn, dass ich meinen Mitmenschen Juice PLUS+® weiter empfehlen und damit einen Beitrag für deren Gesundheit leisten darf, und dass ich mit Menschen arbeiten kann, die mir sehr am Herzen liegen.

Wie sehen Ihre Zukunftspläne aus?

Gerhard Bauer sagte einmal zu mir: "Du bist erst dann ein richtiger NMD, wenn Du einen zweiten NMD in Deiner Linie aufgebaut hast." Deshalb wird meine Zukunft so aussehen, dass ich vielen, vielen NSA-Partner(innen) meine Hand reichen werde, damit sie selbst ebenfalls möglichst bald das herrliche Gefühl kennen lernen dürfen, vor Tausenden Menschen auf der Bühne zu stehen und zum NMD ausgezeichnet zu werden.

Was möchten Sie Ihren Kolleginnen und Kollegen mit auf den NSA-Weg geben?

Durchhaltevermögen und ein gutes Team, das sie unterstützt. Kein Zweifel: Das NSA-Geschäft ist einzigartig und die Chancen mit Juice PLUS+® sind großartig, befinden wir uns doch mit dem am besten erforschten und dokumentierten Nahrungsergänzungsmittel in einem Wachstumsmarkt (Anmerkung der Redaktion: Die

Schweiz hat soeben ihren absoluten Rekordumsatz geschrieben!). Trotzdem musste ich Höhen und Tiefen fast parallel zueinander erleben. Es gibt kein Geschäft, bei dem es immer nur aufwärts geht. Das ist dann der Moment, in dem Du ein starkes Team ganz besonders brauchst. Menschen, die an Dich glauben, die Dir den Rücken stärken. Meine Frau Heidi, Paul und vor allem auch mein Team selbst, sind in all dieser Zeit felsenfest hinter mir gestanden. Auch Werner Seebauer und Gerhard Grikschas habe ich viel zu verdanken.

Wie sehr pflegen Sie Kontakte zum Headoffice?

Das ganze NSA-Team in Basel hat mich immer voll unterstützt. Sie alle haben mich zu diesem Erfolg getragen. Ich danke für diese tolle Unterstützung. Und eine schöne Erfahrung, die ich immer öfter mache, dokumentiert zusätzlich, wie sehr unser Geschäft durch gutes Teamwork gefördert werden kann: Zunehmend häufiger gelangt das Headoffice mit neuen Ideen und Entwürfen von Marketingmaßnahmen an uns NMDs, um diese mit uns zu besprechen, bevor sie realisiert werden. Damit wird sichergestellt, dass wir vom Vertrieb die richtige Sprache sprechen, draußen in diesem faszinierenden Wachstumsmarkt.

Ernst Dillier, wir danken Ihnen für das interessante Gespräch und wünschen Ihnen viel Glück bei der Förderung des ersten, eigenen NMDs.

Sport + Bewegung

Ana Ivanovic



Routine. Sie hat Bill Murray im Film "Und täglich grüßt das Murmeltier" fast in den Wahnsinn getrieben, aber für viele Athleten ist sie "das A und O". Wenn Ana Ivanovic, die inzwischen zu den besten 10 Profi-Tennisspielerinnen gehört, auch in vielerlei Hinsicht ein besonderer Mensch ist, so unterscheidet auch sie sich trotzdem nicht vom Rest der Sportlergemeinschaft wenn es um die Schaffung von Ritualen geht.

"Das ist mir fast schon ein bisschen peinlich zuzugeben", sagt Ana mit einem bezaubernden Lächeln, nur ein paar Tage nachdem sie aus den French Open von Roland Garros, einem der vier grossen Turniere im Tenniskalender, als Zweitplatzierte hervorgegangen ist. "Aber es stimmt, in Turnieren versuche ich immer eine gewisse Routine einzuhalten. Es hört sich vielleicht verrückt an, aber in Paris habe ich fast jeden Abend im gleichen Restaurant gegessen!"

Anas Erfolg bei den French Open und mithin ihr kometenhafter Aufstieg zur Nr. 6 der Weltrangliste liegt zu einem grossen Teil in ihrer Fähigkeit begründet, eine tägliche Routine konsequent einzuhalten, ungeachtet dessen wo sie sich gerade in der Welt aufhält. Dieser Rhythmus gehört mit zu den Grundlagen für hohe Leistungsfähigkeit, denn Routine schafft Vertrautheit, welche wiederum Halt und Sicherheit bietet.

Doch Ana hat nicht nur an den meisten Abenden während des Turniers immer im selben Restaurant gegessen, sie verlässt sich auch ganz auf Juice PLUS[®], ihren ältesten und loyalsten Sponsor, der sie optimal mit den Nährstoffen versorgt, die sie braucht, um ihr Potential voll ausschöpfen zu können.

"Ich denke, dass es für jeden Sportler wirklich wichtig ist, genügend Mikronährstoffe zu sich zu nehmen", sagt Ana. "Juice PLUS[®] ist da

eine Hilfe für mich. Ich nehme pro Tag meistens mehr als die empfohlenen zwei Obst- und zwei Gemüsekapseln ein, setze ich mich doch überdurchschnittlichen Belastungen aus mit meinen Reisen während 250 Tagen im Jahr, über alle 5 Kontinente und mit bis zu sechs Stunden harten Trainings pro Tag! Auf diese Weise kann ich sicher sein, mit allen wichtigen Nährstoffen versorgt zu sein, obschon ich oftmals nicht dazu komme ein gesundes Mittag- oder Abendessen einzunehmen. Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang, dass ich auch kaum je verletzt gewesen bin."

Ana hält ihr Verhältnis zu Juice PLUS[®] und dessen CEO und Inhaber Dan Holzmänn für einen der wichtigsten Einflüsse in ihrer Karriere. Es war Dan Holzmänn, der fest auf die damals erst 14-jährige Ana setzte. Der Schweizer bezahlte in den entscheidenden Jahren Ana's Training und übernahm auch die Reisekosten für sie und ihre Mutter – Investitionen, die sich über die Jahre auf über 600.000 Schweizer Franken belaufen haben (aber keine Sorge – sie haben sich längst bezahlt gemacht).

"Ich verdanke Dan so viel", sagt Ana. "Wer weiss, wo ich ohne ihn heute stünde. Er hat immer an mich geglaubt und das hat mir zusätzliches Selbstvertrauen gegeben und mich motiviert. Etwas Besseres als ihn als Berater zur Seite zu wissen, hätte mir nicht passieren können, auch weil ich in ihm einen wunderbaren Freund gefunden habe."

"Ich habe ein grossartiges Team um mich herum. Neben meiner Mutter, die mich auf Reisen begleitet, und meinem Fitness-Coach, ergänzt Dan

das Team auf wertvolle Weise. Es ist wirklich schön, enge Vertraute in einem Team zu haben, in dem sich alle so gut verstehen. Während grossen Turnieren kommt Dan manchmal für ein paar Tage vorbei und lädt das ganze Team zum Essen ein. Wir haben dabei alle viel Spass miteinander. Es hilft mir bei meinen Vorbereitungen für ein Match, am Abend vor einem Spiel zu entspannen und mich amüsieren zu können."

Auch Dan Holzmänn ist des Lobes voll über die 19-Jährige. Er sagt: "Ana ist ein ganz besonderer Mensch. Schon bei unserer ersten Begegnung mit ihr und ihrer Familie war nicht zu übersehen, was für eine tolle Person sie ist. Und sie hat sich kein bisschen verändert – sie ist heute noch genauso fröhlich und bescheiden wie vor fünf Jahren, als wir uns kennen lernten. Ich würde sagen, sie ist das perfekte Vorbild für alle aufstrebenden Athleten und vereint auf wundersame Weise alles auf sich, wofür Juice PLUS+® steht – sie ist natürlich, arbeitet hart und sie ist verantwortungsbewusst."

Wie viele Frauen macht sich auch Ana gerne hübsch und fühlt sich durchaus geschmeichelt wenn man ihr anbietet, an einem Fotoshooting teilzunehmen, aber das Training hat dennoch für sie immer oberste Priorität. Ganz nach ihrer positiven Art zu denken, betont sie auch, dass sie niemals habe Opfer bringen müssen, um ihre Ziele zu realisieren, "nur eine Wahl, hatte ich zu treffen."

Sie führt weiter aus: "Es stimmt zwar, dass ich als Profi-Sportlerin an manchen Dingen nicht teilnehmen kann, die andere in meinem Alter gerne tun, aber ich habe nie das Gefühl, dass ich etwas verpasse. Ich habe ein tolles Leben und ich bin sehr froh darüber, das tun zu können was ich wirklich gerne mache. Ich bin diszipliniert, was meiner Ansicht

nach wichtig ist, wenn man hart trainieren will, aber ich kann mich auch auf das Team, das mich unterstützt, verlassen. Sie sind eine grosse Stütze für mich – meine Familie, mein Fitness-Trainer, mein Manager und meine Sponsoren. Und dann sind da natürlich noch die ganzen Fans – ohne sie wäre es unmöglich, professionelles Tennis zu spielen! Allen diesen Menschen bin ich sehr dankbar."

Für Dan Holzmänn war Ana's Erfolg in Roland Garros sowohl die Realisierung eines gemeinsam gesteckten Zieles, nämlich ein Grand Slam Finale zu erreichen, als auch der Beginn von Ana's Aufstieg in die Spitze des Frauentennis. Langfristiges Ziel des Teenagers war es schon immer, die Nr. 1 zu werden und alle wichtigen Turniere zu gewinnen. Und in Paris hat sich mal wieder bestätigt, dass Dan Holzmänn's Entscheidung, über all die Jahre so kräftig in sie zu investieren, richtig war.

"Ana hat von allem etwas", sagt Holzmänn. "Sie ist intelligent, charmant, überaus talentiert, bodenständig und sieht bestechend gut aus. Aber neben all dem ist sie eine junge Frau mit einer enormen Entschlossenheit, die bei Menschen ihres Alters nur ganz selten anzutreffen ist. Wir sind hoch erfreut, Ana als Markenbotschafterin für Juice PLUS+® zu haben."



Grand Prix 2007

Die zehn schönsten Meilen der Welt

Über 25 000 Läufer und Läuferinnen machten am diesjährigen Grand Prix von Bern mit. Darunter auch eine kleine Gruppe von NSAlern zusammen mit einigen Juice PLUS+® Kunden. Sie liefen die 16,093 Kilometer durch die wunderschön geschmückte Altstadt von Bern und genossen die außergewöhnliche Stimmung. Einige der Gruppe absolvierten den ersten Lauf ihres Lebens überhaupt!

Was mit Juice PLUS+® doch alles möglich ist.

Barbara Lauener



Team Hans Riesterer Aktivtage im Odenwald

Team, das ist ein viel benutzter Begriff in unserem Geschäft.

NMD Hans Riesterer nahm den Schwung aus Berlin auf, um seine Downline auf ungewöhnliche Art mit grundlegenden Aspekten der Teamarbeit zu konfrontieren. Sein SC Werner Winkhold nutzte seine Erfahrung als Sportlehrer und stellte ein Programm zusammen, in dem körperliche Bewegung genauso wichtig war wie geistige Flexibilität, um seinem Team zum Erfolg zu verhelfen.



Die Aktivtage fanden in Seidenbuch statt. Lindgrün begrüßte der Odenwald die Vertragshändler Ende April beim Eintreffen. Die warme Sonne versprach viel Spaß bei den anstehenden Outdoor-Aktivitäten. Das Motto des Wochenendes lautete "Odenwald-Challenge".

Vier Gruppen sollten sich im Wettbewerb gegen die anderen durchsetzen, wobei Spaß und Ehrgeiz gleichzeitig im Spiel sein sollten. Die Teams legten sich auch gleich ins Zeug, um sich auf Plakaten vorzustellen, denn die künstlerische Gestaltung war ein Teil des Wettbewerbs. In der Präsentation konnte den Gegnern eindrucksvoll gezeigt werden, warum man sein eigenes Team für überlegen hielt. Die "Spargelstecher" imponierten dem "Power Team" und "4 hoch 4" machte dem "Energy Team" mächtig Druck.

Den Worten folgten Taten. Beim Transport eines Eimers mit Wasser über Stock und Stein, durch Gebüsch und über Wiesen konnten die Teams bereits kreative Gesamtleistungen zeigen. Dabei endete diese wegen eigenwilliger Regelauslegung fast mit der Disqualifikation des Power Teams.

Auf dem Rückweg konnten die Spargelstecher durch ihr Schätzvermögen glänzen, denn sie schafften die geforderten 666 Gramm Dachziegel mit bemerkenswerter Genauigkeit aus dem Wald herbei. Die Wettkampfstimmung war entfacht und machte Hunger auf das vollwertige Mittagessen.

Kooperation und Kreativität waren am Nachmittag gefordert. Der Inhalt einer Materialienkiste durfte technisch-kreativ genutzt werden, so dass eine brennende Kerze über eine längere Strecke transportiert werden konnte ohne zu verlöschen. Die vier



Teams entwarfen, diskutierten und entwickelten, wobei sie die Fähigkeiten aller Mitglieder nutzten. Wer technisch nicht besonders begabt war, übernahm den Spionage-Abwehrdienst und leistete damit ebenfalls einen wichtigen Beitrag zum Gelingen. Nach dieser Runde war die Gesamtwertung deutlich für die Vor-Odenwälder: Spargelstecher vor Energy Team. Doch nach einer Orientierungswanderung zu einer Holzfällerhütte schlug das Power Team zurück: Aus 15 Balken sollte eine freistehende Brücke ohne Hilfsmittel errichtet werden. Fast eine halbe Stunde kauerten zwei Dutzend erwachsene Menschen auf dem Waldboden, um das Modell zu errichten. Sämtliche Spionageversuche der gegnerischen Teams waren erfolglos: Das Power Team fand die Lösung, die Leonardo da Vinci schon vor 500 Jahren gezeichnet hatte. Die Gewinner zeigten eindrucksvoll, dass sie auch damals schon alle Wege hätten beschreiten können, um Juice PLUS+® zu den Kunden zu bringen.

Der Abend war dem Geschäft gewidmet. Hans Riesterer stellte den Vertragshändlern Christoph Brune vor, der aus seiner Sicht als Zahnarzt sein Konzept zur Steigerung des Umsatzes durch Heilberufler vorstellte.

Die Entscheidung der "Odenwald-Challenge" fiel am Sonntagmorgen. Das wunderschöne Wetter lockte alle in die herrliche Landschaft. Ein bunter Mischmasch aus Orientierungswanderungen und vielen Fragen zu den lokalen Besonderheiten ermöglichte es allen, einen individuellen Beitrag zum Gesamtergebnis zu leisten. Die richtige Einschätzung der eigenen Leistungsfähigkeit und ein starker Wille waren bei dem Auf und Ab des Odenwaldes auf jeden Fall notwendig. Zum Mittagessen waren alle wieder wohlbehalten zurück und der Austausch der Erlebnisse begann sofort.

Am Nachmittag wurden schließlich die Ergebnisse ermittelt. Das Power Team konnte den leichten Vorsprung vom Brückenbau nutzen, und sich so vor den Spargelstechern ins Ziel retten. Das Energy Team zeigte leichte Spannungsverluste und 4 hoch 4 musste erkennen, dass sie zu hoch gepokert hatten.

Schließlich zog Werner Winkhold eine Bilanz des Wochenendes und zeigte auf, wie wesentliche Elemente der "Odenwald-Challenge" im NSA-Geschäft enthalten sind: Teamgeist, Flexibilität, Durchhaltevermögen und Freude an dem, was man tut.

SC Werner Winkhold

**Unsere aktuellsten Tools –
vielfältig, attraktiv und äusserst hilfreich
für das Gespräch mit potenziellen Kunden.**

Das enorme Feedback auf die Sendung hat uns gezeigt, wie verständlich der Wert einer Nahrungsergänzung aus frischem Obst und Gemüse dargestellt worden ist.

Alle hier aufgeführten Sonderdrucke setzen sich mit den besonderen Werten von Obst und Gemüse auseinander. Sie schaffen eine so genannte Third Part Credibility, also Vertrauenswürdigkeit.

NSA Inside



DVD "Welt der Wunder – Die Ernährungslüge ..."

Vollständige Wiedergabe der ganzen Sendung + Bonustrack von 10 Minuten

10er-Bündel, Art. Nr. 952232GR, Euro 10.00 / CHF 15.50



Sonderdruck "Gesunde Medizin"

10er-Bündel, Art. Nr. 952027GR, Euro 5.00 / CHF 7.75



Sensationelles Angebot!

50% geschenkt!

Set aller Sonderdrucke der rechten Spalte,
4 x ein 10er-Bündel, Art. Nr. 952031GR,
Euro 10.00 / CHF 15.50



Sonderdruck "Mensch & Gesundheit"

10er-Bündel, Art. Nr. 952030GR, Euro 5.00 / CHF 7.75



Der ideale Wandschmuck
für Ihr Büro, Ihr Center
oder andere bisher unge-
nützte Wände – wie leicht
lässt sich damit doch das
ideale Gesprächsthema fin-
den!

Zielgruppen-Poster "3 Generationen"

Format 69,0 x 100,0 cm, 5er-Bündel
Art. Nr. 953010GR, Euro 5.00 / CHF 7.75



Sonderdruck "Medical Tribune"

10er-Bündel, Art. Nr. 952029GR, Euro 5.00 / CHF 7.75



Sonderdruck "Medizin"

10er-Bündel, Art. Nr. 952028GR,
Euro 5.00 / CHF 7.75

Alle Kostenangaben verstehen sich zzgl. Versand und MwSt.

Juice PLUS+® Beerenauslese

Ein gesunder Start!



Wir freuen uns sehr darüber, dass uns immer wieder sehr positive Meldungen zum Thema Juice PLUS+® Beerenauslese erreichen.

Nachfolgend ein paar Auszüge:

"Ich habe gleich nach der Convention ein paar Kunden angerufen und gesagt, dass es etwas Neues gibt. Dann erklärte ich kurz die Wirkung und die Vorteile – mit Erfolg: Es haben schon einige Beerenauslese zu den Obst- und Gemüsekapiteln gekauft."

"Wir machen sehr gute Erfahrungen mit Juice PLUS+® Beerenauslese. Ich spreche unsere bestehenden Kunden an und sage Ihnen, dass wir ein neues Produkt in der Kollektion haben und zeige auch die Studie, die über die Beerenauslese gemacht wurde. Meine Kunden reagieren sehr positiv darauf und viele schließen dann auch einen HLS ab."

"Ich konnte bereits in sehr kurzer Zeit sieben oder acht Kunden gewinnen. Um auf das neue Produkt aufmerksam zu machen, sage ich meinen Kunden, dass es etwas Neues gibt, was gut zur Obst- und Gemüsemischung passt. Ich zeige auch die Studie, die über die Beerenauslese gemacht wurde und hab Juice PLUS+® Dosen auf meinem Schreibtisch stehen. Teilweise werde ich darauf angesprochen. Aber die aktive Ansprache ist natürlich besser als die passive durch Dosen oder Plakate."

"Ich habe die Erfahrung gemacht, dass sich die Beerenauslese positiv auf die Durchblutung auswirkt. Auch die Bräunung der Haut verbessert sich. Um Kunden auf das neue Produkt aufmerksam zu machen, sage ich ganz direkt, dass ich was Gutes für sie habe, auch hinsichtlich der Durchblutung."

"Aus persönlichen Erfahrungen kann ich sagen, dass es eine positive Bereicherung ist. Leute, die Leistungssport machen, haben eine deutliche Besserung des Energiepegels. Bei mir persönlich ist der Muskelkater weniger."

"Es läuft sehr gut bei den HLS. Wenn ich den Kunden die Studie vorlege, die mit der Beerenauslese gemacht wurde, und damit die enorme Steigerung der Durchblutung belege, dann braucht es nicht mehr viele Worte. Damit erübrigt sich auch die Frage, ob einem diese Vorteile nicht 26 € im Monat wert sein sollten."

"Ich setze Beerenauslese schon länger ein und habe die Erfahrung gemacht, dass Menschen, die sich mit ihrer Gesundheit beschäftigen, sich schnell von Juice PLUS+® Obst- und Gemüsekapiteln überzeugen lassen. Für sie ist Beerenauslese dann auch eine logische Ergänzung und der Preis spielt keine Rolle. Wer jedoch noch nie darüber nachgedacht hat, dass Gesundheit die eigene Sache ist, und diese lieber an Ärzte und Krankenkassen delegiert, der interessiert sich auch nicht für Juice PLUS+® und dem ist auch alles zu teuer. Auf die Frage, ob sie lieber ein synthetisches Produkt wollen oder ein natürliches, ist die Antwort nicht schwer. Bei der zweiten Frage, ob sie ein Produkt wählen würden, dass durch Hören-Sagen empfohlen wird oder durch wissenschaftliche Studien, fällt auch hier die Wahl leicht."

www.juiceplus.ch

Neuigkeiten



Mit der Lancierung von Juice PLUS+® Beerenauslese im März 2007, haben wir natürlich auch unser jüngstes Produkt in die Internet-Seiten aufgenommen. Klicken Sie im Hauptmenu auf "Produkte" (1), im Untermenü auf "Alle Produkte" (2), dann auf "Beerenauslese" (3) und schon schwappt Ihnen beeriges Violett entgegen.

An der NSA Leadership Convention 2007 in Berlin ist der neue fetzige Juice PLUS+® Song "It's magic!" von Tanja Dankner vorgestellt worden. Wir haben dem vielfach geäusserten Wunsch Folge geleistet und den Song jetzt auf www.juiceplus.ch als Handy-Klingelton zum Download bereit gestellt.

Neu ist ein Link zum Merchandise Shop aufgeschaltet, der auch allen Endkunden offen steht. Und natürlich bleibt Bewährtes bestehen. Viel positive Äusserungen erreichen uns zu den zahlreichen, in engem Rhythmus aufgeschalteten News zum Thema Gesundheit und Wellness.

Sie sehen also, es lohnt sich weiterhin regelmässig www.juiceplus.ch aufzurufen, denn genau dafür ist das Internet im Gegensatz zu den meisten Printmedien da: um aktuelle Information zu einem gezielten Interessensgebiet anzubieten.

Wir wünschen Ihnen viel Spass beim "surfen"!



1



2



3

**BESTELLEN SIE JETZT
DAS BESTE TOOL ALLER ZEITEN!**



Hendrik Hey erläutert in seiner Sendung «Welt der Wunder», welche Nahrungsergänzungen sinnvoll sind – ein Plädoyer für natürliche Nahrungsergänzungen. Die DVD mit der gesamten Sendung und mit einem Zusammenschnitt der Highlights ist sofort lieferbar. Art. Nr. 952232GR, Bündel mit 10 DVDs; Euro 10,00 / CHF 15,50 zzgl. MwSt. und Versand.