

PLUS + *Punkt*

Ausgabe
2007/3

Packaging

Juice PLUS+®
Obst- und Gemüseauslese

Das orange Sofa

Handbuchgruppe 08

Neues Programm

Club 1

Leben + Wohlfühlen

Herbst-Tipps

Internet

www.nsa-druck.de

NSA Frankreich

Ein multinationales Wochenende

Stories + Events

NSA Leadership Convention,
Stuttgart 2008





Editorial	4
Neues Programm	
Club 1 and more ...	6
NMD Stories	
Michael Schiefer	8
Recognition + Team Events	
Aktivtage Team-Linden	10
Team Friedl	10
Aktivtage Team Bachmann	10
Team Haug	11
Team Witz	11
Team Brodowski	11
Team Wissel	11
Leben + Wohlfühlen	
Herbs-Tipps	12
Packaging	
Vorstellung neues Design	13
Juice PLUS+® Obst- und Gemüseauslese	14
Häufige gestellten Fragen	14
Wissen + Verstehen	
Vanderbilt Studie	16
Von Mensch zu Mensch	
QNMD Gerhard Witz	18
Buchvorstellung Boris Grundl	36
Internet	
www.nsa-druck.de	19
Highlight des Jahres 2008	
NSA Leadership Convention Stuttgart 2008	20
Das orange Sofa	
Handbuchgruppe 08	22
SC Leadership Training Frankfurt	
Bericht	24
NSA Inside	
Merchandise	31
Powered by Juice PLUS+®	
Nordic Walking	33
NSA Frankreich	
Ein multinationales Wochenende	34
Dankschreiben Spende	
Spende Heidi und Ernst Dillier	38
Spende Eva und Johannes Buderer	39

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 Aufnahme in digitale

Medien ist nur mit schriftlicher

Genehmigung der Redaktion erlaubt.

Alle Angaben erfolgen nach bestem

Gewissen, aber ohne Gewähr.



Neues Programm

Club 1 and more ...

Seite 6

Internet

www.nsa-druck.de

Seite 19

Das orange Sofa

Handbuchgruppe 08

Seite 22



Leben + Wohlfühlen

Herbst-Tipps

Seite 12



Packaging

Juice PLUS+® Obst- und Gemüseauslese

Seite 13



Von Mensch zu Mensch

Buchvorstellung Boris Grundl

Seite 36



NSA Inside

Merchandise

Seite 31



NSA Frankreich

Ein multinationales Wochenende

Seite 34



Highlight des Jahres 2008

NSA Leadership Convention, Stuttgart

Seite 20



Welcome to the Club!

Liebe Vertriebspartner

Bevor ich darauf zu sprechen komme, was ich mit der Headline zum Ausdruck bringen möchte, muss ich Sie aus aktuellem Anlass ganz einfach etwas fragen: Staunen Sie noch oder freuen Sie sich schon? Ja, das ist sie, die neue, attraktive Verpackung der Juice PLUS+® Kapseln. Kaum geboren und schon auf der Titelseite! Wir sind glücklich über diese Entwicklung und wir werden die betroffenen Empfehlungshilfen kontinuierlich anpassen. Mehr zum neuen Packaging lesen Sie auf den Seiten 13-15.

Das NSA-Business, Sie wissen es, ist ein Riesenerfolg. Und es ist international, dementsprechend involviert es zahlreiche Kulturen rund um diesen prächtigen Globus. Viele davon haben ihre eigene, individuelle Zeitrechnung, doch die NSA hat einen gemeinsamen Schlüssel. "Unser" Jahr beginnt an der NSA Leadership Convention und endet an der entsprechenden Convention des Folgejahres. Wir befinden uns also in der Halbzeit des NSA-Jahres und damit an dem Punkt, an dem es höchste Zeit ist, nochmals Vollgas zu geben. Sicher kennen Sie das Sprichwort: "Wenn Du alles haben willst, musst Du auch bereit sein, alles zu geben".

Heute entscheidet sich also, wo Sie morgen stehen werden! Denken Sie darum nochmals intensiv über Ihre Wünsche und Träume nach, sei es, dass Sie sich mehr freie Zeit für sich und Ihre Familie wünschen, dass Sie sich Ihr Einkommen unabhängig von einem launischen Vorgesetzten verdienen möchten oder dass Sie sich einen besonders exotischen Urlaub leisten wollen. Vieles ist möglich, nur: Setzen Sie sich konkrete Ziele!

Wer 2008 in Stuttgart auf der Bühne stehen will, der muss sich einsetzen. Und dafür, dass Sie Ihre Ziele auch in der Zukunft erreichen, tun wir heute wie morgen vieles gemeinsam.

"Welcome to the Club!", so das Thema der kommenden Convention. Was wollen wir Ihnen damit sagen? "Welcome to the Club!" bedeutet vieles. Zum Beispiel dieses Wohlgefühl, das sich einstellt, wenn sich zweitausend und mehr Gleichgesinnte an einer Convention zum Gedankenaustausch treffen. Oder das Zugehörigkeitsgefühl dieser Menschen, die genau wissen, dass sie einen positiven Unterschied im Leben anderer bewirken. Und dann ist da noch dieses Siegerlächeln von Menschen, die alle ihren Teil beigetragen haben, an die unendliche Geschichte. Nicht an die-

jenige mit Fuchur, dem Glücksdrachen, sondern an die unendliche Geschichte des NSA-Erfolges. "Welcome to the Club!" bedeutet aber noch mehr. Es bedeutet die Gründung des Club 1, ein neuer Baustein im Puzzle Ihrer zukünftigen NSA-Karriere. Lesen Sie dazu mehr auf den Seiten 6 – 7.

Ein weiterer Schritt in eine fantastische Zukunft ist die aufwändige Überarbeitung des NSA-Handbuchs. Dazu haben wir ein Spezialisten-Team gegründet, das sich aus mehreren hochmotivierten Vertriebspartnern und Mitarbeitern des Headoffice' zusammensetzt (s. S. 22-23). In Workshops erarbeiteten wir optimierte, praxisbezogene und leicht verständliche Inhalte. Die gemeinsam entwickelte Idee: ein zweiteiliges Handbuch. Den ersten, sehr übersichtlichen Handbuchteil erhalten "Beginner". Er überfordert niemanden und ist eine grosse Hilfe für den Empfänger. Den zweiten Handbuchteil erhalten dann all jene engagierten Vertriebspartner, die sich intensiver mit den Themen wie Teamaufbau und -führung auseinandersetzen wollen. Fast könnte man

sagen "vom Beginner zum Gewinner"! Eines können wir Ihnen schon heute versprechen: das wird eine tolle Sache!

Am 9. September fand das SC-Leadership-Training in Frankfurt statt (s. S. 24-30). Es richtete sich an die Positionen "Sales Coordinator und höher", an all jene Vertriebspartner also, für die in der Zukunft der Teil 2 des neuen Handbuches von besonderer Bedeutung sein wird, an jene besonders engagierten Teamplayers, die bereit sind, Coaching-Aufgaben zu übernehmen und ihren Team-Mitgliedern zu helfen, erfolgreich die nächsten Schritte zu unternehmen. Die Stimmung hätte besser nicht sein können. Einen grossen Beitrag daran leisteten die mit viel Enthusiasmus vorgetragene Präsentationen unserer Vertriebskollegen. So verstand es NMD Stefan Reuter zum Beispiel hervorragend, das Publikum direkt in seine Darbietung einzubeziehen. Und auch ein Mann, mit in NSA-Kreisen wohlbekanntem Namen, stand (zum ersten Mal!) auf der Bühne: SSC Christoph Balles bestand seine Feuertaufe – und er bestand sie mit Bravour, bereitete er dem Publikum doch grösstes Vergnügen! Seine Schwägerin Helene und sein Bruder Stephan Balles boten unmittelbar nach Christoph's Auftritt ihr routiniertes Feuerwerk an charmant präsentierter Information und Unterhal-

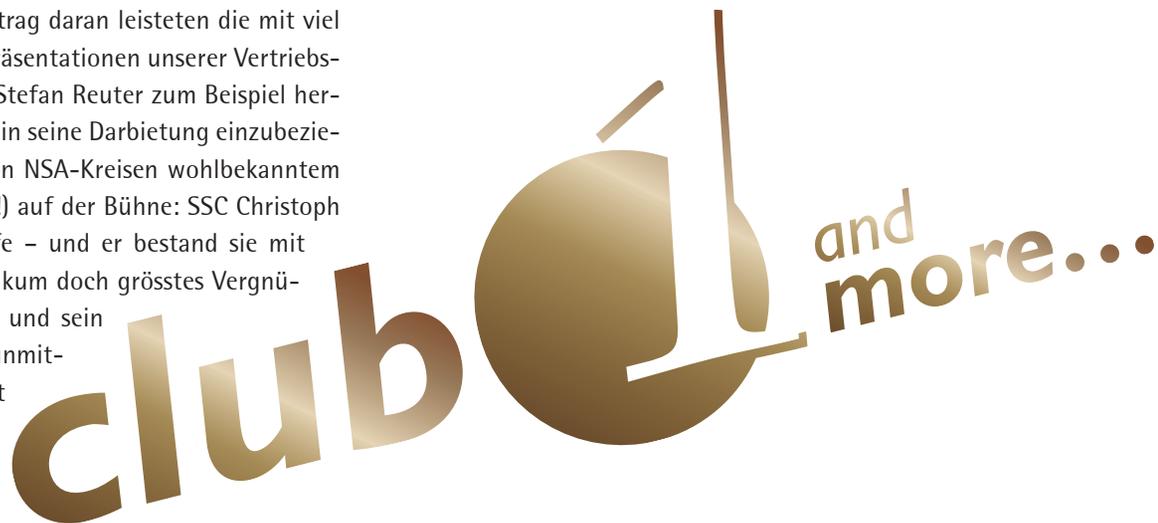
tung. Und am Nachmittag des gleichen Tages schliesslich, kam der Mann auf den wohl alle gewartet hatten – mich eingeschlossen: Jörg Löhr! Messerscharfe Logik, überschäumende Lebenslust, grenzenlose Freude, frenetischer Applaus, sind Begriffe, die mir sofort in den Sinn kommen, wenn ich zurückdenke, an das Erlebnis, das uns der international erfolgreiche Top-Motivationstrainer geboten hat. Was für eine Präsenz dieser Mann doch auf der Bühne, und nicht nur dort, hat! Und schliesslich NMD Jeff Roberti, auch er eine erfolgreiche und charismatische Persönlichkeit. Nichts hält ihn davon ab, weiterhin tagtäglich über Juice PLUS+® zu sprechen, nicht einmal die 50 bis 60 Millionen US-Dollar, die er als weltstärkster NSA-Vertriebspartner bis heute verdient hat! Allen diesen Sprechern will ich an dieser Stelle nochmals ganz herzlich für Ihren grossen Einsatz in Frankfurt danken.

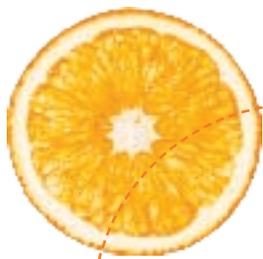
Sie sehen, da kommt viel Attraktives auf uns alle zu. An der NSA Leadership Convention 2008 in Stuttgart erfahren Sie aber weit mehr über unsere gemeinsame aussichtsreiche Zukunft. Wegen des riesigen Interesses für die Convention, und um Ihnen den Aufenthalt in Stuttgart so angenehm wie möglich zu gestalten, empfehlen wir Ihnen, Ihre Hotelbuchung raschmöglichst vorzunehmen (s. S. 20-21). Besuchen Sie dazu unsere neu gestaltete Internetseite www.nsa-convention.com, und klicken Sie dort ganz einfach den Hotel-Link an. Diese Seite immer wieder mal aufzurufen lohnt sich generell, denn Sie werden dort sporadisch Neuigkeiten zur NSA Leadership Convention 2008 in Stuttgart erfahren. Und spätestens in Stuttgart sehen wir uns dann ja alle wieder.

Welcome to the Club! – ich freue mich auf Sie.



Ihr André Gerber





Programme



Programm "Vorbild Bronze, Silber, Gold"

Unsere Vorbilder werden von Tag zu Tag zahlreicher, und das freut uns alle sehr. Wir wollen heute bekannt geben, womit wir sie für ihre Erfolge belohnen. Natürlich erhalten alle Vorbilder sowohl eine schöne Urkunde wie auch einen hochwertigen Pin "Ich bin Vorbild". Beides bestätigt ihre erbrachten Leistungen. Anlässlich der NSA Leadership Convention 2008, vor der Samstagabend-Party, sind unsere Vorbilder – in bester Gesellschaft weiterer besonderer Menschen – Gäste eines speziell für sie geschaffenen Cocktail-Anlasses.

Das Programm "Ich bin Vorbild" wurde im 2005 geschaffen, um damit die Basis für ein "Qualifizierendes Geschäft" zu fördern. Nun ist die Zeit gekommen, gezielt auf Letzteres hin zu arbeiten. Parallel zum Programm "Ich bin Vorbild" wollen wir dafür mit dem neuen Programm "Club 1 and more ..." einen interessanten Anreiz schaffen. Beweisen Sie Sportsgeist, schnüren Sie Ihre Schuhe und machen Sie sich auf den Weg in Richtung "Qualifizierendes Geschäft", in Richtung Club 1 oder eben – in Richtung Beständigkeit!



Neues Programm "Club 1 and more ..."

Viele von Ihnen kennen die Bedeutung der Clubs im Sinne unseres Vergütungs- und Karriereplanes. Bekannt sind bisher Club 3, Club 6, Club 12, Club 24 und Club 39. Die Ziffern 3 bis 39 sagen aus, wie oft es den Trägern der Club-Bezeichnung gelungen ist, ihre eigene vorbildliche Leistung im Team zu duplizieren. Mit anderen Worten, wie oft es ihnen gelungen ist, ein Qualifizierendes Geschäft (2000 Eurovolumenpunkte) aufzubauen und sich somit zum PB- respektive Leadership-Bonus zu qualifizieren. Die Basis eines Qualifizierenden Geschäftes ist das 30/60/90-Erfolgsprogramm.

Die Mitgliedschaft in einem der Clubs schafft Ihnen als VH die Grundlage für ein beständiges Geschäft resp. Einkommen. Was also kann Ihnen besseres "passieren", als Club-Member zu werden? Allenfalls das Erreichen der nächst höheren Club-Stufe.

Um den Eintritt in den Club zu fördern, haben wir ein neues Programm ins Leben gerufen:





Voraussetzungen:

Ausgangslage für die Qualifikation:

Ihre Club-Position im Juli 2007

Zeitraum des Programmes:

1. September – 31. Januar 2008

Die persönliche Kontrolle Ihrer Club-Position:

Ab dem 12.9.2007 finden Sie die Informationen auf NSA Online, unter Programme/Incentives, Download PDF "clubmitglieder.pdf (42.6 KB)"

Alle Vertriebspartner die nicht auf der Liste erscheinen, waren im Juli 2007 noch nicht Club Mitglied und damit potenzielle Anwärter für den Club 1.

Wollen Sie ...

- ... schon im Februar 2008 in Stuttgart einen grossen Schritt weiter sein?
- ... an der Convention eine elegante Auszeichnung entgegennehmen?
- ... eine Einladung zum köstlichen Lunch mit Top-Sprechern gewinnen?
- ... Club-spezifische Trainings geniessen?

Dann heisst Ihr Ziel "Club 1".



Club-1-Mitglied werden Sie ...

... indem Sie, zusätzlich zu Ihrem eigenen Qualifizierenden Geschäft, Ihren Erfolg 1 x mit einem Ihrer Team-Mitglieder duplizieren.

Das 30/60/90-Erfolgsprogramm wird Ihnen dabei von grossem Nutzen sein.

Erreichen Sie Ihr Ziel bis zum 31. Januar 2008 und Sie sind dabei –

starten Sie JETZT richtig durch.

Club 3 bis Club 24

Natürlich wollen auch VHs, die schon Club-Member sind, die Chance erhalten, in den Genuss der links aufgeführten attraktiven Auszeichnungen zu kommen:

Club 3 bis Club 24 Members müssen dazu die nächst höhere Club-Stufe erreichen.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg und – Welcome to the Club.



Michael Schiefer

**Es ist ein
Traumjob**

Als ich fünf Jahre alt war begann ich Fußball zu spielen. Sport ist mein Leben und gehörte immer zu meinem Leben. Ich war stets fit und gesund und hatte kaum Verletzungen. Mit 20 begann ich gezieltes Fitnessstraining zu machen. Also kombinierte ich Fußball mit Fitness!

Ein Freund und Fußballkollege machte mich in dieser Zeit schon auf Juice PLUS+® aufmerksam. Und dann passierte es, mit 25 riss mir das rechte Kreuzband im Knie. Mein Körper, meine Gesundheit waren überbeansprucht durch zuviel Sport.

Ich kam in die Sporttherapie nach Wels in Oberösterreich, wo ich den Physiotherapeuten Hans Meirhofer kennen lernte. Er empfahl mir als Sportler, mich ausgewogen und mikronährstoffreich zu ernähren. Ich fragte, was das bedeute. "Iss täglich fünf Portionen Obst und Gemüse." Ich sagte, dass ich Obst und Gemüse esse, aber sicher nicht in diesen Mengen. Hans Meirhofer sagte: "Kein Problem, das schaffe ich auch nicht, darum nehme ich Juice PLUS+® und ich kann es Dir wirklich empfehlen." So probierte ich Juice PLUS+® aus und war voll begeistert.

Seit über acht Jahren nehme ich jetzt Juice PLUS+® täglich und werde es ewig nehmen. Relativ rasch wurde ich auch Geschäfts-

partner. Erst nach drei Jahren erreichte ich die Position SDWP*. Zu dieser Zeit verlor ich gerade meinen Job als Konstrukteur und war arbeitslos. Hans Meirhofer rief mich an und fragte mich, was ich so mache und wie es mir so gehe. Ich antwortete: "Es geht mir bestens, jedoch bin ich arbeitslos." Er meinte, wir müssten uns sofort treffen. Wir trafen uns und er erzählte mir über die Perspektiven mit NSA und Juice PLUS+®. Ich war sehr beeindruckt. Ich besuchte kurz darauf das Seminar für den Juice PLUS+® Berater in München. Und dann fing ich an, mir ein Geschäft aufzubauen.

In zwei Monaten gewann ich über 20 HLS-Kunden. Mein Bruder Christian, der bei allen Veranstaltungen dabei war, wurde dann mein erster Geschäftspartner, gleichzeitig mit Alexandra Schmidt. So waren wir schon ein kleines Team. Weihnachten 2002 schenkten wir unseren Eltern Eintrittstickets zur Convention in Wiesbaden. Diese Convention war für uns sehr beeindruckend und ein großer Beginn. Meine Eltern wurden auch Geschäftspartner. Ab diesem Zeitpunkt waren wir das "Schiefer Team". So baute ich ein Netzwerk auf, wurde SC und dann SSC.

Für mich war immer wichtig, auf welcher Position ich mich gerade befinde und wie ich zur nächsten Position komme. Ich wusste, irgendwann bin ich dann NMD. Auf der Convention 2006 in

Herzlichen Glückwunsch!
zur Position des
**NATIONALEN
MARKETING
DIREKTORS**
DEINE FREUNDE UND PARTNER

Berlin wurde ich zum QNMD ausgezeichnet. Die Planung zum NMD begann. Im Dezember 2006 wurde ich zum GO FOR NMD Meeting nach Frankfurt eingeladen, wo unter anderem auch Boris Grundl einen Teil des Meetings hielt. Von ihm habe ich sehr viel über Menschenführung gelernt. Wie führe ich mich selbst, wie führe ich andere und wie werde ich geführt. Auf der Convention 2007 in Berlin holte ich mir die nötige Motivation um bis Ende Mai 2007 den NMD zu schaffen. Die letzten Wochen waren sehr heftig. Vor allem die letzten Tage. Schaffe ich es, oder schaffe ich es nicht? Und am 31. Mai war es geschafft, ich wurde mit einer Punktlandung NMD. Mein Traum ging in Erfüllung.

Ich arbeite heute hauptberuflich mit NSA und kann nur sagen, es ist ein Traumjob. Es zahlt sich wirklich aus, Vollgas zu geben und voller Power das Geschäft zu betreiben. Dann kommt alles andere von alleine. Trotz Misserfolgen, Tiefen und Rückschlägen immer nach vorne zu sehen und das große Ziel vor Augen zu haben. Ich bin kein Gesundheitsexperte, komme aus dem Metallgewerbe. Aber jetzt sind Juice PLUS+® und NSA mein neues Leben. Ich bin selbstständig, mein eigener Chef, ich bin Unternehmer, ich arbeite wo und wann und mit wem ich will und das mit unbegrenzten Möglichkeiten. Ich werde im Herbst nach Wien gehen und dort ein Team aufbauen. Nebenbei werde ich die Ausbildung zum Body Vital Trainer machen. Ich freue mich schon sehr auf diese Herausforderung.

Meine weiteren Ziele sind natürlich Club 24, Club 39 und langfristig Club 100, sowie meine Partner zu unterstützen, dass sie ebenfalls ihre Ziele erreichen. Bekanntlich ist man erst ein richtiger NMD, wenn man einen NMD aufgebaut hat. Mein Bruder Christian wird der Nächste sein und viele aus meinem Team werden folgen.

Ich möchte mich vor allem bei meinem tollen Team für die Mitarbeit und Unterstützung bedanken. Großer Dank auch an meine Familie und an meine Upline Martina und Hans Meirhofer, sowie Wolfgang Tulzer und Gerald Tulzer. Und ganz spezieller Dank an meine Business Partnerin Karina Kühnell.

Michael Schiefer





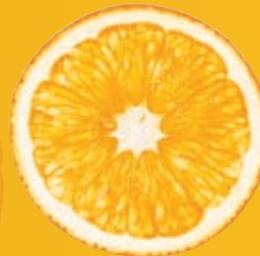
Lachen und Lernen in Linden Aktivtage der Teams München, Berlin, Köln und Hamburg

Es wurde viel gelacht an diesem Wochenende im Ökologischen Tagungshaus Linden bei Dietramszell. Die Teams aus Hamburg, Köln, Berlin und München hatten sich in idyllischer Voralpenlandschaft zu ihren Aktivtagen 2007 getroffen. Im Mittelpunkt standen der Spaß und natürlich das Geschäft. "Ohne Fleiß kein Preis", referierte Petra Walter (QNMD). Angelika Gramenz (QNMD) und ihr Ehemann Reiner (SC) trainierten auf ironisch-witzige Art nicht nur ihre VHs ("Die tun alle nix"), sondern auch die Lachmuskeln ihrer Zuhörer unter dem beziehungsreichen Titel: "Kapseln, NSA und die Liebe".

Referate zu Philosophie, Zeit und Planung, Ethik, Teamaufbau, Emotionen und Visionen sowie viele persönliche Berichte über Wege zum Erfolg boten den Teilnehmern Anstöße zum Denken und Handeln. Carmen Tzikas vom NSA Headoffice in Basel berichtete über die NSA-News und lud die Vertragspartner ein, bei Gelegenheit doch persönlich bei NSA vorbeizuschauen, um die Firma noch besser kennen zu lernen. Eine Foto-Rallye am Samstagnachmittag mündete in fantasievoll gestalteten Bildern und Preisen für die Siegerteams. Mal war zart impressionistisch gepinselt, mal der mühsame Aufstieg zum NMD karikiert oder auch eine Weinbergschnecke als "Living Art" aufs Papier gesetzt worden. Der Abend endete stimmungsvoll am Lagerfeuer. Dazwischen: ein improvisiertes Volleyball-Turnier und zahlreiche intensive Gespräche. Aktivtage wie aus dem Bilderbuch!

SC Reiner Gramenz

Recognition + Team Events



Glückwünsche zur Bronze-Auszeichnung

Alexander Schneider und Upline-NMD Roland Friedl beglückwünschen Theresa Maier-Dobersberger zu ihrer Bronze-Auszeichnung.

Die Vertragspartnerin ist nach der Convention in Berlin gestartet und hat schon über 80 HLS!

NMD Roland Friedl



Sommer Team-Treff in Obernburg

Zunächst boten wir 45 Gästen die Gelegenheit durch einen Expertenvortrag etwas über Gesundheit und Juice PLUS+® zu erfahren. Nach einer Pause begann dann das Team-Meeting mit 40 Partnern, natürlich nutzte ich die wunderbare Umgebung der "Alten Mülerei" um fleißige Partner auszuzeichnen.

Von links nach rechts: Gastgeber Club 39 NMD Peter Bachmann, Michael Voetgen, Sandra Falkenhein, Conny Lange, Christine Steigerwald, Renate Trentini von Wohn, Armin Bartonek und Rolf Krieger.

NMD Peter Bachmann



Auszeichnung Team Brodowski

Elke James ist SC in München und hat im Juni Vorbild Bronze erreicht!

Sie hat darüber hinaus im Monat Juli 15 HLS abgeschlossen und ist somit auf einem guten Weg zum Vorbild Silber! Gratulation!

NMD Marlies Brodowski



Forum am 5. bis 6. Mai in München Seminar mit ca. 100 Personen

Das Foto zeigt die Referenten (von links nach rechts): Peter Eyrich (SSC), Anna M. Baldauf (NMD), Klaus Späth (NMD), Sven Hennige (NMD), David Schweitzer (SSC), Guntram Gentes (NMD), Ilona Neubauer (SC), Wolfgang

Raschke (SC), Harald Wissel (NMD), Petra Wissel (NMD). Auf dem Bild fehlt Hans Meirhofer (NMD).

NMD Harald Wissel

Juice PLUS[®]+



Team-Treffen auf dem Wasser

Kanu-Ausflug in der Schweiz: Gepaddelt haben Sandra Wirz, Dino, Claudia Stocker, Yves, Ursula, Anna, Lukas, Patrik, Beat Baumgartner und Susanne Solenthalerm.

Wir wollten besonders den Müttern mit ihren Kindern etwas bieten, so fuhren wir mit Kanus von Büren an der Aare nach Solothurn und besuchten dazwischen noch Altreu mit der Storchensiedlung. Natürlich trugen alle die neuen orangenen NSA Chäppi! Auch die Jüngsten konnten fleißig mitpaddeln.

NMD Ireanah Haug

Leben + Wohlfühlen

Der Herbst ist da. Genießen Sie ihn!



Die Jahreszeit wechselt, die Tage werden wieder kürzer und die Bäume bunt. Neben lauwarmen, sonnigen Herbstabenden bedeutet dies aber auch nass-kaltes Wetter. Und das Eis vom Italiener will nicht mehr so recht schmecken. Das kann schnell aufs Gemüt und die Gesundheit schlagen – doch dagegen können Sie etwas unternehmen!

Die Erntezeit hat begonnen und Herbststürme kündigen die kalte Jahreszeit an. Es ist die Zeit der Erkältungskrankheiten. Husten und Schnupfen plagen uns. Der Mangel an natürlichem Tageslicht sowie die verminderte Lichtintensität in den Herbst- und Wintermonaten können auf unsere Stimmung drücken. Aber eigentlich müssen Sie nicht viel tun, um den Herbst richtig genießen zu können.

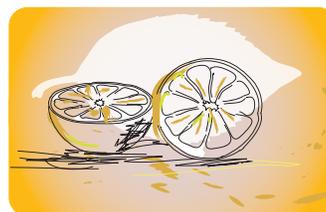
1. Sport und Bewegung machen fit



Machen Sie Spaziergänge durch herbstlich gefärbte Wälder. Das Wetter bietet ideale Bedingungen für Sport im Freien – nicht zu warm und nicht zu kalt. Besonders im Herbst, wenn uns die Witterung anfällig für Erkältungen macht, ist es sinnvoll, sich sportlich zu betätigen. Bewegung ist eine der wichtigsten Stützen für ein gut funktionierendes Immunsystem. Schon regelmäßiges Spazieren (1/2 Stunde am Tag) an der frischen Luft stärkt Ihre körpereigenen Abwehrkräfte.

Auch bei kühleren Temperaturen sollten Sie darauf achten, genügend lang an der frischen Luft zu sein – und das auch bei bedecktem Himmel. Denn Tageslicht ist für unser seelisches Wohlbefinden wichtig. Allerdings sollte man es nur ohne Sonnenbrille genießen: Das Licht muss direkt in die Pupillen gelangen können.

2. Mikronährstoffe halten gesund



Um Ihre Abwehr fit zu halten, empfiehlt es sich, während der kalten Jahreszeiten besonders auf eine vollwertige, mikronährstoffreiche Ernährung zu achten. Essen Sie sich mit viel frischem Obst und Gemüse und deren sekundären Pflanzenstoffen gesund. Sowohl Gemüse wie Obst, insbesondere Zitrusfrüchte, unterstützen Ihr Immunsystem und helfen, Bakterien, Bazillen oder Viren zu bekämpfen.

3. Bewusst entspannen



Im Herbst beginnt auch eine Phase der Ruhe und Regeneration. Der Wandel der Natur erweckt in uns das Bedürfnis, uns zurückzuziehen und auszuruhen. Auch der Organismus verlangt nach Entspannung. Regelmäßiges Saunieren stärkt nicht nur das Immunsystem, sondern entschlackt den Körper und hält auch den Kreislauf in Schwung.

Packaging

Juice PLUS+® Obst- und Gemüseauslese Neues Design, frisch und fruchtig!



Jetzt ist sie da: Die neue, attraktive Verpackung von Juice PLUS+® Obst- und Gemüseauslese. Sie wird seit Ende September 2007 an Endkunden ausgeliefert.

Das neue Design wirkt frisch und weckt Gedanken an die Umweltverträglichkeit. Die neue Verpackung führt das Design von Juice PLUS+® Beerenauslese weiter und hält damit die Juice PLUS+® Familie optisch zusammen.

Vielleicht noch wichtiger als die bloße Umgestaltung der Verpackung ist die geänderte Produktbezeichnung auf Juice PLUS+® Obstauslese und Juice PLUS+® Gemüseauslese. Diese bringt die hochstehende Qualität der Produkte-Inhaltsstoffe auf ideale Weise zum Ausdruck. Mehr dazu erfahren Sie ab Seite 14.

Ein weiteres, großes PLUS ist der Flip-Lid, also der praktische Klappdeckel, der sich spielerisch mit einer Hand öffnen und wieder verschließen lässt. Selbst die darunter liegende Schutzfolie, die es bei einer neuen Packung einmalig zu entfernen gilt, ist jetzt mit

einer äußerst bedienungsfreundlichen Griffflasche versehen. Beides hat sich bei Juice PLUS+® Beerenauslese schon bewährt.

PS: Auch das Packaging für die Kautabletten wurde geändert. Rein grafisch unterscheiden sich deren Dosen-Etiketten nicht von denjenigen für die Kapseln. Die Stirnseiten der Umverpackung aber werden aus logistischen Überlegungen von Rot dominiert.



Juice PLUS+® Kapseln – NOCH MEHR NATUR

NOCH MEHR OBST UND GEMÜSE
in den Juice PLUS+® Kapseln zum gleichen Preis

Und neu: OBST- UND GEMÜSESAUSLESE

Ein farblich frischeres Juice PLUS+® Etikett sowie eine neue Verpackung – ökologisch natürlich, mit nun erheblich mehr Obst und Gemüse drin; wir freuen uns und sind stolz, Ihnen nun unser optimiertes und einzigartiges Juice PLUS+® Produkt vorstellen zu dürfen.

Neu:

Weltweite Standardformulierung mit noch mehr Obst und Gemüse

Unsere bestens bewährte Produktphilosophie und die Ursprungsidee von NSA bestehen darin, eine möglichst naturnahe Nahrungsergänzung mit möglichst vielen lebenswichtigen sowie hochwertigen Mikronährstoffen aus Obst und Gemüse herzustellen. Aufgrund dieser Tatsache wurden zugefügte Inhaltsstoffe teilweise reduziert oder weggelassen. Dies ermöglichte uns, den Gehalt an hochkonzentriertem Juice PLUS+® Obst- und Gemüsesaftpulver weiter zu erhöhen und noch mehr der Natur zu entsprechen. Zumal diese ursprüngliche Formulierung in Amerika bereits von Anfang an auf dem Markt war, bot sich dadurch gleichzeitig die erstmalige Gelegenheit, die Produktformulierung weltweit zu vereinheitlichen.

Da die wissenschaftlichen Studien bereits mehrheitlich mit diesem ursprünglichen (bei uns nun neuen) Produkt von Juice PLUS+® durchgeführt worden sind, haben die Ergebnisse aus diesen Studien weiterhin Gültigkeit: Mikronährstoffe aus Obst und Gemüse sind optimal verwertbar. Das Wichtigste hierbei ist, dem Körper in geringen Mengen eine möglichst grosse Vielfalt an wertvollen Mikronährstoffen direkt aus Obst und Gemüse in ihrem natürlichen Umfeld zu bieten. Genau hier setzt auch die modernste Wissenschaft des 21. Jahrhunderts an.

Neu:

Obst- und Gemüseauslese

Die in Juice PLUS+® enthaltenen Obst- und Gemüsesorten wurden speziell ausgewählt und aufeinander abgestimmt. Dieser Umstand kommt in der neuen Namensgebung Obst- und Gemüseauslese nun noch besser zum Ausdruck.



Neu:

Proaktive Erfüllung von europäischen und weltweiten Vorgaben

Die geringfügigen Produktänderungen sind vor allem im Hinblick auf die geplanten EU-Vorgaben von ausserordentlicher Wichtigkeit, da NSA dadurch als Unternehmen ihre Führungsposition weiterhin behaupten kann.

Hinsichtlich dieser Anpassungen konnten wir auch die früher bereits enthaltene Vitamin C-reiche Acerolakirsche wieder beifügen.

Ein weiteres Plus des Produktes wurde durch das Ersetzen der Gerstenkleie durch die glutenfreie Reiskleie erreicht. Dies kommt Menschen mit Glutenunverträglichkeit (Gluten = Klebereiweiss bestimmter Getreidearten) noch mehr entgegen. Der absolute Gehalt an Gluten ist neu unter 20 ppm (zuvor war er unter 200 ppm – gemäss dem weltweit offiziellen Codex Standard frei von Gluten). Diese deutliche Reduktion an Gluten ist sicherlich ein grosser Fortschritt und bot uns als Unternehmen auch dahingehend den Vorteil, Juice PLUS+® nun noch mehr Menschen zugänglich zu machen.

Gemeinsam mit der Juice PLUS+® Beerenauslese bietet Ihnen NSA nun eine wahrhaftige Nahrungsergänzungstrilogie: Obst-, Gemüse- und Beerenauslese – zur Unterstützung Ihrer Gesundheit!

Viele Produktverbesserungen also für Sie und Ihre Gesundheit – und dies zu unverändertem Preis!

Häufig gestellte Fragen zur neuen Formulierung und zur neuen Verpackung 2007

Da die (wenn auch nur geringfügige) Formulierungsänderung eines Produkts auch Fragen aufwerfen kann, haben wir im Vorfeld bereits einen kurzen Fragen-Antworten-Katalog für Sie zusammengestellt.

Was hat sich geändert?

Was waren die Gründe für die Veränderungen?

Kurz zusammengefasst enthält Juice PLUS+® nun mehr Obst- und Gemüsesaftpulver. Hintergrund für diese Änderung war die Bestrebung, weltweit ein einheitliches Produkt auf dem Markt zu haben (eine Marke – ein Produkt). Möglich geworden ist dies durch eine Reduktion von zugesetzten Nährstoffen, wodurch man sich der weltweiten Standardformulierung angeglichen hat. Darüber hinaus konnte aufgrund der neuen EU-Gesetzgebung auch innerhalb Europas eine Vereinheitlichung der Produktformulierungen erreicht werden. Das Ergebnis ist ein verbessertes Produkt mit noch mehr Obst und Gemüse drin, da sich der Pulveranteil erhöht hat.

Sind alle Länder von den gleichen Änderungen betroffen?

Die Veränderungen in Deutschland und Österreich sind identisch. Die Schweiz folgt in ihrer Gesetzgebung ebenfalls der EU und die Produkte sind nun dieselben wie in Deutschland und Österreich. Die Angaben auf dem Etikett haben sich dadurch jedoch leicht geändert. In Frankreich ist das Produkt unverändert geblieben, da es im Wesentlichen bereits den erwähnten Vorgaben entspricht.

Betrifft die Änderung alle Produkte?

Die Änderungen betreffen hauptsächlich die Juice PLUS+® Kapseln und die Juice PLUS+® Kautabletten. Ausser dem neuen Obst- und Gemüsesaftpulver hat sich an der Produktformulierung von Juice PLUS+Gummies™ und Juice PLUS+® Complete nichts verändert.

Hat sich die Verzehrempfehlung geändert?

Die tägliche Einnahmemenge bleibt unverändert.

Werden jetzt die vegetarischen Kapselhüllen eingeführt?

Es war geplant, die pflanzlichen Kapselhüllen in Europa im Laufe des Jahres 2008 einzuführen. Leider gab es bei den vegetarischen Kapseln in den USA gelegentlich Probleme, da diese während des Transports leichter brechen. Deshalb werden die vegetarischen Kapseln erst eingeführt, wenn das Problem gelöst ist. Ein neues Datum für die Einführung der vegetarischen Kapseln ist noch nicht bekannt.

Sind die Qualitätsstatements immer noch gültig?

Am hochwertigen Herstellungsprozess hat sich nichts geändert. Es werden die gleichen strengen Qualitätskontrollen, die eine gleichbleibend hohe Qualität unseres Produkts garantieren, durchgeführt. NSA nimmt eine jährliche Überprüfung der Qualitätsstatements unserer Produktionspartner vor, um allen Kunden und Vertriebspartnern die nötige Sicherheit zu gewährleisten.

Ist die bisherige Forschung durch die Änderungen noch gültig?

Die weltweite Forschung hat sich immer auf das Produkt als Ganzes konzentriert. Inhaltsstoffe, die nun nicht mehr bzw. in reduzierter Menge zugesetzt werden, waren nie Teil des Forschungsschwerpunktes von Juice PLUS+® und spielten keine relevante Rolle bei den erzielten Ergebnissen; die wichtigsten Komponenten sind die hochwertigen und Obst- und Gemüsesaftpulver. Aus all diesen Gründen sind die Resultate der bisherigen Forschung auch weiterhin gültig. Aktuelle Studien wurden überdies bereits mit der geänderten Formulierung durchgeführt und das kontinuierliche Forschungsprogramm wird weiter geführt.

Ab wann gibt es das neue Produkt?

Ab ca. Mitte Oktober wird das neue Produkt an Vertriebspartner und Kunden ausgeliefert.

Ab wann kommen die neuen Kautabletten auf den Markt?

Die Juice PLUS+® Kautabletten kommen einen Monat nach den Juice PLUS+® Kapseln auf den Markt und werden ca. Mitte November verschickt.

Haben sich der Preis und die Eurovolumenpunkte (EVP) verändert?

Sowohl der Preis als auch die Eurovolumenpunkte sind gleich geblieben.

Wie werden die Kunden über die Änderungen informiert?

Die Kunden erhalten mit dem neuen Produkt auch die neue Ausgabe unseres Kundenmagazins PLUS+You, in dem die Neuheiten erklärt werden.

Sollten nicht alle Fragen für Sie geklärt sein, können Sie sich jederzeit – wie gewohnt schriftlich – an unser Produkt-info-Team unter produkt-info@juiceplus.ch wenden.

Wissen + Verstehen

Vanderbilt Studie

Einfluss von Juice PLUS+® auf Herz und Kreislauf

S

Seit langer Zeit ist bekannt: Obst und Gemüse ist gesund! Die für Herz und Kreislauf positiven Auswirkungen der Mikronährstoffe in Obst und Gemüse wurden in verschiedenen wissenschaftlichen Untersuchungen nachgewiesen. Eine kürzlich veröffentlichte amerikanische Pilot-Studie (1) befasste sich über einen Zeitraum von zwei Jahren mit den positiven Effekten von Juice PLUS+® Obst- und Gemüseauslese in Kombination mit Juice PLUS+® Beerenauslese auf Herz und Kreislauf. Diese Studie zeigt, dass Juice PLUS+® verschiedenen Risikofaktoren für Herz-Kreislauf-Erkrankungen positiv entgegenwirken konnte.



Aus zahlreichen Beobachtungsstudien wissen wir, dass mit dem häufigen Verzehr von Obst und Gemüse und mit der damit verbundenen Aufnahme von pflanzlichen Mikronährstoffen eine Reduktion der Herz-Kreislauf-Erkrankungen und der Sterblichkeitsrate einhergeht. Aber nicht alle Studien, die mit Mikronährstoffen gemacht wurden, brachten überzeugende Ergebnisse. Bei näherer Betrachtung zeigte sich, dass vor allem jene Studien, die mit isolierten und hoch dosierten Vitaminen (vor allem Vitamin A, C und E) durchgeführt wurden, nicht den gewünschten positiven Effekt für Herz-Kreislauf-Erkrankungen erbrachten. Um das Risiko dieser Krankheiten zu vermindern, raten deshalb die beiden führenden kardiologischen Gesellschaften (2) der USA derzeit davon ab, Präparate mit isolierten, synthetischen Vitaminen einzunehmen. Sie empfehlen vielmehr, pflanzliche Antioxidanzien und Mikronährstoffe über eine obst- und gemüsereiche Ernährung aufzunehmen.

In der vorliegenden Pilot-Studie wurde der Einfluss von Juice PLUS+® Obst- und Gemüseauslese sowie Juice PLUS+® Beerenauslese auf verschiedene Risikofaktoren für Herz-Kreislauf-Erkrankungen untersucht. Der Grad der Verkalkung der Herzkranzgefäße, der Blutdruck und der Blutfettspiegel waren unter anderem Gegenstand der Untersuchung. Die 51 Studienteilnehmer im Alter von 40 bis 75 Jahren hatten einen erhöhten Blutdruck, wiesen aber noch keine Herzerkrankungen auf. Sie nahmen zu den Mahlzeiten zweimal täglich je eine Kapsel Juice PLUS+® Obst-, Gemüse- und Beerenauslese ein. Während des Beobachtungszeitraums von 24 Monaten wurden der Lebensstil sowie die Medikamente, die auch schon vor Studienbeginn eingenommen wurden, beibehalten. Zudem fanden in einem regelmäßigen Rhythmus von jeweils vier Monaten Kontrolluntersuchungen statt.

Nach zwei Jahren hatten die Studienteilnehmer deutlich niedrigere Blutdruckwerte. Zudem konnte eine relative Reduktion des Verkalkungsgrades der Herzkranzgefäße beobachtet werden. Auch hatte sich die Dehnbarkeit der großen Arterien deutlich verbessert. Innerhalb der 24 Monate haben zudem die Werte für Homocystein, das bei zu hoher Konzentration die Blutgefäße schädigen kann, deutlich abgenommen. Wesentlich höhere Spiegel von Beta-Carotin, Folsäure, Co-Enzym Q10 und Vitamin E konnten im Blut nachgewiesen werden.

In der Vergangenheit haben zahlreiche Studien gezeigt, dass mit dem reichlichen Verzehr von Obst, Gemüse, Vollkornprodukten und Ballaststoffen auch eine Vielzahl an Nährstoffen aufgenommen wird, die sich positiv auf Herz-Kreislauf und Gefäße sowie auf weitere Faktoren, wie die Blutfettwerte oder den oxidativen Stress (Alterung der Zellen), positiv auswirken. Diese erfreulichen Ergebnisse bestätigen sich in der vorliegenden Studie.

Die Ergebnisse der zweijährigen Studie sind sehr ermutigend, da sie auch mit Ergebnissen anderer Untersuchungen übereinstimmen. Für diese Pilot-Studie wurde allerdings keine Kontrollgruppe beigezogen, und der Vergleich des Verkalkungsgrads der Arterien erfolgte mit Daten aus vergleichbaren Untersuchungen. Die Studie mit Juice PLUS+® Obst-, Gemüse- und Beerenauslese kann als ein weiterer Puzzlestein gewertet werden, der die Effektivität des Produkts bekräftigt und eine wertvolle Ergänzung zu den bisherigen Studien bildet.



Wir möchten Sie darauf hinweisen, dass es zu dieser Studie keine Sonderdrucke gibt, da diese im Internet unter folgendem Link für Sie zum Download bereit steht:

eCAM 2007; Page 1-8, <http://ecam.oxfordjournals.org/cgi/content/full/nel108v1>

(1) Houston MC, Cooil B, Olafsson B, Raggi P, Juice Powder Concentrate and System Blood Pressure, Progression of Coronary Artery Calcium and Antioxidant Status in Hypertensive Subjects: A Pilot Study. eCAM 2007; Page 1-8, <http://ecam.oxfordjournals.org/cgi/content/full/nel108v1>

(2) American Heart Association Science Advisory Council und American College of Cardiology



Gerhard Witz

Mit Beständigkeit und Konsequenz zum QNMD

Mein Name ist Gerhard Witz, ich bin 51 Jahre alt und in zweiter Ehe mit Karin verheiratet. Ich bin/war hauptberuflich Tennistrainer und habe Profis auf der ATP-Tour betreut, ich führte ein Leben fast ausschließlich aus dem Koffer. Ich habe fast die ganze Welt bereist, kenne fast alle Tennisplätze dieser Welt. Wenn ein Spieler oder eine Spielerin bei einem Turnier ausgeschieden ist, so haben wir den Flug umgebucht und sind mit der nächsten Maschine zum nächsten Turnier gereist.

Geld war nicht das Problem, ich habe wirklich sehr gut verdient. Der Job hat mir Spaß gemacht, es gab nur ein Problem: Wenn ich verletzt war oder Urlaub gemacht habe, habe ich definitiv nichts verdient!

Im Jahr 2003 habe ich Juice PLUS+® durch einen befreundeten Sportarzt kennen gelernt, ich war bei ihm und wollte wissen, wie ich die Ernährung meiner Spieler und mir optimieren kann. Denn auf der Tour konnten wir uns, selbst wenn wir es wollten, nicht optimal ernähren.



Er stellte mir Juice PLUS+® vor und erklärte mir, dies wäre die optimale Ergänzung. Ich hatte zu diesem Zeitpunkt schon viele verschiedene Nahrungsergänzungen ausprobiert, daher war ich auch eher skeptisch. Ich wollte es genau wissen und ließ eine Vollblutanalyse machen. Meine Werte waren hervorragend, nur Eisen und Folsäure waren im unteren Referenzbereich. Ich habe also 14 Wochen Juice PLUS+® eingenommen und anschließend noch mal eine Vollblutanalyse gemacht. Jetzt war ich von der Rolle: Meine Werte Eisen und Folsäure waren plötzlich im mittleren Referenzbereich!

Ich war daraufhin so begeistert, dass ich für mich beschlossen habe, Juice PLUS+® wird mein ständiger Begleiter werden. Denn ich schaffe es mit Garantie nicht, fünf bis neun Portionen Obst und Gemüse täglich zu essen. Ich habe auch festgestellt, dass meine Regeneration wesentlich schneller vorangeschritten ist als vorher.

Meine Begeisterung ging schließlich so weit, dass ich mich bei der Firma per Email selbst beworben habe. Ich hatte keine Ahnung wie das Ganze abläuft, ich hatte ja vorher noch nie etwas verkauft. Ich wurde dann dem nächstgelegenen Vertriebspartner zugeteilt. Es war ein Desaster! Norbert Hammer ist mittlerweile ein lieber Freund geworden, hatte damals aber genauso wenig Ahnung vom Geschäft wie ich. Unser Upline-NMD Roland Friedl nahm sich meiner an, von ihm lernte ich die Basics in diesem Geschäft.

Ich begann, Juice PLUS+® all meinen Freunden und Bekannten zu empfehlen, es ging verdammt leicht, ich war sehr schnell auf einigen hundert Euro. Diese bekam ich auch, wenn ich nicht da war. Hier wurde mir klar, dass dies mit dem Passiveinkommen nicht nur leeres Gerede war!

Nach sechs Monaten war ich in der Position SSC. Ich dachte: Super, jetzt läuft mein Geschäft und ich ging wieder auf Turnier. War natürlich nicht so. Im Mai 2006 fasste ich den Entschluß, jetzt wirklich

durchzustarten oder aufzuhören. Ich entschied mich Gott sei Dank für das Durchstarten.

Meine Frau Karin (SC) und ich arbeiteten von da an ziemlich konstant und konsequent an unserem Geschäft. Es ging dann doch nicht so schnell, wie ich mir das vorgestellt hatte. In weiterer Folge arbeitete ich sehr viel mit Harald und Petra Wissel zusammen, hier lernte ich wirklich, worauf es in diesem Geschäft ankommt. Ausdauer, Zähigkeit und Konsequenz sind die Grundvoraussetzungen in diesem Geschäft. Ich bin um nichts besser als jeder Einzelne im NSA Geschäft, mein Team und ich tun es einfach nur öfter.

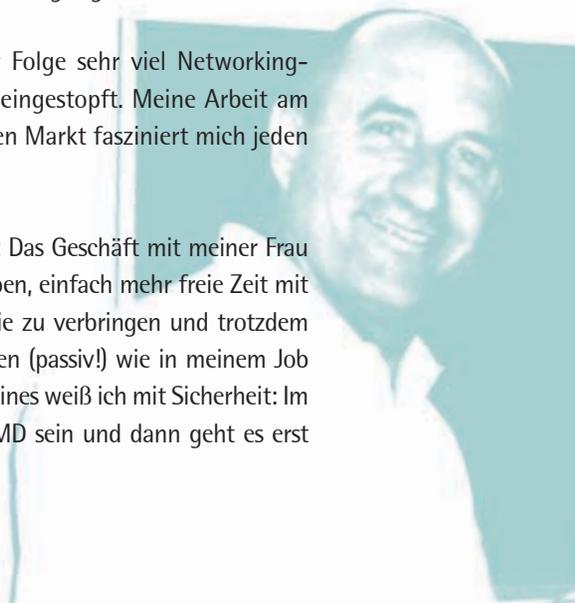
Mir macht die Arbeit mit meinem Team, das inzwischen auf 133 Personen angewachsen ist, viel Spaß. Was ich am meisten in diesem Geschäft lernen musste, war vom Einzelkämpfer zum Teamspieler zu werden. Mir war bis vor vier Jahren nicht bekannt, dass mir jemand in meinem Job freiwillig weiterhilft. Als ich das verstanden hatte, ging

mein Geschäft aufwärts. Nur wenn es meinem Team gut geht, wird es mir auch gut gehen!

Ich habe in weiterer Folge sehr viel Networking-Literatur in mich hineingestopft. Meine Arbeit am warmen wie am kalten Markt fasziniert mich jeden Tag aufs Neue.

Mein Ziel bei NSA ist: Das Geschäft mit meiner Frau gemeinsam zu betreiben, einfach mehr freie Zeit mit ihr und meiner Familie zu verbringen und trotzdem das gleiche Einkommen (passiv!) wie in meinem Job als Trainer zu haben. Eines weiß ich mit Sicherheit: Im Februar werde ich NMD sein und dann geht es erst richtig los!

Gerhard Witz



Juice PLUS[®]



The screenshot shows the NSA Online-Bestellsystem interface. At the top, the URL <http://www.nsa-druck.de> is visible. Below the navigation bar, the text reads: "Geschäftsdrucksachen für Vertriebspartner in neuem attraktivem und frischem Design". A four-step process flow is shown: 1 Design, 2 Produkt, 3 Eingabe, 4 Vorschau. Below this, a selection screen asks "Wählen Sie das gewünschte Produkt:" and displays a preview of a Juice PLUS+ business card. The card includes contact information for Angelika and Albert Muster, including their phone numbers and email addresses. At the bottom of the preview, there are buttons for "Auswahl" and "Bestätigen".

Im Mai haben wir den NMDs Gestaltungsvorschläge für die neuen Juice PLUS+[®] Geschäftsdrucksachen unterbreitet. Die Antworten sprachen sich klar für das eine Layout aus, das nun umgesetzt worden ist.

Es ist ab Oktober 2007 unter www.nsa-druck.de zu bestellen.

Neu gestaltet sind folgende Juice PLUS+[®] Elemente:

- Visitenkarte**
- Briefbogen**
- Briefumschläge/Kuverts**

Unangetastet blieben in der Sparte "Juice PLUS+[®]" die Einladungsflyer "Wellness PLUS+[®]", die Aufkleber und die Stempel.

Ebenfalls unverändert wurden sämtliche NSA-Drucksachen, alle in den gewohnten, klassischen Blau-Tönen, belassen.

Highlight des Jahres 2008



welcome
to the **club**

Überlassen Sie Ihren Erfolg nicht dem Zufall!

29. Februar – 02. März 2008 in Stuttgart
9. NSA Leadership Convention



Stuttgart

Wer "A" gesagt hat, wird erst recht "B" sagen,
"B" wie Begegnung, Begeisterung, Beziehung.

Internationale Top-Sprecher führen Sie auf die Überholspur!
Wir freuen uns auf Sie.



9. NSA Leadership Convention – *Welcome to the Club!*

Eckdaten, damit alles rund läuft:

Freitag, 29. Februar 2008

Morgens	NMD Meeting (nur mit Einladung)
Nachmittags	Offizielle Eröffnung der Convention

Samstag, 01. März 2008

Morgens	Trainings: - Die ersten 90 Tage - Stabilisierung Ihres Geschäfts - Der Weg zum Club 39 - Club Lunch
Nachmittags	Juice PLUS+® Highlights Cocktail und Auszeichnungen der Vorbilder "Bronze" und "Silber"
Abends	Legendäre Party der Superlative

Sonntag, 02. März 2008

Morgens	Grosse Erfolgs Stories + Auszeichnung der Vorbilder "Gold" Highlight Sprecher vom Feinsten Zusammenfassung des Erlebten
---------	--

Selbstverständlich werden Sie auch in Stuttgart wieder Gelegenheit haben, sich an den Ständen mit Ihren Business-Partnern und mit Gesundheitsexperten zu unterhalten, sich über Telefonkonferenzen zu informieren oder das Neueste hinsichtlich NSA Online 2.0 zu erfahren.

www.nsa-convention.com

Schauen Sie immer wieder mal auf unsere neu gestaltete Convention-Seite, dort erfahren Sie permanent das Neueste zu der Convention.

Auch den unten aufgeführten Link für Ihre Hotelbuchungen finden Sie dort.

Hotelbuchungen

Buchen Sie Ihre Hotelzimmer so rasch wie möglich unter folgender Adresse: www.stuttgart-tourist.de/congress/nsaconvention

Das der Messe am nächsten gelegene Hotel ist das "Mövenpick Hotel Messe". Sie finden aber eine ganze Auswahl an Hotels unterschiedlichster Preisklassen.



Das orange Sofa

Handbuchgruppe 08

S

Sie sind es gewohnt, liebe Vertriebspartner, dass sich eine einzige Person auf dem Orangen Sofa beziehungsweise dieser Doppelseite präsentiert. Aus aktuellem Anlass weichen wir dieses Mal vom Konzept ab, und lassen eine Gruppe von sieben top-motivierten Führungskräften zu Wort kommen, die sich mit Begeisterung bereit erklärt haben, am neuen NSA-Handbuch mit zu arbeiten.

Das NSA-Handbuch 2008, konzipiert von Vorbildern für Ihren Erfolg von morgen.

22. August 2007. Aus dem Schwabenlände zusammengefunden haben sich die NMDs Eva Buderer und Harald Wissel, QNMD Dennis Gombkötkö und SSC David Schweitzer. Aus der deutschen Landeshauptstadt ist NMD Dagmar Neikes angereist, aus Österreich NMD Martina Meirhofer und aus der Schweiz NMD Ernst Dillier. Mitarbeiter des NSA-Headoffice ergänzen die Runde. Das Meeting geht sehr zügig voran. Rasch wird erkannt, wohin die gewünschten Änderungen zur Optimierung führen sollen. "Vereinfachung" und "gesteigerte Übersichtlichkeit" sind die beiden Schlagworte.



Die weitreichendste Erkenntnis dabei: Das aktuelle Handbuch ist sehr umfangreich. Ein neuer Vertriebspartner benötigt aber in seinen ersten Monaten bei Weitem nicht den gesamten Inhalt. Im Gegenteil: Für ihn kann es erschreckend wirken, wenn ihm – wenige Tage nach seinem Entschluss Vertriebspartner zu werden – ein "kolossales" Werk für ein Geschäft geliefert wird, das ihm als einfach und unkompliziert beschrieben worden ist.

Aus dieser Erkenntnis ist der Beschluss gewachsen, das Handbuch in zwei Teile zu gliedern. Teil 1 könnte mit "Ich bin neu" betitelt werden und geht an alle neuen Vertriebspartner. Teil 2 heißt vielleicht "Jetzt geht's richtig los!" und ist nützlich für jene Vertriebspartner, die mehr wollen, als sich lediglich ihr eigenes Juice PLUS+® zu refinanzieren – an ambitionierte Vertriebspartner also, die an einem Teamaufbau interessiert sind und darum auf Führungsaufgaben vorbereitet werden.

Dem Teil 1 wird ein Anhang "Produkte" und ein Anhang "Formaljuristisches" beigefügt. Diese drei Elemente werden mit Nachdruck vorangetrieben, mit dem Ziel, sie anlässlich der NSA Leadership Convention 2008 in Stuttgart vorzustellen. Ein weiterer Grund für Sie, die Convention unbedingt zu besuchen!

Natürlich gibt es auch ganz wesentliche Fragen und Informationen, die sowohl für den Teil 1 wie auch für den Teil 2 von Bedeutung sind. Es lässt sich also nicht ganz vermeiden, dass einige Themen doppelt aufgegriffen werden, was dem Verständnis letztlich sehr zugute kommt.

Folgende Fragen und Inhalte sehen wir zum Beispiel in beiden Teilen: Die Frage "Mit welcher Absicht steige ich ins Juice PLUS+® Geschäft ein?" ist von großer Bedeutung. "Welche Zeithorizonte setze ich mir?"

ist ebenfalls wichtig. "Was bin ich bereit, dafür zu tun (Zeitaufwand, Mittel für Ausbildung und Empfehlungshilfen, mentales Engagement)?" – "Welches Einkommen möchte ich in drei bis fünf Jahren verdienen?" Das ist natürlich nur ein Auszug aus den Themen, die es im einen Teil aufzunehmen und im anderen zu vertiefen gilt.

In den meisten Fällen geht es um die Erfüllung von Träumen, die einen Menschen anspornen, über die oben genannten Fragen überhaupt nachzudenken. Und weil es wichtig und schön ist, Träume zu haben und noch viel schöner, diese zu Zielen zu formulieren und zu erreichen, wird etwas anderes ganz besonders wichtig: das Üben!

Das neue Handbuch wird zahlreiche Übungen enthalten, die der engagierte Vertriebspartner mit seinem Coach und seinem Support-Team in der Zukunft vermehrt aufgreifen wird. Die Übungen leisten einen Beitrag daran, den Vertriebspartnern zusätzliche Sicherheit zu geben.

Wir sind überzeugt, mit dem Einbezug unserer Vertriebspartner in die Konzeption des Handbuches einen praxismgerechten Weg gegangen zu sein und freuen uns schon heute auf die Weiterführung dieser intensiven Zusammenarbeit und natürlich auf das Ergebnis.

Am meisten aber freuen wir uns darauf, Ihnen dieses hilfreiche und wegbereitende Handbuch in Stuttgart vorzustellen.

Welcome to the Club – Willkommen in Stuttgart!

Ihr Team "Handbuch 08"



David Schweitzer

"Dieses Tool bietet viele Möglichkeiten, wir müssen sie nur nutzen. Und um die Nutzung zu erleichtern, gestalten wir das neue Handbuch noch praktischer."

Dagmar Neikes

"Das Handbuch ist der rote Faden für die Vertriebspartner. Wir Führungskräfte wollen die Vertriebspartner auffordern, das Handbuch vermehrt aktiv zu nutzen."

Harald Wissel

"Damit jeder auf seine eigene Art erfolgreich wird und trotzdem ein einheitlicher Eindruck im Markt entstehen kann, brauchen wir Vorgaben aus dem Handbuch."

Martina Meirhofer

"Dieses Hilfsmittel ist die direkte Verbindung zu unseren neuen Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartnern."

Dennis Gombkötö

"Ein Arbeitsbuch, das man mit zum Kunden nimmt, unterstützt das Selbstbewusstsein und dokumentiert hervorragend die Seriosität der Firma."

Eva Buderer

"Um zu handeln müssen wir verstehen und üben, üben, üben. Das neue Handbuch wird dafür die beste Basis sein."

Ernst Dillier

"Mit den vielfältigen Beispielen wird man toll in der Praxis unterstützt. Es gibt kaum Fragen, die durch das neue Handbuch nicht beantwortet werden."

Herzlich Willkommen
zum SC Leadership Train

9. September 2007
Frankfurt

SC Leadership Training

9. September 2007 in Frankfurt



S



Sowas erlebt auch das Hotel Marriot in Frankfurt nicht alle Tage: Schwupps machte es, und 800 hochmotivierte Vertriebspartner der NSA füllen den mit eleganten Kronleuchtern behangenen Konferenzraum in kürzester Zeit.

Es waren nicht irgendwelche Vertriebspartner, sondern ausgewählte Personen, die Führungsfunktionen tragen und denen ein Angebot an Information bevorstand, das dem einer NSA Leadership Convention nahe kam. Fast könnte man von einer "CLC" sprechen, einer Compact Leadership Convention!



Pünktlich um 11.00 Uhr begrüsst **André Gerber** die gut gelaunten Gäste. Zahlreiche Teilnehmer haben lange Wege auf sich genommen, um an diesem Anlass teilzunehmen – fünfhundert Kilometer und mehr waren keine Seltenheit.

André Gerber hebt zwei wesentliche Gründe dafür hervor, warum wir hier und heute gemeinsam einen Riesenschritt nach vorne machen können:

1. geniessen wir gemeinsam eine hervorragende Schönwetterlage, und das bei kräftigem Rückenwind. Das ist das Resultat des Momentums, welches durch die NSA Leadership Convention in Berlin erzeugt und durch die Sendung "Welt der Wunder" kräftig unterstützt worden ist. Rund 60'000 DVDs wurden in der Zwischenzeit durch Sie, liebe Vertriebspartner, an potenzielle Kunden abgegeben und die DVD hat bis heute nichts von ihrer Attraktivität verloren. Ein grosses Kompliment an Sie, für Ihr Engagement – machen Sie weiter so!

2. kann jeder einzelne Vertriebspartner hier und heute entscheiden, dass die nächsten 5 Monate die erfolgreichsten seiner NSA-Geschichte überhaupt werden. Denn heute kann und soll das Ziel gesetzt werden, wo ein jeder stehen will, bis zur NSA Leadership Convention 2008 in Stuttgart. Und wo bitteschön soll man schon stehen wollen, wenn nicht im Rampenlicht der Convention-Bühne?

Im Verlaufe des Tages werden die Vertriebspartner noch erfahren, wie drastisch die Erfolgsquote abweicht von Menschen, die die angestrebten Ziele niederschreiben und Menschen, die sich ihre Ziele nur gedanklich vorstellen. Die Abweichung ist mit einem Verhältnis von ca. 95 zu 5 zu Gunsten der Niederschreibenden gigantisch.

Trotzdem darf niemand erwarten, dass mit jeder Bewegung, mit jedem Gespräch, ein direkter Erfolg ausgelöst werden kann. André Gerber schildert dazu eine Anekdote aus dem Leben Ana Ivanovic's (eine der talentiertesten Tennisspielerinnen der Welt und grosser Juice PLUS®+ Fan). Einst wollte Ana mit möglichst jedem ihrer Schläge punkten, was dazu geführt hatte, dass es immer wieder zu Enttäuschungen gekommen ist, die Ana in der Folge verkrampter haben spielen lassen. Es ist ihr darum nicht gelungen, ihr effektives Potenzial entfalten zu können. Erst als ihr Trainer dies festgestellt und Ana darauf angesprochen hatte, "ging der Knoten auf". Ana verstand, dass viele Schläge nur der Vorbereitung dienten, bis



schliesslich der Punkt gewonnen werden konnte. Dass die erst 19-jährige Ana heute als Nummer 5 der WTA aufgeführt ist, ist ein direktes Ergebnis dieser Erkenntnis.

Ferner werden die Parallelen und die Unterschiede zwischen Führen und Coaching dargestellt und daraus abgeleitet, dass unsere Vertriebspartner in Führungspositionen (Senior Coordinator und höher) gut damit fahren, wenn sie eben als Coach ihrer Teams funktionieren. Prioritär heisst das: nicht nur Ziele vorgeben, sondern die Teammitglieder aktiv begleiten und unterstützen, sprich: Fortschritte erkennen und loben. Sich mit dem Weg zum Ziel beschäftigen, nicht nur mit dem Ziel alleine. Sich Zeit für den Vertriebspartner nehmen und Geduld beweisen.

Der Club-39-Erfolgskreis wird an die Wand projiziert und um einen äusserst wertvollen Punkt ergänzt. Der Ablauf "Deine Geschichte zählt > Ich bin Vorbild > 30/60/90-Ergebnisprogramm > Qualifiziertes Geschäft > Club 3 und höher" wurde um einen Schritt erweitert: um den Club 1! Mehr Informationen dazu erfahren Sie auf den Seiten 6 und 7.



Dann bittet André Gerber **NMD Stefan Reuter** auf die Bühne. Stefan Reuter gründete 1991 zusammen mit Gerhard Bauer (NMD) das erfolgreiche Team "Mömbris" und heutzutage hat Stefan Reuter tatsächlich 50 NMDs in seinem Team! Entsprechend gross ist der Applaus, mit dem er empfangen wird und nicht geringer seine Glaubwürdigkeit, wie er zum Thema "Die Bedeutung eines Qualifizierenden Geschäftes" referiert.

Vertriebspartnern, die in Frankfurt nicht mit haben dabei sein können, soll die sehr interessante Präsentation nicht vorenthalten bleiben. Auf NSA Online, unter "Trainings/Programme", wählen Sie "Impulse". Dort finden Sie die ausgezeichnete verständliche Power-Point-Präsentation Stefan Reuters.

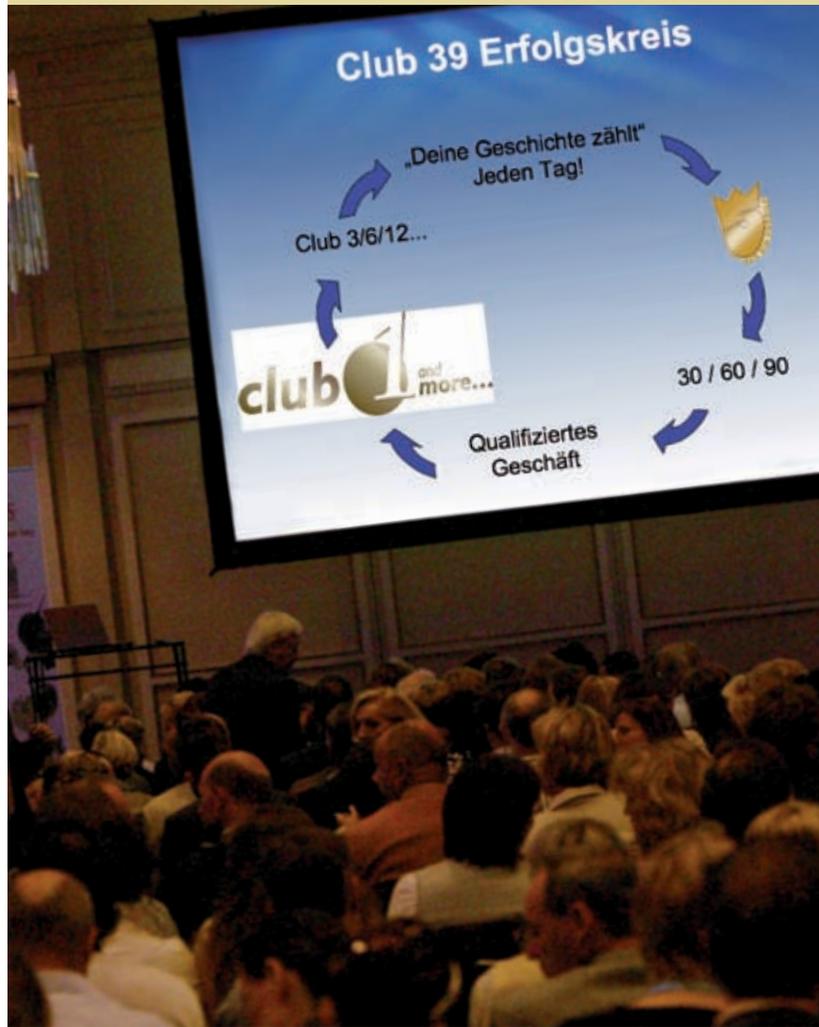
Der nächste Sprecher trägt einen in NSA-Kreisen wohlbekannten und geschätzten Familiennamen: Balles. Doch nicht die NMDs Helene oder Stephan stehen dieses Mal auf der Bühne, sondern Stephans Bruder, **SSC Christoph Balles**. Und das zum ersten Mal. Er wirkt sehr sympathisch und gibt sich bescheiden. Er sagt, dass es schon immer ein Traum von ihm gewesen sei, einmal auf einer Bühne zu stehen. Erst heute stelle er aber fest, dass das eine gewagte Idee gewesen sei. Er wollte



damit seine Nervosität gestehen (die nicht feststellbar war) und hat sich mit viel intelligentem Humor sofort in die Herzen des Publikums gespielt. Ziemlich rasch entstand der Eindruck: der Christoph, der fühlt sich wohl auf der Bühne und den werden wir hoffentlich noch öfter dort geniessen dürfen ... mit über 150 persönlichen HLS und seinem enormen Engagement stehen die Chancen dafür mehr als gut! Was für ein Gefühl, solche junge Menschen unter uns zu wissen.



Und kaum verlässt Christoph die Frankfurter Bühne unter tosendem Applaus, werden auch schon **Helene und Stephan Balles** stürmisch willkommen geheissen. Wer kennt sie nicht? Beide NMDs, Helene – mit damals 23 Jahren – die jüngste Nationale Marketing Direktorin in der Geschichte der NSA AG, und alle beide zusammen eines der Traumpaare der Firma. Sie teilen heute ihre Erfolgsgeschichte mit uns und sie tun es mit ihrem umwerfenden Charme. "Disziplin, Ausdauer und das brennende Verlangen, sein Ziel zu erreichen" sind gemäss ihren Ausführungen das Erfolgsrezept der beiden. Helene definiert den Begriff "Disziplin". Disziplin ist es, dann zu arbeiten, wenn keiner zuschaut. Was gibt es da noch hinzuzufügen. Und Stephan nennt uns eine Grösse, die klarstellt, was er damit meint, wenn er von "Ausdauer und brennendem Verlangen" spricht: "Wir wollten etwas erreichen und wir waren bereit, hart dafür zu arbeiten. Wir hatten 500 Kunden und wir setzten uns zum Ziel, in einem Jahr 5'000 Kunden gewonnen zu haben. Wir haben das Ziel erreicht." Irgendwie nachvollziehbar, das Gemurmel, das jetzt im Publikum entsteht ... Und schon wird verdeutlicht, wie solche Erfolge erst zustande kommen: indem man sich immer wieder neue Ziele setzt und niederschreibt, grad so, wie das Helene und Stephan Balles machen, wenn sie daran sind, die nächsten Fragen gemeinsam zu besprechen: "Mit wie vielen Partnern werden wir an der Convention 2008 sein? Welche Positionen sehen wir für unsere Partner? Welche Clubs können Sie erreichen?"



Erst nach der Mittagspause haben wir einen internationalen Top-Referenten begrüssen dürfen, der davon sprechen wird, dass man "WOW"-Erlebnisse erzeugen muss, um erfolgreich zu sein. Den Auftritt der Familie Balles hätte er ganz sicher dazu gezählt.



Mittagspause. 13.00 Uhr, die Menschenmenge wird in den Saal gebeten.

Und da ist er: der Mann, der weltweit zu den besten Mental- und Motivationstrainern gehört. Ob Staatsleute, Gross-Industrielle oder Profi-Sportler – er berät sie alle. **Jörg Löhr**. Sein Name steht heute als Synonym für praxisnahe und ideal umsetzbare Konzepte zur Steigerung des Erfolges. Und dabei macht es grenzenlosen Spass, ihn zu erleben. Ihn, den Trainer von Nationalmannschaften und Bundestrainern, den Handball-Nationalspieler, Europa-Cupsieger und – Anwender von Juice PLUS+®. Als Lehrbeauftragter der Universität Augsburg weiss er sein Wissen zu vermitteln. Wissen, das ankommt, das haftet. So greift er zum Beispiel häufig zu Metaphern (bildhafte Übertragung, Umschreibung) um einen Sachverhalt darzustellen, wissend, dass die Erinnerung an die so verpackte Botschaft dann weit besser haftet.

Und Jörg Löhr macht Mut. Er berichtet vom deutschen Markt, der sich in Richtung teurere Produkte, qualitativ hochwertigere Güter, verändert. Das Geld ist hier und der Kunde bereit es auszugeben. Dass er trotzdem über den Preis diskutiert liegt daran, dass er nach einer rationalen Begründung für einen emotionalen Kauf sucht. Der Entscheid ist aber bereits aus dem Bauch heraus getroffen worden.

Jörg Löhr berichtet von einem gigantischen Markt an potenziellen neuen Vertriebspartnern. Wo diese herkommen? Aus der Unzufriedenheit mit deren aktueller Job-Situation. Es ist bekannt, dass in Deutschland rund 250 Mrd. Euro ins s.g. "Motivationsloch" fallen. In einem Land also, mit einem Bundeshaushalt von 267 Mrd. Euro. Beeindruckend, wie viele Menschen nur darauf warten, sich mit einer Aufgabe zu beschäftigen, die Sinn macht. Kennen Sie eine solche?



Es ist bekannt, dass viele Menschen, gerade leitenden Mitarbeiter, Angst haben, dass ihnen die unterstellten Teammitglieder "über den Kopf wachsen", die Position streitig machen. Auch dazu hören wir Interessantes. "Coachen Sie Ihre Teammitglieder", empfiehlt Jörg Löhr. "Halten Sie Ihr Wissen nicht zurück, sondern geben Sie es weiter. Machen Sie andere zu Riesen, sich selbst zum Zwerg. Und denken Sie daran, dass ein Zwerg, der auf den Schultern eines Riesen steht, weiter sieht".

Ziele setzen. "Wenn man im Navigationsgerät seines Autos kein Ziel eingibt, dann kommt man auch nie dort an, wo man hin möchte", so Jörg Löhr. Und es gehe ja nicht jedermann so, wie diesem Fahrgast, der ins Taxi einsteigt und die Frage des Taxifahrers "wohin geht die Fahrt?" beantwortet mit: "Ach, fahren Sie einfach mal los, einen wie mich braucht man überall!". Und weiter hagelt's Interessantes und Unterhaltsames zugleich: Die Story von NBA-Basketballer Michael Jordan, dem Mann, der mit 60 Mio. Dollar mehr verdiente als jeder andere Mannschaftssportler. Er war nicht immer so talentiert wie er schliesslich geworden ist. Im Gegenteil. Aber er wusste, was er zu tun hatte. Er bat seinen Trainer darum, ihn niemals aus dem Training zu entlassen, bevor Fortschritte gegenüber dem gestrigen Tag erkennbar werden. Es wurden harte Trainings und lange Tage. Aber Michael wurde der Beste.



"Die Sieger von morgen beherrschen das Spielfeld der Emotion", meinte dereinst Bill Clinton (ja, auch mit ihm arbeitete Jörg Löhr schon). Wie Recht Bill Clinton hatte, beweisen Firmen wie Harley Davidson. Eine Harley steht in der Garage. Öl tropft, sammelt sich auf dem Boden zu einer Pfütze. "Hey, diese Harley verliert Öl" meint der Kunde zum Händler. Der Händler: "Eine Harley verliert kein Öl, eine Harley markiert ihr Revier". "Ist das nicht Wortklauberei?" fragt der Kunde. "Doch, aber im Umsatz ist's eine Differenz von einer Milliarde Dollar" ... Was Jörg Löhr uns mit dieser Geschichte klar machen möchte: wir haben emotionalen Spielraum!

Diese Geschichte unterhaltsamen Lernens mit Jörg Löhr liesse sich beliebig fortsetzen. Unzählige lehrreiche Geschichten folgten, sie hier zu erzählen, würde den Rahmen sprengen. Endlos anhaltender Applaus zeigt Jörg Löhr, wie sehr sein Auftritt vom Publikum geschätzt wird.





Als nächster Sprecher tritt **NMD Jeff Roberti** aus den USA auf. Er ist mit seinen bisher verdienten 60 Mio US-Dollar der weltweit am besten verdienende Vertriebspartner der NSA. Und gerade das zeichnet ihn so sehr aus: er hätte es bei weitem nicht nötig, noch immer Tag für Tag über Juice PLUS+® zu sprechen, noch immer ein HLS nach dem anderen abzuschliessen, aber er tut es. Er tut es voller Leidenschaft und von Herzen.

Jeff hat eine enorme Bühnen-Präsenz, und **NMD Bernhard Baumgärtner**, der Jeff's rasend schnelles Gespräch ins Deutsche übersetzt, steht ihm in nichts nach. Jeff's Geschichte ist "The American Dream" schlechthin, die Geschichte vom Tellerwäscher zum Millionär. Er erzählt uns eine wunderschöne und sehr ermutigenden Story: Zwei Frösche springen in einen Eimer. Der Eimer ist mit Milch gefüllt. Die beiden Frösche trinken die köstliche Milch. Sie werden dabei rund und schwer. Und dann erschrecken sie sehr, wie sie, auf dem Eimerboden sitzend feststellen, dass es von hier aus sehr schwer werden würde, aus den Tiefen des Eimers herauszuspringen. Und sie beginnen zu springen und springen und springen. Immer höher, aber es reicht nicht. Vom Rand des

Eimers schauen andere Frösche zu. Sie rufen: ihr schafft das niemals, es ist viel zu hoch. Und sie rufen es wieder und wieder. "Ihr schafft es niemals!". Und die beiden Frösche springen weiter bis der eine schliesslich aufgibt. Der andere aber springt weiter und immer höher, bis er es tatsächlich schafft und den Eimerrand überwindet. Sein Geheimnis: er war taub. Die Schlussfolgerung: Wir lassen uns nicht davon entmutigen, was andere sagen, sondern wir lassen uns davon lenken, woran wir persönlich glauben. Wir danken Jeff mit einem Riesenapplaus für seinen Besuch und Bernhard Baumgärtner für seine tolle Übersetzung.

André Gerber verabschiedet alle Gäste und was er sieht macht ihn glücklich: es sind gut 800 strahlende Gesichter applaudierender und hochmotivierter Menschen.

Marcel Villiger

Anmerkung des Autors:

In den Unterlagen Jörg Löhrl lese ich ein Zitat Roberto Benigni's: "Wenn Du lachen kannst, bist Du der Herrscher der Welt". Wenn ich mich nun zurück erinnere, an alle die fröhlichen Gesichter der Menschen, die ich am SC-Leadership-Training getroffen habe, dann kommt mir Eines unmittelbar in den Sinn: Da ist eine wirkliche Macht vorhanden, eine Kraft, die dazu genützt werden soll, einen positiven Unterschied ins Leben anderer Menschen zu bringen. Und das noch in den nächsten 72 Stunden. Und danach wieder. Und immer wieder.



Juice PLUS+® Special Edition

Tischkalender

"Magische Momente" – Jörg Löhrl



Exklusiv und in limitierter Auflage bietet Ihnen Jörg Löhrl die Juice PLUS+® Special-Edition seines gefragten Kalenders "Magische Momente" an. Der Kalender beinhaltet täglich motivierende Sprichwörter, Zitate und spezielle Tipps zu den Themen Erfolg und Motivation.

Preis per Ex. Euro 9,98 / CHF 16,50 zzgl. MwSt. und Versand
Lassen Sie sich das nicht entgehen!

Bestelladresse:

info@joerg-loehr.com

Telefon: +49 (0) 821 34654 66

Fax: +49 (0) 821 34654 99

Sie suchen was Kleines für einen netten Kunden?
Sie verlängern den Sommer mit einem herbstlichen Bade-Urlaub?
Sie wünschen einen "Aufhänger" für ein Gespräch?

Dann sind Sie hier genau richtig:

[NSA Online](#) > [Mein Profil](#) > [Merchandise Shop](#)

Viel Spaß beim Internet-Shopping!

NSA Inside

Merchandise-Artikel Juice PLUS+®



Pillenbox Juice PLUS+®

Nie mehr ohne Kapseln unterwegs!
Die modisch gefrostete Box ist trendy und passt in jede Handtasche.
Art. Nr. 600012, Euro 3.20 / CHF 5.-



Duschtuch Juice PLUS+®

Flauschig weiches Frotteetuch mit flach eingewobener Zierborde, 70 x 140 cm groß. Dieser Artikel ist in den folgenden Farben erhältlich: Blau und Orange. Art. Nr. 600020, Euro 9.50 / CHF 15.-



Trinkgläser Juice PLUS+®

Juice PLUS+® nimmt man am besten mit einem großem Glas Wasser. Dafür eignen sich diese Trinkgläser aus gefrostetem Glas. 14 cm hoch, Durchmesser 6 cm, nicht spülmaschinenfest, Preis versteht sich für sechs Gläser.
Art. Nr. 600054,
Euro 8.60 / CHF 13.30



Rucksack Juice PLUS+®

Passend zur neuen Sporttasche: der praktische Juice PLUS+® Rucksack. Gepolsterte Riemen für optimalen Tragekomfort, zwei Seitentaschen und je eine Tasche mit Reißverschluss innen und außen sowie weitere Innenfächer, Außentasche mit Kopfhörer-Ausgang – speziell für Ihren MP3-Player. Größe 45 x 44,5 x 13 cm.
Art. Nr. 600055, Euro 16.50 / CHF 25.75



Luftballons Juice PLUS+®

Flexibel einsetzbar für die verschiedensten Veranstaltungen und Partys (35 cm Durchmesser) Jeweils 50 Stück Orange und 50 Stück Weiss in einem Beutel.
Art. Nr. 600083, Euro 6.49 / CHF 10.40



Sonnenblende Deluxe Juice PLUS+®

Aus faltbarem, stabilem Karton. Sorgt in Ihrem Wagen für angenehme Temperaturen an heißen Tagen. Bietet Ihnen eine personalisierbare Fläche für Ihre Kontaktdaten. Format offen ca. 130 cm breit, 58 cm hoch, gefaltet 58 x 13,2 x 2,5 cm.
Art. Nr. 600058, Euro 5.35 / CHF 8.30



Kofferband Juice PLUS+®

"Obst + Gemüse – immer dabei!" – und das in vier Sprachen! Mit diesem leuchtend orangen Kofferband wird Ihr Gepäck unverwechselbar! 5 cm breit und in der Länge verstellbar passt es um jeden Koffer. Dieses Kofferband sollte bei Ihrer nächsten Reise sicher nicht fehlen!

Art. Nr. 600060, Euro 3.45 / CHF 5.40



Damen und Herren T-Shirt Juice PLUS+®,

Kurzarm T-Shirt, weiss, mit Rundhalsausschnitt, gerade geschnitten. Ideal für Sport oder Freizeit. 100% Baumwolle und eine einjährige Tragegarantie.

Art. Nr. 600070, Euro 6.10 / CHF 9.50



Wasserball Juice PLUS+®

Spaß für die ganze Familie: zwei Wasserbälle mit 37 cm Durchmesser. Ideal in der Freizeit, im Urlaub oder als Mitbringsel ...

Art. Nr. 600075, Euro 1.98 / CHF 3.-



Handysocke Juice PLUS+®

Diese schwarze Handysocke mit dem Juice PLUS+® Band ist ein absolutes Muss. Ob Handy, mp3-Player oder Digicam – die Socke schützt und sieht toll aus!

Art. Nr. 600076, Euro 1.60 / CHF 2.50



USB Stick Juice PLUS+®

High speed USB Stick mit 2.0 Schnittstelle und 512 MB. Mit zweijähriger Garantie, verpackt in transparenter Geschenkbox, erfüllt die RoHS-Bestimmungen.

Art. Nr. 600077, Euro 10.00 / CHF 15.50



Damen Träger T-Shirt Juice PLUS+®, schwarz

Sommer-Shirt mit Strasssteinlogo und Rundhalsausschnitt. Für die heißen Tage bestens geeignet. 95% gekämmte Baumwolle, 5 % Elasthan.

Art. Nr. 600080, Euro 12.30 / CHF 19.10



Damen T-Shirt Juice PLUS+®, türkis

Super bequemes T-Shirt mit V-Ausschnitt und Strasssteinlogo. Für jeden Anlass geeignet. 95% gekämmte Baumwolle, 5 % Elasthan.

Art. Nr. 600081, Euro 13.60 / CHF 21.10



Herren T-Shirt Juice PLUS+®, schwarz

Modisches T-Shirt mit Rundhalsausschnitt. Super Tragekomfort durch 100% Baumwolle.

Art. Nr. 600082, Euro 7.90 / CHF 12.30

Powered by Juice PLUS+®

Nordic Walking Marathon Teil 2



A

Als ich letztes Jahr am 3. Fichtelgebirgs Nordic Walking Marathon im Skiclub Gefrees auf 14 Kilometer teilgenommen hatte, war ich mir sicher, dass ich auch einen Halbmarathon schaffen werde. Ich begann zwei bis drei Mal in der Woche zu trainieren. Und am 30. 06. 2007 war es so weit.

Beim Start hielten 730 Sportler und Veranstalter des Skiclubs Gefrees es nicht für möglich, dass eine Beinprothese-Trägerin es ins Ziel schaffen würde. Auch die beinamputierten Kollegen glaubten nicht daran. Dazu muss man wissen, dass wir Beinamputierten sehr häufig von Druckstellen und Entzündungen am Stumpf geplagt werden. Dies berichten mir jedenfalls sehr viele Kollegen. Dieses Problem habe ich schon lange nicht mehr. Neben einer gut passenden Prothese und der optimalen Versorgung von Haut und Gewebe hat die langjährige Einnahme von Juice PLUS+® seinen Teil dazu geleistet, dass dieses schöne Resultat überhaupt erst ermöglicht wurde. Als ich ins Ziel kam, wurde ich mit Respekt empfangen und es erfolgte ein Interview mit mir.

Vier Tage später erschien ein Artikel über mich in der Ausgabe des Nordbayerischen Kuriers. Ich bekam sehr viele Gratulationen von meinen HLS-Kunden, die mir bestätigten, dass sie die richtige Entscheidung getroffen haben und auf jeden Fall Juice PLUS+® weiterhin einnehmen werden. Egal was man tut, die Ausdauer ist sehr wichtig. Ob im Sport oder im Geschäft.

Ich bin stolz auf mich und Juice PLUS+®. An dieser Stelle möchte ich mich gerne bei meinem Team ganz herzlich bedanken: Ehemann Herbert, Angelika und Florentine Wagner, Karin und Rudi Ziegler. Sie waren eine große seelische Unterstützung für mich. Ich wünsche allen Gesundheit und viel Erfolg mit unserem Produkt.

Asha Noppeney,
NMD aus Bayreuth

Frankreich

Ein internationales Wochenende für Juice PLUS+®



U

Unter der Regie von Carola und Etienne Piot traf sich am ersten Wochenende im Juni wieder der frankophone "Pioneer-Club", mit Teilnehmern aus ganz Frankreich, Spanien, Deutschland und der Schweiz. Trainings, Workshops und der gesellige Erfahrungsaustausch prägten das Wochenende in Doussard am See von Annecy, der von einer atemberaubenden Berglandschaft umgeben ist.

Mit den Gastsprechern Hannah Demarest, Hans Riesterer und Wim Plange ergab sich wieder ein produktiver Event, bei dem auch aufstrebende französische Führungskräfte wie z.B. Calixte Lecront, über ihre Erfolgsstrategien berichteten.

Oliver Mager stellte News vor. Zu den Highlights gehörten zweifellos die NSA Online Präsentation (die französische Version ist seit August online) sowie der Fernsehbeitrag "Welt der Wunder", dessen Zusammenfassung auch ins Französische übersetzt worden ist und im Internet allen Vertriebspartnern, Kunden und Interessenten zur Verfügung steht.

Ein großes Wiedersehen wird es jetzt anlässlich der Convention in Nizza geben, wo auch Guy DeBoo die Chance wahrgenommen hat, ein Trainingsprogramm für die französischen Vertriebspartner zusammenzustellen.

Auf ein baldiges Wiedersehen



L

Le club des pionniers français se réunissait début juin sous la direction de Carola et Etienne Piot. Les participants de ce week-end venaient de toute la France, d'Espagne, d'Allemagne et de la Suisse. La baie de Doussard, sur le lac d'Annecy, un lieu incroyable entouré de montagnes et «les pieds dans l'eau», formait le cadre privilégié d'un week-end bien rempli entre séances de travail, jeux de rôles et échanges informels entre les participants.

Les intervenants Hannah Demarest, Hans et Heidemarie Riesterer et Wim Plange ont à nouveau contribué à créer un événement riche en enseignements. Ce fut aussi le moment pour des distributeurs français à fort potentiel, comme par exemple Calixte Lecront, de présenter leur stratégie de succès.

Dans la partie News, Oliver Mager introduisait la nouvelle version de NSA Online (la version française est accessible en direct début août) ce qui suscitait un vif intérêt et l'enthousiasme des distributeurs présents. L'enthousiasme était à son comble quand fut présenté le DVD tiré de l'émission télé «Welt der Wunder» un outil formidable pour les présentations à domicile.

Le résumé, traduit en français, est accessible à tous, distributeurs, clients et personnes intéressées, sur le site www.juiceplus.fr.

Tous se sont donnés rendez-vous à la convention à Nice en octobre, où Guy de Boo a accepté d'animer une journée de formation spécialement conçu pour les distributeurs français.

A très bientôt



Von Mensch zu Mensch

Buch-Vorstellung Boris Grundl

Liebe NSA Vertriebspartner,
schön, dass Sie diesen Text lesen. Sie werden sicher großen Nutzen daraus ziehen.

Stellen Sie sich einmal vor, Sie beschäftigen sich über viele Jahre mit einem einzigen Thema. Sie recherchieren und sammeln alles, was es zu diesem Thema gibt. Im ersten Schritt testen Sie dann Ihr Wissen und trennen sich von dem, was in der Praxis nicht überzeugend funktioniert. Im zweiten Schritt reduzieren Sie alles auf jene Punkte, die die besten Ergebnisse bringen. Dann nehmen Sie das, was übrig bleibt, und verfeinern und veredeln es – im dritten Schritt – über weitere sieben Jahre in der Praxis. Was dann übrig bleibt ist die Essenz der Essenz, ein wirkungsvolles Konzentrat. Etwas, das genial einfach ist. Geradezu simpel: **Leading Simple**.

Was auf den ersten Blick wie eine große Parallele zur Entstehungsgeschichte von Juice PLUS+® aussieht, ist die Entwicklung einer Systematik, die Ihren Siegeszug in Europa unaufhaltsam fortsetzt. Eine Systematik die präzise und praxisnah beschreibt, wie Sie Ihre Potentiale und die anderer Menschen systematisch entfalten. Menschen fördern – mit System. Das Ergebnis ist Arbeitsfreude, Wachstum und Effizienz.

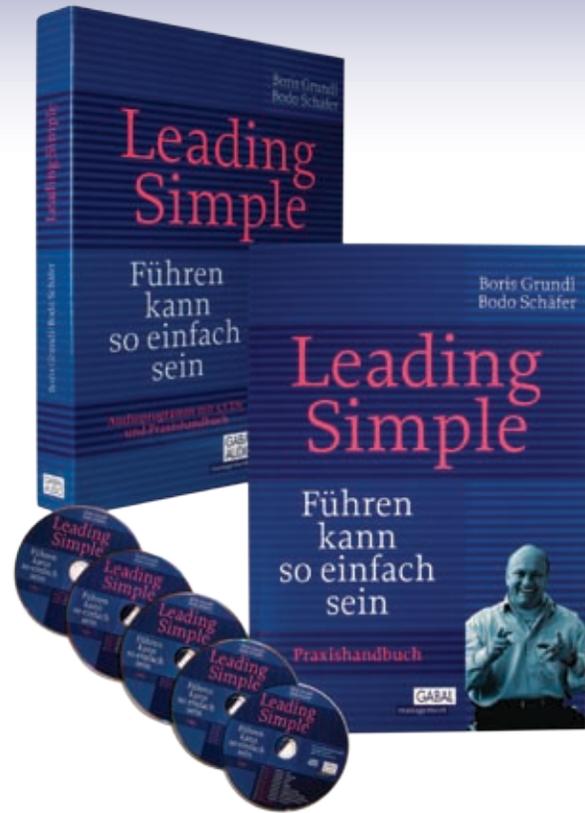
Dieses System heißt **Leading Simple** und Sie können es heute in Form eines kompletten Audio-Seminars bestellen. Es hat drei Bestandteile: Zuerst hören Sie die spannende Geschichte von Louis Berg: Wie er trotz eines heftigen Schicksalsschlages ein erfolgreicher Leader wird. Dabei wird sehr praxisnah das Führungssystem Leading Simple präsentiert – es besticht durch seine klare Struktur und seinen präzisen Aufbau. Sie sehen: Leading Simple ist das erste System, das alle entscheidenden Punkte wirkungsvoller Führung nachvollziehbar auf den Punkt bringt:

- **Was** ein Leader tun muss – seine fünf Aufgaben.
- **Womit** er es tun sollte – seine fünf Hilfsmittel.
- **Wie** er es tun sollte – die fünf Prinzipien.

Zweitens finden Sie die fünf Aufgaben, fünf Hilfsmittel und fünf Prinzipien sehr übersichtlich und einprägsam in Form von Traktaten – ebenfalls auf CD gesprochen. Sie können es immer wieder hören und es sich so leicht einprägen.

Als Drittes erhalten Sie als Umsetzungshilfe ein fast 180 Seiten starkes Praxishandbuch. Für jedes Modul gibt es speziell zugeschnittene Leitsätze, Arbeitsschritte und Aufgaben. So können Sie Ihre Vertriebspartner (und sich selbst) trainieren, noch wirkungsvoller zu werden.

Aber brauchen Sie dieses Audio-Seminar wirklich?
Wir können diese Frage auch anders formulieren: Ist es Ihnen wirklich



wichtig, Ihre Führungsfähigkeiten zu verbessern – Ihre und die Ihrer Vertriebsmitarbeiter?

Mir selbst ist das sehr wichtig, denn ich weiß: Der Grad der Effektivität steht in direktem Verhältnis zu Ihrer Fähigkeit sich selbst und andere zu führen. Umso erstaunlicher ist es, dass die Aufgaben eines Leaders nirgendwo festgeschrieben sind. Viele Menschen, die ausgezeichnet führen könnten, wissen ganz einfach nicht wie. Durch Leading Simple wird effektives Führen nachvollziehbar, transparent und vor allem duplizierbar!

Bestellen Sie es gleich jetzt. Einfach unter www.grundl-seminare.de unter dem Link "Produkte" oder telefonisch unter +49 7425 32 82 62. Investieren Sie € 79,00 in die Zukunft der Menschen, die Ihnen wirklich wichtig sind. Preis inkl. MwSt., zzgl. Versand.

Mit den besten Wünschen für Ihre Zukunft
Boris Grundl

Unser kostenfreier Extra-Bonus für NSA Vertriebsmitarbeiter: Bitte geben Sie bei der Bestellung auf unserer Homepage den Hinweis "NSA - Vertriebspartner" an. Sie erhalten dann zusätzlich je 5 Kärtchen (5 Aufgaben, 5 Hilfsmittel, 5 Prinzipien), auf denen das Wichtigste knapp und übersichtlich zusammengefasst wird, im Wert von € 9,90.



Zum Autor

Boris Grundl hat – trotz eines heftigen Schicksalsschlages – eine Blitzkarriere als Führungskraft und Führungsexperte erreicht. Der mitreißende Kongress-Redner gehört zur Europas Trainerelite. Sein Erfolgsgeheimnis: Er perfektionierte die Kunst, sich selbst und andere auf höchstem Niveau zu führen. Über 200 Spitzen-Führungskräfte vertrauen dem Top-Leadership-Coach im Rollstuhl. Er ist ein gefragter Referent, Autor und Gastdozent an mehreren Universitäten.

Testimonials von NMDs

Boris Grundl beeindruckt immer wieder damit, wie schnell er die Sache auf den Punkt bringt. Macht er es uns doch deutlich, wie einfach unser Geschäft ist – wenn wir bereit sind (s)eine einfache Formel für Erfolg konsequent anzuwenden.

Mit seinem Training haben wir einen wunderbaren Leitfaden, an unserem Erfolg jeden Tag zu arbeiten, uns selbst zu beobachten und uns selbst zu führen. Und damit sind wir dann in der Lage, auch andere zu führen.

Sein Training macht Mut, mit Dingen die uns schwer fallen, leichter umzugehen. Gerade dieses Thema behandelt er so einfach und nachvollziehbar, dass man sich geradezu darauf freut, mit Herausforderungen umzugehen.

Wir hören uns sein Training gerne immer wieder an und das vor allen Dingen auch mit unserem Team. Es ist ein sehr guter Beitrag, unsere Partner professionell zu unterstützen.

Anlässlich eines Führungskräfte-seminars haben wir den ersten Teil seines Trainings als Hörsequenz mit großem Erfolg eingesetzt. Die Trainingseinheit wurde zum Leitfaden des gesamten Wochenendes. Die Teilnehmer waren begeistert.

Wir sind sehr stolz und dankbar, dass NSA mit einem solch beeindruckenden und professionellen Trainer zusammen arbeitet. Wir freuen uns auf die nächsten Trainingseinheiten.

*Danke Boris, Danke NSA
Dagmar Neikes*

Ich persönlich halte die persönliche Weiterentwicklung für eine der wichtigsten Voraussetzungen, um erfolgreich von Mensch zu Mensch zu arbeiten. NSA-Online gibt uns zusätzlich zur Kommunikation mit unseren Kunden und Geschäftspartnern viel Handwerkszeug. Und dort gibt es nun ein weiteres Instrument, um mich selbst und mein Team besser zu führen: Boris Grundl steht uns als externer Trainer allzeit zur Verfügung, ob beim Teammeeting oder bei uns zu Hause.

Meine erste Erfahrung mit Boris Grundl war auf der Herbst-Con-vention in Nürnberg. Meine Aufgabe war, auf der Hauptbühne, zusammen mit anderen NMD-Frauen, eine Zusammenfassung der letzten drei Tage zu präsentieren. Dabei stellte ich mir die Frage, ob ich gut genug bin, um vor mehr als 2000 Menschen zu sprechen. Boris Grundl war auf der Bühne der Vorredner. Ich konnte mich nicht konzentrieren, da ich so aufgeregt war. Nur einen Satz konnte ich mir merken: "Perfektion erzeugt Aggression, und für eure Fehler werdet ihr geliebt." Das war meine Rettung! Vielleicht ist ja auch ein Satz für Sie in der Boris Grundl Serie dabei, der Ihr NSA-Geschäft oder Ihr Leben verändert.

*Vielen Dank, für diese weitere Möglichkeit, mich selbst und mein Team wachsen zu lassen – durch Trainingseinheiten mit Boris Grundl.
Petra Schneider*

Buchempfehlung

Ich habe Boris Grundls Buch "Leading Simple" mit Begeisterung gelesen und empfehle es Ihnen wärmstens. Der Erfolg jeder Organisation, sei's Familie, Unternehmen oder gar Regierung, hängt von der Freisetzung menschlicher Potenziale ab, von der Kernaufgabe einer Führungskraft also. Das Buch erläutert auf leicht verständliche Weise, wie Sie Ihre eigenen Potenziale und die anderer Menschen systematisch freisetzen.

Viel Spaß beim Lesen, Ihr André Gerber



Lieber Dan, lieber André, liebe NSA Familie,

was wir in Berlin erleben durften, kann ich immer noch nicht ganz verkraften. Es war für meine Frau Heidi, meine Kinder und mich ein großartiges Erlebnis, auf dieser gewaltigen Bühne zu stehen und diesen großzügigen Geldpreis entgegen zunehmen.

Am wunderschönen Sommerabend des 23. Juni durfte ich meinen NMD-Titel so richtig feiern. Ich habe meine Downline dazu in unseren Garten eingeladen. Natürlich verteilte ich einen grossen Teil der mit dem NMD-Titel gewonnenen 10'000 Euro mittels eines Wettbewerbes an meine Gäste.

Gerne lege ich einige Fotos bei, um unsere Stimmung nur einigermaßen rüber zu bringen. Wir machten auch ein Foto mit dem Scheck, (links) zugunsten einer gemeinnützigen Organisation mit unseren Unterschriften. Heidi nahm diesen Scheck mit nach Indien, um dort symbolisch diesen großzügigen Geldpreis zu überreichen. Mit Freuden dürfen wir nun mitteilen, wo das Geld genau eingesetzt wurde: St. Antony's Schule und Waisenhaus Kanji. Kanji ist ein armes, abgelegenes Dorf. Maria Rayappan, eine ehemalige Nonne, hat dort vor 15 Jahren ein kleines Waisenhaus für ungefähr zehn Kinder in



Dankschreiben Spende

einer Strohütte eingerichtet. Im Wissen, dass die Hoffnung der Kinder auf ein besseres Leben nur durch Bildung wahr werden konnte, baute sie auch eine Schule auf.

Mittlerweile gehen 700 Kinder in die St. Antony's School. Die Schulgebühren werden bedürftigen Kindern erlassen, andere bezahlen 95 Ruppees im Monat (1,65 Euro). Heute leben 50 Kinder im Waisenhaus und bekommen dort Nahrung, Kleidung und medizinische Versorgung.

Nun hat Shanthimalai für diese Kinder und Bedürftige dieses Dorfes eine Küche eingerichtet, um die Menschen mit nahrhaften Mahlzeiten zu versorgen. Außerdem bekam die Schule einen dringend benötigten Bus. Heidi hat mit der Organisation von Shanthimalai nun beschlossen, diese großzügige Spende für diese Küche zu investieren.

Liebe Grüße vom schönen Sarnersee,

Heidi u. Ernst Dillier
Heidi und Ernst Dillier



Lieber Dan,

was wir Dir angekündigt hatten, haben wir nun wahr gemacht. Im Juni waren wir in Kenia und konnten unsere NSA-Spende persönlich überreichen! Wir verbrachten zwei Wochen in Gatab, einem kleinen Dorf auf dem Mount Kulal östlich des Lake Turkana in Nordkenia.

Was für einen Unterschied können wir mit unserer Hilfe dort bewirken! Die Menschen leben in so armen Verhältnissen, wie wir uns dies hier kaum vorstellen können. Trotzdem strahlen sie Lebensfreude und Zufriedenheit aus und freuen sich über jede Kleinigkeit.

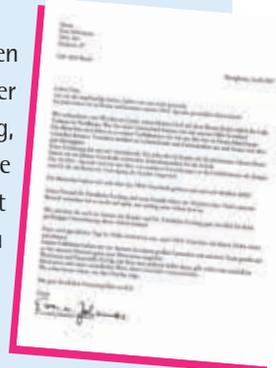
Diese Erfahrung hat uns tief beeindruckt. Für jedes der 60 Kinder des Kinderheimes Haven Home hatten wir ein kleines Geschenk vorbereitet: Schreibutensilien für die Schule. Die 10 000 Euro Spende wird für den Bau von sanitären Einrichtungen in den Schlafräumen der Jungen und für die medizinische Versorgung der Kinder eingesetzt.

Die Menschen haben sich sehr über das NSA-Geschenk gefreut und

sind sehr dankbar dafür! Unser Freund Dr. Friedhelm Focking und seine Familie leben seit 18 Jahren in Gatab. Nach unserem Besuch verstehen wir es noch viel mehr, wie wichtig seine Arbeit dort ist. Wir möchten Dir, lieber Dan, auch im Namen der Kinder und Dr. Friedhelm Focking ganz herzlich für Deine großzügige Unterstützung dieser Arbeit danken!

Die unvergesslichen Tage in Afrika motivieren uns, unser NSA-Franchise mit klaren Zielen weiter aufzubauen. Wachstum und finanzieller Erfolg, mit dem man anderen helfen kann, sind für viele unserer Partner ein entscheidender Grund, mit Beständigkeit an ihrem persönlichen Erfolg zu arbeiten!

Eva u. Johannes
Eva und Johannes Buderer



Suchen Sie den dauerhaften Erfolg?

Ihr Coach zeigt Ihnen den Weg zum Club 1.

Wir haben ein Programm ins Leben gerufen,
das Ihnen diesen Weg erleichtert:



Ist es Ihnen gelungen, ein Qualifizierendes Geschäft (2000 EVP) aufzubauen und sich somit zum PB-respektive Leadership-Bonus zu qualifizieren?

Dann stehen Sie kurz vor dem Ziel!

Club-1-Mitglied werden Sie nämlich, indem Sie Ihren Erfolg, zusätzlich zu Ihrem eigenen Qualifizierenden Geschäft, 1 x mit einem Ihrer Team-Mitglieder duplizieren.

Das 30/60/90-Erfolgsprogramm wird Ihnen dabei von grossem Nutzen sein.

Erreichen Sie Ihr Ziel bis zum **31. Januar 2008** und Sie sind damit Club 1 Member!

Und das ist Ihr Mehrfach-Gewinn:

Sie schaffen sich die Grundlage für ein beständiges Geschäft resp. Einkommen.

- Sie werden an der NSA Leadership Convention 2008 in Stuttgart eine elegante Auszeichnung entgegennehmen.
- Sie geniessen anlässlich der Convention einen köstlichen Lunch mit den Top-Sprechern dieses Mega-Events.
- Und Sie gewinnen die freie Teilnahme an Club-spezifischen Trainings.

**Wir wünschen Ihnen viel Erfolg und –
Welcome to the Club.**

VHs, die schon Club-Member sind ...

...erhalten natürlich ebenfalls die Chance auf die oben genannten Goodies. Informationen finden sie auf:

NSA Online, Programme/Incentives.

