PLUS+ Punkt

Ausgabe
2007/4

Juice PLUS+® Family
Worte von
Dan Holzmann

Sport + Bewegung
Fit durch
den Winter

Wissen + Verstehen
«Cobra»-Studie

Das orange Sofa
Guntram Gentes
Paul Rüegsegger
Christian Wolf
Christian Schiefer

Juice PLUS+® New
Die ersten Rückmeldungen

Highlight des Jahres 2008
NSA Leadership Convention Stuttgart

2007

Ihr persönliches Juice PLUS+ Magazin

Inhalt

Editorial 4

Sport + Bewegung

Fit durch den Winter 6
Dachstein West Berglauf 2007 7
NSA Aktivtage Spreewald bei Berlin 8
Zweite schwäbische NSA Aktivtage im Elsass 10
Aktivtage in Alpbach 12
Aktivtage in Bad Salzhausen 14

Juice PLUS+® New

Die ersten Rückmeldungen 15

Juice PLUS+® Family

Worte von Dan Holzmann 16

Wissen + Verstehen

«Cobra»–Studie 18

Juice DATE

Botschafterinnen-Treffen in Erfurt 20

Das orange Sofa

Guntram Gentes 22
Paul Rüegsegger 23
Christian Wolf 24
Christian Schiefer 25

Highlight des Jahres 2008

NSA Leadership Convention Stuttgart 2008 26

NSA Frankreich

Nizza 28
NSA France 2007 – unser erstes Jahr 30

NSA Inside

Internationale NSA Leadership Challenge 32
NEU: Wellness PLUS+ Präsentation 2008 33
USA Convention 34

Leben + Wohlfühlen

Winter und Jahresende 35

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
Holeestrasse 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.

Sport + Bewegung

Fit durch den Winter

Seite 6

Wissen + Vestehen

«Cobra»–Studie

Seite 18

Juice PLUS+® Family

Worte von Dan Holzmann

Seite 16

Juice DATE

Botschafterinnen-Treffen in Erfurt

Seite 20

Highlight des Jahres 2008

NSA Leadership Convention, Stuttgart

Seite 26

Juice PLUS+® New

Die ersten Rückmeldungen

Seite 15

NSA Inside

Internationale NSA Leadership Challenge

Seite 32

NSA Frankreich

NSA France 2007
Unser erstes Jahr

Seite 30

Leben + Wohlfühlen

Winter und Jahresende

Seite 35

Editorial

Wohin geht die Reise?

Liebe Vertriebspartner

"Die Zukunft ist die Vergangenheit, die durch eine andere Türe wieder hereinkommt", besagt ein Sprichwort. Und wie so oft bei Sprichwörtern, ist auch an diesem etwas dran. Zeit vergeht nicht Schritt um Schritt, Zeit fließt.

Was wir im Jahr 2007 getan und damit erreicht haben, fließt als Ausgangslage ins neue Jahr. Dieses steht bereits vor unserer Tür, wartet darauf, uns neue Herausforderungen und interessante Aufgaben zu stellen. Langeweile wird nicht entstehen, stattdessen zahlreiche Gespräche, neue Freundschaften und Geschäfte.

Wir haben uns mit unseren Aktivitäten im 2007 eine gute Ausgangslage geschaffen, und sicher liegt Ihnen genau so viel daran, diese Situation für die Zukunft zu nutzen, wie uns vom NSA Headoffice.

Ich möchte mit Ihnen zurückschauen, möchte 2007 Revue passieren lassen und dann feststellen, ob wir mit dem Erreichten zufrieden sein wollen und dürfen.

Zahlreiche Aktivitäten kommen mir spontan in den Sinn. Allen voran erinnere ich mich an die Ausstrahlung bzw. die DVD "Welt der Wunder". Ich glaube nicht, dass es in der jüngeren Vergangenheit eine Maßnahme gab, die mehr Begeisterung auslöste. Rund 100'000 DVDs wurden von Ihnen, liebe Vertriebspartner, bei uns bestellt. Nun ist "Begeisterung" aber nicht gleichbedeutend mit "Wirkung". Mit der DVD selbst ist nur ein erster Schritt getan – ganz wichtig ist das 1:1-Gespräch danach, der spontane Follow-up. Wir haben noch bessere Ergebnisse aus dieser Aktion erwartet.

Dann die Roadshow vom Januar. Rund 8'000 Gäste durften wir begrüssen, und das in gerade mal einer einzigen Woche – aber in fünf

deren stolze Leistung nochmals getoppt, sondern auch unsere Erwartungen weit übertroffen. Herzliche Gratulation zu diesem tollen Erfolg. Möglicherweise wurde dieses Ergebnis allerdings zu einem teuren Preis erkauft: Ein HLS der Obst- und Gemüseauslese Kapseln bringt Ihnen – Sie wissen es – doppelt so viele EVPs wie einer der Beerenauslese. Was wir damit zum Ausdruck bringen möchten: Denken Sie immer daran, dass unser Kerngeschäft aus der Empfehlung der Obst- und Gemüseauslese Kapseln besteht. Die Juice PLUS+® Beerenauslese ist, wie bei deren Einführung treffend erwähnt, als "Nachschlag" zu verstehen.

Und dann war da noch das SC Leadership Training vom 9. September in Frankfurt. Unter anderem haben wir dort die Einführung des "Club 1 and more ..." vorgestellt, ein Programm, das gut aufgenommen wurde und hervorragend mit dem neuesten Incentive, der Internationalen NSA Leadership Challenge, harmoniert. Zu Letzterer erfahren Sie auf der Seite 32 mehr.

Das neue Packaging von Juice PLUS+® Obstauslese und Gemüseauslese ist seit November 2007 eingeführt, die Resonanz durchwegs positiv. Besonders großen Gefallen findet das neue Flip Lid, welches das Handling sehr praktisch gestaltet.

Städten! Eine lebhafte Zeit war das für uns alle. Und ein wertvolles Teil im Puzzle unseres gemeinsamen Erfolges. Dass so viele Gäste begeistert werden konnten, ist Ihr Verdienst, liebe Vertriebspartner. Danke für Ihren grossen Einsatz beim Versand der Einladungen.

Und im März 2007 unser jährliches Highlight, dieses mal in Berlin: die 8. NSA Leadership Convention. Ein großartiger Anlass, der viel bewegt hat und in dessen Vorfeld wir ein "Go for NMD" Meeting durchgeführt haben. Wie viele der potenziellen NMDs die Chance gepackt haben, werden wir schon bald erfahren. Und zwar an der 9. NSA Leadership Convention in Stuttgart, wenn es heisst: "Jetzt bitten wir die Besten der Erfolgreichen zu uns auf die Bühne" – und wenn einem dann ein Schauer den Rücken runter läuft, sobald der Applaus der begeisterten Gäste jedes andere Geräusch im Saal zum Schweigen bringt.

2007 war auch das erste Jahr, in dem Juice PLUS+® Beerenauslese von sämtlichen Vertriebspartnern über die Dauer eines ganzen Jahres empfohlen werden konnte. Und das führte zu einem wahrhaft beeindruckenden Ergebnis. Sie haben über 11'000 HLS geschrieben und damit, prozentual zum Pro-Kopf-Umsatz der USA, nicht nur

Und damit will ich zurückkommen zur Frage "Dürfen wir mit den Ergebnissen zufrieden sein?". Die Antwort ist ein glasklares JEIN. Das liegt nicht zuletzt daran, dass man als Unternehmen nie so ganz zufrieden sein darf. Unternehmen erwarten große Schritte, denn schon Stillstand bedeutet aus der Sicht eines Unternehmers Rückschritt.

Ergebnisse könnten immer ein kleines Bisschen besser sein. Ganz wichtig ist aber die sich abzeichnende Entwicklung der Geschäfte, die Tendenz. Und mit dieser sind wir sehr zufrieden. Die Weichen sind gestellt für eine großartige gemeinsame Zukunft, und ich freue mich auf diese gemeinsame Reise.

Ich wünsche Ihnen von Herzen angenehme Feiertage und ein zufriedenes und erfolgreiches neues Jahr

Ihr André Gerber

Sport + Bewegung *Fit durch den Winter*

Eigentlich ist es ja ganz einfach und eigentlich wissen wir es schon längst: Ein ausgewogener Mix aus gesunder Ernährung und etwas Sport macht das Immunsystem fit für die kalte Jahreszeit. Trotzdem gibt es immer noch einige andere Tricks und Tipps, die sich lohnen, wenn man sie befolgt.

Viele vergessen, im Herbst und Winter ausreichend zu trinken: 1,5 bis 2 Liter Wasser, Tee oder Saftschorle sollten es am Tag sein. Im Winter herrscht in den Wohnungen Heizungsluft, die sehr viel trockener als normale Luft ist und die Schleimhäute austrocknet. Und die sind damit anfälliger für Krankheitserreger.

Bei den Minusgraden leidet vor allem die Haut. Denn bei Kälte produzieren die Talgdrüsen weniger Fett, die Haut spannt und ist gerötet. Die warme Heizungsluft macht die Haut zusätzlich trocken und empfindlich, sie bekommt Risse und ihr natürlicher Schutz ist geschwächt. Es ist deshalb sinnvoll, seine Haut in den kalten Jahreszeiten besonders gut zu pflegen. Dabei ist auf eine reichhaltige Creme zu achten, die einen hohen Anteil an Lipiden mit Fettsäuren enthält. Für sehr trockene Haut empfiehlt es sich, Produkte mit Vaseline oder Paraffin zu verwenden. Ein heißes Bad tut zwar bei kaltem Wetter gut, aber es sollte nicht zu lang oder zu heiß sein. Eine gute und sehr entspannende Alternative ist ein Saunabesuch.

In der kalten Jahreszeit ist es wichtiger also sonst, sich vitamin- und mineralstoffreich zu ernähren. Und das ist im Winter kein Problem. Nutzen Sie Ihren heimischen Wochenmarkt als erntefrische Einkaufsquelle und verzichten Sie auf vitaminarme und fade Treibhausgewächse! Lernen Sie die Vielfalt winterlicher Gemüse und Salate kennen. Sicher sehen die exotischen Früchte oft attraktiver aus als Rote Beete, Wirsing oder Rosenkohl. Doch seien Sie bei den Zusammenstellungen der Mahlzeiten kreativ und nutzen sie die heimischen Vitaminspender. Verwenden Sie beispielsweise nicht immer das gleiche Pflanzenöl, sondern experimentieren Sie mutig. Walnuss- und Kürbiskernöl beispielsweise verleihen nicht nur Salaten, sondern auch Gemüse und Soßen ein besonderes Aroma. Wohlgemerkt: Bei der Lagerung von Obst und Gemüse bleiben die Vitalstoffe erhalten. Beim Kochen können sie jedoch verloren gehen. Um das möglichst zu vermeiden, sollten Sie folgende Zubereitungsregeln berücksichtigen: kurzes, zügiges Waschen der Gemüse, möglichst wenig schälen und dünsten in wenig Wasser ist das günstigste Garverfahren.

Tipps und Tricks:

- Täglich draußen bewegen, idealerweise eine halbe Stunde lang
- Mehrere Lagen anziehen (Zwiebelprinzip)
- Mütze und Handschuhe nicht vergessen!
- Gut eincremen
- Auf vitalstoffreiche, frische Ernährung achten
- Viel trinken

Mit Juice PLUS+® zum Gipfel

Dachstein West Berglauf 2007

Das Ziel - der Dachsteingletscher

Mit dem Startpaket gab es auch Juice PLUS+® Prospekte

Im August 2007 hat heuer zum zweiten Mal der Berglauf von Gosau zur Adamek-Hütte stattgefunden, die sich auf dem Dachsteingletscher befindet. Bei Traumwetter bewältigten über 80 Teilnehmer eine Streckenlänge von rund 15 Kilometern und 1600 Höhenmetern. Jeder der Teilnehmer hat dabei Juice PLUS+® Prospekte in das Startpaket bekommen.

Vom Veranstalter wurde ich gebeten, als Schlussläufer (auch "Besenläufer") zu fungieren, und konnte daher die Strecke ohne Wettkampfstress genießen. Als Schlusslicht durfte ich die letzten Läufer ins Ziel begleiten. Bekleidet mit einigen Juice PLUS+® Utensilien und einem kleinen Besen sorgte ich natürlich für entsprechendes Aufsehen. Kurz gesagt, war es eine gelungene Veranstaltung und ich hoffe, dass im nächsten Jahr viele Läufer mit der Energie von Juice PLUS+® den Lauf erneut bewältigen können.

Für die Veranstaltung im nächsten Jahr wurde mir bereits zugesagt, dass ich mein Logo von Juice PLUS+® auf die Homepage www.gipfellauf.at setzen kann. Vielleicht gelingt es mir bis dahin ja noch, den Veranstalter als Vertragshändler zu gewinnen!

Liebe Grüße aus Salzburg

Helmut Gapp

Eine große Familie traf sich im Spreewald

NSA Aktivtage Team Neikes

NSA Aktivtage erfreuen sich immer größerer Beliebtheit und haben sich als fester Bestandteil der Teamaktivitäten vieler Teams etabliert. Wir Berliner fahren seit vielen Jahren regelmäßig zu schönen Zielen. Letztes Jahr waren wir beispielsweise zum zweiten Mal mit 80 Partnern auf Mallorca.

Aber warum in die Ferne schweifen, wenn das Berliner Umland so viele schöne Seiten hat? Wir hatten uns dieses Jahr entschlossen, in den schönen Spreewald zu fahren, gerade mal eine Autostunde südlich von Berlin.

Unserer Einladung haben sich dann auch Führungskräfte befreundeter Teams angeschlossen, wie Harald Wissel, Susanne und Klaus Duphon, Carsten Meß, Manfred Wirth und Susanne und Hartmut Voss-Vornweg. Man kann sich vorstellen, dass diese Gäste eine großartige Bereicherung für unsere Teams waren. Denn Führungskräfte aus anderen Teams bringen einen enormen Synergieeffekt, lassen das eigene Team über den berühmten Tellerrand blicken und bringen hunderte Jahre NSA-Erfahrung zusammen. Zusammenarbeit in dieser Form können wir nur wärmstens empfehlen.

Die NSA AG darf natürlich auch nicht fehlen. Basel wurde wunderbar von Nicole Kaps vertreten. Neben vielen Neuigkeiten aus der Zentrale zeigte Nicole eindrucksvoll, dass das Unternehmen wirklich nah am Vertriebspartner ist und ernsthaft an den Belangen der Partner im Feld interessiert ist.

Wir verbrachten drei wunderschöne Tage im Spreewald, mit viel Spaß, Aktivitäten, wie Wandergruppe, Paddel- oder Radfahrergruppe, und beeindruckenden Vorträgen. Selbstverständlich durfte auch eine typische Spreewald-(Abend)-Kahnfahrt nicht fehlen! Für einige Teilnehmer war die Landschaft mit den vielen Wasserstraßen, den Spreewälder Gurken und Leinöl mit Quark bis dahin noch unbekannt. Obwohl es manchmal in Strömen regnete, haben alle bei den Aktivitäten mitgemacht und waren begeistert.

Natürlich war die Samstagabendparty – wie konnte es auch anders sein – wieder ein absoluter Renner, eben "NSA like" und schon ein Vorgeschmack auf die Convention in Stuttgart.

Als es dann am Sonntagmittag so langsam zum Abschiednehmen kam, waren sich alle einig: Mit diesen drei Tagen und tollen Sprechern durften wir eine kleine "Mini-Convention" erleben. Wir fühlten uns mit 120 Teilnehmern wirklich wie eine Familie, und die noch neuen Geschäftspartner waren von der vertrauten Atmosphäre begeistert.

Wir danken allen Teilnehmern und natürlich auch der NSA AG in Basel, die auch diese Aktivtage wieder mit Präsenz und für die SC und SSC mit 100 Euro unterstützt hat.

Unser ganz besonderer Dank gilt dem Organisationsteam, unseren drei NMD-Damen Regina Bohnekamp, Gudrun Helbig und Silvia Rajewski-Flockerzi.

Elmar Neikes

Schloss, Indianerzelt und NSA

Zweite schwäbische Aktivtage im Elsass

Am schönsten und wärmsten Wochenende im September trafen sich über 30 Mitglieder aus dem Team Inge Müller und Sarah & Kurt Heider zu den diesjährigen schwäbischen NSA Aktivtagen bei Straßburg. "Tatort" war das wunderschöne und beeindruckende Schloss "Chateau de Pourtalés" aus dem 18. Jahrhundert in den Rheinauen im Elsass. Das Schloss mit einem einzigartigen Ambiente und die nahe Natur luden dazu ein, die Seele baumeln zu lassen. Die Umgebung glich unserem Juice PLUS+® Motto: "So gesund und natürlich wie möglich."

Als "Seminarraum" wurde recht schnell ein gemütliches Indianer-Tipi gewählt, in dem ein knisterndes Feuer und erstaunlich bequeme Stühle aus Brettern eine außergewöhnliche Stimmung erzeugten. Nach offizieller Begrüßung im Schlosspark und Überreichung des Teilnehmergeschenkes (orangefarbene Juice PLUS+® Schildmützen), folgte eine Schlossführung mit anschließender kleiner Stärkung und gleichzeitiger Vorstellungsrunde. Das angrenzende wunderschöne Auengebiet lud zu einer ausgedehnten Wanderung ein. Ideal um sich zu beschnuppern, auszutauschen und gegenseitig besser kennen zu lernen.

Zurück im Camp traf man sich im "Seminartipi", um von erfahrenen und erfolgreichen NSA-Partnern zu lernen. Rund um die Themen "Kundengewinnung, erfolgreicher Teamaufbau, sowie innere und äußere Hindernisse überwinden" wurde referiert und wertvolle Tipps gegeben. Der richtige Anlass, um Familie Schertl mit "Ich bin Vorbild" – BRONZE auszuzeichnen und ihnen ihre Erfolgsgeheimnisse zu entlocken. Herzlichen Glückwunsch zu der tollen Leistung!

Spätestens zu diesem Zeitpunkt war die Gruppe zusammen gewachsen und der Austausch untereinander riss nicht ab. So ging man gleich zum gemütlichen Teil über, und traf sich gespannt am Lagerfeuer zum BBQ. Was hier auf uns wartete, war einmalig: Ein 5-Sterne Gourmetessen inmitten der Natur, an dem es aber an gar nichts fehlte. Genuss pur! Unterstrichen wurde dies durch einzelne NSA-Geschichten, die für viel Gelächter sorgten. Auf einzelnen Schlosszimmern wurden später noch ein paar Gläser Wein getrunken, bis die letzten Lichter erloschen und der Schlossgeist "Melanie" (einst legendäre Schlossherrin sowie Zeitgenossin von Kaiserin Sissi) auch endlich ihre Ruhe hatte.

Am nächsten Morgen traten unter dem Motto "Ich bin Vorbild" die Letzten des Vorabends als Erste zum Frühsport an. Danach traf man sich zum wohlverdienten Outdoor-Frühstück: Eier und Speck auf dem Feuer, original Trapperkaffee, sowie viel Obst, Müsli und weitere "First Class" Produkte stärkten uns für das weitere Programm, das für alle Teilnehmer eine Überraschung werden sollte. Spaß und Gaudi pur füllten den Sonntagvormittag, der für alle ein unvergesslicher Moment sein sollte.

Während die eine Gruppe mit Bogenschießen in ursprünglichster und reinster Form beschäftigt war, versuchte sich die andere Gruppe mit "Percussion". Übersetzt bedeutet dies, musizieren in der Gruppe mit verschiedenen (Schlag-)Instrumenten. Das bedeutet, mit der Gruppe im Einklang sein, denselben Takt schlagen, dem Rhythmus und dem Taktgeber folgen, und dennoch Raum zum Improvisieren finden. Genau wie beim NSA Geschäft. Für Manche eine leichte Übung, für Andere eine echte Herausforderung. Aber für Alle ein unglaublicher Spaß, der selbst anfängliche Kritiker dahinschmelzen ließ! Das Fazit beider Aktivitäten war: "Je besser die Einweisung und Einarbeitung, desto besser die Ergebnisse!" Ist das in unserem Geschäft nicht auch so?

Auch dieses Jahr waren die Aktivtage ein voller Erfolg und für viele der Startschuss, neue Ziele zu stecken und zu verwirklichen. NSA und Juice PLUS+® sind das ideale Fahrzeug dafür. Man muss nur einsteigen, Gas geben, regelmässig zur "Tankstelle" (Veranstaltungen) fahren und niemals vom Weg abkommen.

Wir danken allen Personen, die dieses unvergessliche Wochenende mit ihrer Teilnahme bereichert und zum erfolgreichen Gelingen beigetragen haben, sowie NSA für die finanzielle Unterstützung aller SC´s und höher. Die Aktivtage sind zu einem festen Bestandteil bei NSA geworden, die durch nichts zu ersetzen sind.

Vielen Dank an Alle,
Inge Müller, Sarah & Kurt Heider

Mit guten Freunden im Tirol

Aktivtage in Alpbach

Zum zweiten Mal trafen sich viele interessierte Vertriebspartner der befreundeten Teams Wolfgang Tulzer und Paul Rüegsegger zu gemeinsamen Aktivtagen im schönen Alpbach im Tirol.

Nachdem sich alle in ihren heimeligen Hotels eingerichtet hatten, begrüßten Paul Rüegsegger und Gastgeberin Eva Lisch die 70 TeilnehmerInnen im Kongresszentrum. Ehrengast Gerhard Bauer führte durch den ersten Teil und begeisterte mit seinen Ausführungen alle ZuhörerInnen. Die charmante Carmen Tzikas, die unseren Anlass als Vertreterin des Headoffice beehrte, wusste uns Spannendes aus der Zentrale zu berichten. An dieser Stelle möchten wir nicht versäumen, Dan Holzmann herzlich zu danken für den großzügigen Kostenbeitrag an alle teilnehmenden SCs und SSCs. Beim gemeinsamen Nachtessen entstanden ein lebhafter Erfahrungsaustausch und gute Gespräche, was ein wichtiger Bestandteil solcher Tagungen ist und das "Wir-Gefühl" fördert.

Der Samstag begann mit einer kurzen Morgenwanderung, an der eine stattliche Anzahl sportlich Begeisterter teilnahm. Am Vormittag kamen verschiedene VertragspartnerInnen zu Wort, vom Neueinsteiger bis zum NMD, um über ihre Motive und Erfahrungen zu sprechen und ihre persönliche Geschichte zu erzählen. Für viele war das eine Premiere und mit Herzklopfen verbunden, aber alle verdienten sich einen herzlichen Applaus. Eine tolle Übung für all jene, die eines Tages auf der großen Convention-Bühne im Rampenlicht stehen wollen, nicht wahr?

Nach dem Mittagessen wurde voller Körpereinsatz gefordert. Eine große Schar ging unter der kundigen Leitung von Günter und Eva Lisch zum Nordic-Walking raus in die sonnigen Berge. Eine kleinere aber top-fitte Gruppe ließ sich von Nicole Willi ins noch wenig bekannte "Jazzercise" einführen. Bei toller Musik und unter der schwungvollen Leitung von Nicole, die auch die Fitnesseinlagen der Tagung und das Morgen-Turnen leitete, tanzten alle begeistert mit, wenn auch nicht immer ganz synchron. Mit glücklichen Gesichtern trafen sich später alle zur Fortsetzung des Programms. Es galt nun, diejenigen Vertragspartner zu Wort kommen zu lassen, die einen ganz besonderen Schritt auf ihrer Erfolgsleiter geschafft hatten. So kamen QNMDs Claudia Peter und Günter Lisch, sowie NMD Ernst Dillier auf die Bühne. Alle drei erzählten ihren spannenden Werdegang, von ihren "Ups and Downs" und dem Willen, mit Juice PLUS+® etwas in ihrem Leben zu verändern und große Ziele zu erreichen. Sie meisterten ihre Auftritte souverän und ernteten damit tosenden Applaus.

Ein weiterer Höhepunkt war sicherlich die Seilbahnfahrt zum Alpengasthof Hornboden. Bei herrlicher Abendstimmung und toller Sicht auf die Bergwelt genossen wir ein gemütliches Nachtessen mit interessanten Gesprächen und viel Humor. Erst spät in der Nacht ging es fröhlich wieder zurück ins Tal.

Der Sonntag war den Fach-Referenten reserviert. Neben Dr. Ch. Kassowitz, der "Juice PLUS+® und Frauenheilkunde" zum Thema hatte,

zeigte uns Dr. Wolfgang Tulzer die Zusammenhänge von "Juice PLUS+® und Sport". Er klärte uns über die Wichtigkeit der gesunden Ernährung von Kindern und Jugendlichen auf, über deren steigende Fettleibigkeit und die damit verbundenen Konsequenzen. Die Fachärzte begeisterten mit ihren kompetenten Ausführungen. Sie präsentierten auch komplizierte Zusammenhänge leicht verständlich. Vertriebspartner und Optiker Urs Keller brachte uns mit seinem höchst interessanten Vortrag "Das Auge" näher. Er konnte die positive Wirkung von Juice PLUS+® auch in der Augenheilkunde aufzeigen.

Mit Benjamin Plüss war auch ein Schweizer Spitzensportler (Eishockey) dabei. Er gab uns interessanten Einblick in sein Leben als Profi-Sportler. Er berichtete über positive Effekte von Juice PLUS+® und Juice PLUS+® Complete im Spitzensport. In einem tollen Beitrag gab unser langjähriger Wegbegleiter und Freund, NMD Markus Gantner, seine NSA-Geschichte gut gelaunt zum Besten. Er ließ uns an seinem Erfahrungsschatz teilhaben und gab uns wertvolle Tipps und Anregungen mit auf den Weg zum Erfolg.

Als krönender Abschluss begeisterten Silvia und Gerhard Bauer mit ihrer sehr emotionalen, persönlichen und mit vielen Bildern geschmückten NSA-Geschichte. Sie zeigten glaubwürdig auf, was man mit diesem Geschäft erreichen kann und wie viel Befriedigung und Freundschaften sich daraus ergeben können.

Paul Rüegsegger NMD

Einige Stimmen zum Anlass von teilnehmenden Führungskräften:

Dr. Christian Kassowitz, NMD

Es ist wichtig, Juice PLUS+® seriös, also durch die wissenschaftlichen Studien unterstützt, zu empfehlen. Aber genauso wichtig ist es, mit Leidenschaft, Begeisterung und eigener Überzeugung zu empfehlen! Um diese Werkzeuge zu erlernen, bedarf es solcher Veranstaltungen, die den "Neuen" von uns den richtigen Zugang zum Job vermitteln. Ich glaube, es ist uns fantastisch gelungen, Interesse zu wecken. Das Rahmenprogramm zeigte ausserdem - sei es Berglauf, Abendessen oder "Dämmerstimmung" an der Bar – dass die Uhren bei uns, auch ausserhalb des Jobs, anders gehen!

Dr. Wolfgang Tulzer, NMD

Bereits zum zweiten Mal kamen wir in den Genuss, zusammen mit dem Schweizer Team von Paul Rüegsegger, Aktivtage in Alpbach, dem "schönsten Dorf Österreichs", zu begehen. Diese Veranstaltung zählt zu den schönsten Events, die man sich vorstellen kann: Vorträge zu Themen, die wir vorher noch nie gehört hatten, eine herrliche Umgebung, und endlich Zeit, um sich wirklich mit allen aus dem eigenen Team auszutauschen, und viele Kontakte zu Menschen anderer Teams zu knüpfen. Die Tage beinhalteten auch viel Sport in der Natur, eine wunderschöne nächtliche Gondelfahrt zu einer Hütte mit einem herrlichen, deftigen Buffet, und jede Menge gutes Essen, Trinken und Spaß. All diese schönen Dinge machen unser Geschäft zu dem was es ist: zum schönsten Geschäft der Welt!

Markus Gantner, NMD

Für mich waren die Aktivtage in Alpbach sehr informativ. Es ist eine tolle Plattform, um sich mit seinem eigenen Team und anderen Vertriebspartnern während drei Tagen auszutauschen, und sich besser kennen zu lernen. Bei mir ist die Frage nicht, ob ich bei den nächsten Aktivtagen dabei sein werde, sondern vielmehr: Wie viele Vertriebspartner von meinem Team kommen nächstes Jahr mit? Klar kosten die Aktivtage immer einen gewissen Betrag, aber ich bin mir sicher, dass es gut investiertes Geld ist – und dass alle, die dabei waren, profitierten.

Günter Lisch, QNMD

Aus meiner Sicht sind die Aktivtage in Alpbach eine unverzichtbare Weiterbildungsmöglichkeit für die persönliche Entwicklung mit NSA. Bei keiner anderen Veranstaltung haben wir die Möglichkeit, mit so vielen, hochkarätigen Fachleuten in einer so lockeren, angenehmen Atmosphäre zu sprechen. Dieses Event gibt mir die absolute Sicherheit, mit der richtigen Firma und mit genialen Produkten zu arbeiten. Ich freue mich schon auf die NSA-Aktivtage 2008 und werde alles daran setzen, wieder viele Partner aus meinem Team dabei zu haben.

Ireanah Haug, NMD

Schon zum zweiten Mal kam ich mit den motiviertesten Vertretern meiner Downline nach Alpbach. Für mich sind neben der fachlichen Kompetenz meiner Kollegen und Kolleginnen, die freundschaftlichen Gespräche in den Pausen und die Freizeit mit den "Sidelines" genau so fruchtbar. Niemand hält mit Tipps und Tricks zurück, jeder hilft jedem, man spürt den Geist der "Firma mit Herz"! Dies ist auch der Grund, wieso ich immer noch stolz bin, für und mit NSA arbeiten zu dürfen. Jede Person, die in Alpbach nicht dabei war, hat etwas verpasst! Gut zu wissen, dass bereits das Datum für 2008 steht (Pfingsten). Allen Organisatoren danken mein Team und ich ganz herzlich, wir werden wieder dabei sein.

Ernst Dillier, NMD

Was Eva Lisch und Paul Rüegsegger dieses Jahr zusammen mit dem Austria-Team wieder auf die Beine gestellt haben, war für uns Teilnehmer drei Tage lang nur das Feinste. Die exzellenten Referenten gaben uns mit ihren Vorträgen einen Eindruck, wie vielseitig und interessant unser NSA-Geschäft ist. Mein Team war mit sieben Vertriebspartnern anwesend, und ich hoffe sehr, dass diese tollen Aktivtage im nächsten Jahr wieder durchgeführt werden. Denn dann möchte ich mit doppelt so vielen Partnern erscheinen. Liebe Eva, lieber Paul, ich möchte mich zusammen mit meinem Team für die tolle Organisation ganz herzlich bedanken.

Claudia Peter, QNMD

Mich haben vor allem die positiv denkenden Teilnehmer beeindruckt. Die sehr interessanten Vorträge der Ärzte haben einmal mehr unser Wissen bestätigt. Nicht unerwähnt lassen möchte ich die überaus große Motivation, die von einem Team ausgeht. All das gibt wieder Energie, um gestärkt in den Alltag zu gehen. Solche Anlässe geben vor allem die Möglichkeit, die freundschaftlichen Kontakte zu pflegen und untereinander Gedanken auszutauschen, was ich als sehr wertvoll betrachte. Meine Eindrücke waren nur positiv und ich möchte es nicht versäumen, den Organisatoren für diese tollen Tage recht herzlich zu danken, allen voran Paul Rüegsegger und Eva Lisch.

Urs Keller, SC

Die Aktiv-Tage in Alpbach waren einfach großartig. Ich habe schon an vielen Tagungen teilgenommen, aber so etwas Inspirierendes habe ich noch nie erlebt: eine wunderschöne Landschaft kombiniert mit sehr motivierten Menschen und neuen Informationen, die nicht nur meinen beruflichen Alltag einschneidend veränderten, sondern auch meine persönliche Lebensweise und meine Perspektiven sehr positiv beeinflusst haben. Ich bin motiviert wie noch nie. Und dies ist ansteckend. Mein Team hat sich innerhalb eines Monats praktisch verdoppelt und die Abschlüsse entsprechend vervielfacht. Für mich steht jetzt schon fest, Alpbach 2008 wird wieder ein Highlight, das ich nicht verpassen werde.

Gerhard Bauer, NMD

Wie jedes Jahr war es ein voller Erfolg mit tollen Sprechern, tollen Geschichten und einem super Freizeitprogramm. Alpbach war besonders für neue Gäste sehr motivierend und informativ! Wir freuen uns schon auf das nächste Jahr.

Dr. Gerald Tulzer, NMD

Diese Veranstaltung ist - neben der hervorragenden Umgebung - sicher etwas ganz Besonderes. Die Frische und Natürlichkeit der Vorträge (die nahezu alle ohne Computer-Präsentation gehalten wurden), die vielen ehrlichen Statements von erfahrenen Top-Vertriebspartnern bis hin zu ganz neuen Vertriebspartnern, schafften eine Atmosphäre, die man schwer beschreiben kann, sondern einfach erleben muss. Für mich war es eine sehr gelungene Veranstaltung.

Ein Wochenende voller Pläne, Spaß und Juice PLUS+®

Aktivtage in Bad Salzhausen

Über 50 Partner kamen in Bad Salzhausen an einem Wochenende im September zusammen, um sich inspirieren zu lassen ihr Geschäft weiter erfolgreich auszubauen. Der erste Tag stand im Zeichen unseres Produkts Juice PLUS+® und alle waren begeistert von den Vorträgen von Dr. Volker Kühne und Rolf Krieger.

Am Nachmittag stand dann die Bewegung auf dem Programm und Ulrika Eiworth brachte die Teilnehmer mit ihrem Bewegungsprogramm NIA ebenso ins Schwitzen, wie Andrea Nolting mit ihrem Trainingsangebot Powerwalking. Der Abend wurde genutzt um Erfahrungen auszutauschen, und bis in die Morgenstunden wurden Aktionen entworfen und Pläne geschmiedet.

Der zweite Tag drehte sich traditionsgemäß um den erfolgreichen Geschäftsaufbau. Besonders angetan waren alle Teilnehmer von den Podiumsdiskussionen, die von Katrin Natzschka geführt wurden. Hier war für alle wunderbar zu erkennen, warum jeder einzelne Lizenznehmer seine eigenen Wünsche und Ziele mit dem persönlichen NSA Franchise individuell definieren und erfüllen kann.

Als absolutes Highlight stand natürlich der Besuch unseres geschätzten André Gerber auf dem Programm. Bei strahlendem Sonnenschein unter freiem Himmel genossen alle die Ausführungen von André über sich, das Unternehmen und die Zukunft mit Juice PLUS+®. Einmal mehr hatten alle Zuhörer das Gefühl, zur richtigen Zeit und am richtigen Ort das Richtige zu tun. Vielen Dank André für Deinen Besuch bei uns.

Herzlicher Dank gilt auch allen Referenten – Klaus Bachmann, Rolf Krieger, Dr. Volker Kühne und Conny Lange, die sich alle mit ihren tollen Vorträgen gegenseitig übertrafen. Besonderer Dank gilt meiner Upline Helene und Stefan Balles, sowie NSA für die tolle Unterstützung und Katrin Natzschka für die tollen Interviews.

Bis zum nächsten Mal,
NMD Club 39 Peter Bachmann

Juice PLUS+® New

Obst- und Gemüseauslese in neuem Gewand
Die ersten Rückmeldungen

Juice PLUS+® ist nun in seiner optimierten Formulierung und zeitkonformen Verpackung in allen Ländern der Holzmann-Gruppe eingeführt. Seit kurzem wird dieses Produkt ausgeliefert und die Rückmeldungen, die uns schon erreichten, sind sehr positiv. Wir haben ein paar Beispiele für Sie ausgewählt:

"Ich bin sehr positiv beeindruckt! Das Timing ist hinsichtlich der Koordination von Produkt-Auslieferung und Information perfekt gelungen. Ich erhalte durchwegs positive Reaktionen von meinen Kunden und den VHs. Die mengenmäßige Erhöhung der Obst- und Gemüsesaftpulver in der Kapsel, sowie das neue und frischere Design finden sehr großen Anklang."
Dr. Wolfgang Tulzer

"Es ist sehr professionell, dass NSA ständig an Verbesserungen rund um das Produkt Juice PLUS+® arbeitet. Dies ist nur möglich, weil der Fokus auf einem einzelnen Produkt liegt. So können wir unseren Vorsprung im Markt weiter ausbauen. Das gibt mir ein sehr gutes Gefühl."

"In einer Weingegend wie bei uns steht "Auslese" für höchste Qualität. Eine treffende Bezeichnung für ein Qualitätsprodukt."

"Die neuen Etiketten passen sehr gut zum Inhalt: natürlich und gesund."

"Es ist sinnvoll und entspricht dem heutigen Wissensstand, dass die Konzentration von Obst- und Gemüsepulver erhöht und zugesetzte Einzelstoffe reduziert wurden. Das begrüßen besonders die Gesundheitsexperten im Team."

Das sind Feedbacks aus unserem Team.
Mit herzlichen Grüßen
Johannes und Eva Buderer

Interessanterweise wird genau das letzte Argument von einigen Partnern und Kunden missverstanden, als sei dem Produkt etwas weggenommen worden. Daher möchten wir gerne noch einmal auf die Wichtigkeit dieser Verbesserung eingehen.

Im Grunde genommen gleichen wir uns mit diesem Schritt nur der weltweiten Formulierung von Juice PLUS+® an und setzen konsequent fort, was der Sinn von Juice PLUS+® ist: Nicht ein weiteres Multivitamin-Präparat anzubieten, sondern ein Konzentrat aus der Gesamtheit von Obst- und Gemüsesäften. Die Mehrzahl der Studien mit Juice PLUS+® wurde mit dieser Formulierung durchgeführt, was uns zeigt, dass für die positiven Effekte nicht die Vitaminzusätze, sondern die Saftpulver verantwortlich sind.

Wichtig ist die Wirkung der Gesamtheit eines Produkts bzw. die wissenschaftlich erwiesene Bioverfügbarkeit der darin enthaltenen Mikronährstoffe in ihrem natürlichen Umfeld. Gerade das zeichnet Juice PLUS+® im Besonderen aus, und nicht die Dosierung einzelner Stoffe.

Generell ist zu sagen, dass die Neuformulierung von Juice PLUS+® viel Gefallen gefunden hat. Besonders zu erwähnen ist sicher auch das ausnahmslos positive Feedback zum praktischen Flip Top Siegelverschluss und zur einfach und sauber zu entfernenden Schutzfolie.

Wir danken allen Partnern ganz herzlich für diese Feedbacks. Ihnen allen wünschen wir herzlichst viel Erfolg mit dem weltweiten Nummer-1-Produkt!

Ihr Juice PLUS+® Team

Juice PLUS+® Family

Die persönliche Beziehung, das A und O für Ihren Geschäftserfolg

Geschätzte Geschäftspartner, liebe Freunde

2007 neigt sich dem Ende zu. Wie jedes Mal, am Ende eines erlebnisreichen Jahres, gäbe es so viel, worüber man berichten könnte. Vielleicht geht es Ihnen ähnlich wie mir in solchen Fällen, und Sie sind hin und her gerissen bei der Überlegung, was denn andere am allermeisten interessieren würde. Dieses Jahr hat mich Jay Martin, Gründer und Präsident der NSA, anlässlich der Herbst Leadership Convention 2007 von der Qual der Wahl befreit. Viel zu interessant war, was er zu berichten hatte, als dass ich es Ihnen vorenthalten möchte. Jay berichtete vom Ursprung des Persönlichen NSA Franchise. Und weil wir jedes Jahr tausende neue Vertriebspartner in unseren Reihen Willkommen heißen, halte ich Jay's Thema für besonders interessant. Ich will Ihnen den Inhalt nachfolgend – ergänzt um meine persönlichen Erkenntnisse – zusammenfassen und ich entscheide mich aufgrund meines sehr solidarischen Geschäftsempfindens für die Wir-Form.

Das Persönliche NSA Franchise ist ein Marketingkonzept, das basierend auf zahlreichen Quellen entwickelt worden ist. Dabei handelt es sich vor allem um eine personenbezogene Marketingmethode, die das Grundprinzip des Direktverkaufs darstellt. Man könnte sagen, es ist ein Empfehlungsgeschäft "von Angesicht zu Angesicht". Wir glauben aber, dass der Begriff "von Herz zu Herz" weit besser zu uns passt. Innovative Produkte wie Juice PLUS+® erfordern eine Form zu handeln, die nur über eine persönliche Beziehung zwischen Empfehler und Interessent geleistet werden kann, denn Juice PLUS+® ist mehr als lediglich ein Produkt. Es gehört darum nicht in das Umfeld des Einzelhandels oder in die übersättigte Welt der Massenmedien.

Ins Persönliche NSA Franchise haben wir auch Inhalte aus dem Network Marketing der Direktverkaufsindustrie eingearbeitet. Das Network Marketing ist ein Geschäftsmodell, das effizient mit geographischen und hierarchischen Problemen umgeht, die geschäftliches Wachstum lange Zeit behindert haben. Heute sind Juice PLUS+® Vertriebspartner hinsichtlich ihrer Handelsgebiete kaum eingeschränkt. Sie können ihr Geschäft in über 20 Ländern weltweit betreiben. Auch hinsichtlich der Hierarchie sieht's großartig aus in unserem Geschäft: Der Vertriebspartner erhält Rat und Unterstützung erfahrener Kollegen, denen seine Entwicklung und sein Wohlergehen am Herzen liegen.

Eine weitere Geschäftsform, die wir bei NSA nachzubilden versucht haben, ist das Franchising. Das Konzept des Franchising basiert darauf, dass ein Geschäftsmodell, dessen Basis ein erfolgreiches Markenprodukt darstellt, dem Franchisenehmer die Chance bietet, es mit anderen zu teilen und dafür einen Kompensationsbetrag von diesen zu erhalten. Wir haben dem Franchising Konzept hinsichtlich zweier Punkte ein eigenes Gesicht gegeben: erstens durch das Streichen von im Voraus anfallenden Investitionen, und zweitens dadurch, dass wir unseren erfolgreichen Franchisenehmern erlauben, selbst Franchise-Partner aufzubauen. Wir sind der Ansicht, dass das traditionelle Franchising der Beschreibung unseres hybriden Geschäftsmodells am nächsten kommt. Daher nennen wir es das "Persönliche NSA Franchise".

Es gibt erfolgreiche Franchise-Unternehmen, die uns immer beeindruckt haben, von denen wir zu lernen versuchten und denen wir unser Unternehmen nachempfunden haben: Starbucks ist eines davon. Starbucks entspricht, wie wir selbst, nicht der traditionellen Definition von Franchising. Starbucks und uns ist die wichtige Rolle von Beziehungen für den geschäftlichen Erfolg klar.

Starbucks wurde 1971 gegründet, ist heute das Lieblingskind der Wall Street und kann mehr als 10 000 Läden und Lizenznehmer allein in den Vereinigten Staaten vorweisen, zusätzlich 4000 Shops in 39 weiteren Ländern, die zusammen einen Jahresumsatz von etwa acht Milliarden Dollar erbringen. Starbucks freut sich über einen konsistenten Einnahmenzuwachs in Höhe von über 20 Prozent.

Wie machen die das? Durch den Aufbau von Beziehungen. Wir glauben, der Erfolg von Starbucks ist direkt auf die Tatsache zurückzuführen, dass sie es erreicht haben, aus ihrem Kaffee mehr als bloß ein "Produkt" zu machen. Sie haben ein "Erlebnis" für die Kunden geschaffen, das ihnen half, eine tiefere Beziehung zu ihnen aufzubauen. Diese Beziehung besteht nicht nur zum Produkt oder zur Marke, sondern zum Gesamterlebnis Starbucks, vom Stil der Musik, die man hört, bis zu den freundlichen und entgegenkommenden Angestellten, die den Kunden bedienen. In einen Starbucks Laden zu gehen, vermittelt ein völlig anderes Gefühl, als man jemals empfunden hatte, wenn man sich eine Tasse Kaffee genehmigte.

Inwiefern können nun NSA und Juice PLUS+® mit der Erfolgsgeschichte von Starbucks verglichen werden? Wir wurden 1970 gegründet, etwa zur gleichen Zeit wie Starbucks. Während unser Jahresumsatz nicht so groß ist, können wir mit einem Leistungsnachweis von sechs Milliarden Dollar im Verlauf unserer 37-jährigen Geschichte aufwarten. Wir erlebten an 15 aufeinander folgenden Jahren seit der Einführung von Juice PLUS+® ein zweistelliges Wachstum, und unser Produkt wird nun weltweit in über 20 Ländern verkauft. Personelle Wechsel sowohl unternehmensintern als auch im Vertriebsmanagement liegen unter fünf Prozent, und die Produktivität unseres Vertriebs ist eine der höchsten in unserer Branche.

Ebenso wie Starbucks baut auch NSA tiefe Beziehungen zu den Kunden auf. Ebenso wie Starbucks ist auch Juice PLUS+® mehr als lediglich ein Produkt – es ist ein Erlebnis für unsere Kunden. Durch Juice PLUS+® und die Leistungen unseres Vertriebs ändert sich das Leben von Familien nachhaltig. Juice PLUS+® ist die beste uns bekannte Art und Weise, die eigene Gesundheit in die richtige Richtung zu steuern. Familien, die Juice PLUS+® nehmen, treffen bessere Entscheidungen hinsichtlich ihrer Ernährung, sie treiben mehr Sport, entwickeln bessere Schlafgewohnheiten und sind produktiver in der Schule und am Arbeitsplatz. Sie nehmen weniger Medikamente ein und sie müssen seltener zum Arzt gehen.

Diese positiven Veränderungen geschehen nicht nur wegen Juice PLUS+®, sondern auch wegen der Beziehung, die sich zwischen den Juice PLUS+® Kunden und den Vertriebspartnern dadurch aufbaut, dass diese sie über einen gesünderen Lebensstil informieren und sie ermutigen und motivieren, mehr darüber zu erfahren.

Die Geschäftsgelegenheit des Persönlichen NSA Franchise ist auch mehr als nur eine Möglichkeit sein Einkommen zu erhöhen. Sie basiert auf der starken und loyalen Beziehung zwischen dem Unternehmen und dem Franchise-Partner. Und vor allem ist sie eines: eine Gelegenheit, die mit einer Franchise-Gebühr von nur gerade 100 Euro bzw. 160 Franken allen Menschen zugänglich ist!

Etwas ganz anderes macht uns aber wirklich stark: Wir sehen unsere Vertriebspartner auch als Mitglieder einer Familie, die an das glauben, was wir alle tun, und daran Spaß haben. All das ist es, was den wahren Erfolg letztlich ausmacht.

Ich wünsche Ihnen und Ihren Lieben, auch im Namen meiner Familie, von Herzen alles Gute. Bleiben Sie gesund und lassen Sie uns unser Glück auch im 2008 wieder mit möglichst vielen Menschen teilen.

Ihr Dan Holzmann und Familie

«Cobra»-Studie

Juice PLUS+® stärkt die Abwehrkraft

In diesem Monat ist eine neue wissenschaftliche Studie erschienen, in der die antioxidativen und immunstabilisierenden Eigenschaften des Obst-, Beeren- und Gemüsesaftkonzentrats Juice PLUS+® untersucht wurden. Autoren der Arbeit sind Wissenschaftler der Medizinischen Unversität Graz, unter der Leitung des Sportwissenschaftlers Dr. Manfred Lamprecht.

Grundlage der Studie waren die bekannten Fakten, dass Obst und Gemüse nicht nur Vitamine und Spurenelemente, sondern darüber hinaus zahlreiche weitere Antioxidanzien enthalten, die unter anderem den gesundheitlichen Wert dieser Nahrungsmittel ausmachen.

Die Wissenschaftler waren an der Studie mit Juice PLUS+® interessiert, da es sich bei diesem Produkt um ein weitgehend naturbelassenes Obst- und Gemüsesaftkonzentrat in Kapselform handelt.

Die Studienanlage ist wissenschaftlich sehr anspruchsvoll und ihre Resultate deshalb qualitativ hochwertig. Dies war auch der Grund, dass die Studie in einer wissenschaftlich viel beachteten Fachzeitschrift publiziert werden konnte.

Juice PLUS+® wurde über einen Zeitraum von 28 Wochen an 41 Mitgliedern einer Eliteeinheit der österreichischen Polizei untersucht. Die gesunden Männer sind zwar gut trainiert, werden physisch und mental aber sehr stark gefordert.

Besonderes Interesse hatten die Studienautoren deshalb an der Frage, ob und inwieweit Juice PLUS+® den oxidativen Stress und die Abwehrkraft positiv beeinflussen kann. Man geht davon aus, dass ein entsprechender Effekt die Erhaltung der Gesundheit positiv beeinflussen könne.

Die Resultate der Studie zeigen, dass der oxidative Stress tatsächlich verringert, bestimmte Immunfaktoren positiv beeinflusst und die Anzahl Krankheitstage tendenziell verringert werden konnten.

Die Autoren interpretieren die Resultate als deutliches Zeichen dafür, dass die Abwehrkraft mit Juice PLUS+® stabilisiert werden kann und einen Schutz gegen oxidativen Stress bildet. Gerade bei Personen, die erhöhten Belastungen ausgesetzt sind, ist dies von besonderer Bedeutung.

Was lernen wir aus dieser Studie?

Juice PLUS+®

- verringert oxidativen Stress
- stabilisiert die Abwehrkraft
  bei gesunden Leuten, die hohen körperlichen und geistigen Anforderungen ausgesetzt sind.

Sonderdruck
«Journal of Nutrition»
(Sportstudie Graz 2007),
kann ab Januar 2008 bestellt werden:
5 Stk., Art. Nr. 952311UK,
EUR 5 / CHF 9
zzgl. Fracht und MwSt.

(1) Lamprecht M et al.: Several Indicators of Oxidative Stress, Immunity and Ilness Improved in Trained Men Consuming an Encapsulated Juice Powder Concentrate for 28 Weeks. The Journal of Nutrition, Vol. 137, Iss 12, Dec. 2007, pp2737-2741.

Juice DATE

Botschafterinnen-Treffen in Erfurt

Die Vergangenheit lässt sich nicht ändern – wohl aber die Zukunft!

Ein besonders motiviertes Trio von Power-Frauen hat sich in den Kopf gesetzt, mit einer bisher beispiellosen Eigeninitiative zum Erfolg von Juice PLUS+® beizutragen. Und dabei ist es nicht geblieben, denn sie haben zahlreiche Stunden investiert, ihre Idee auch umzusetzen. Eine Idee mit Herz - und eine Idee, bei der auch der Verstand nicht zu kurz kam.

Wer die NMDs Katrin Natzschka, Petra Schneider und Dagmar Neikes kennt, der weiß, dass dieses Team einem personifizierten Bündel Energie gleichkommt. Die drei haben einen Flyer entwickelt, der es ihren Vertriebspartnern wesentlich erleichtern wird, Menschen auf Juice PLUS+® anzusprechen und "gesunde Ernährung" zu thematisieren. Zu verdanken ist dies hauptsächlich der Gemeinnützigkeit des Projektes.

Um das Konzept zu erklären, lassen wir Dagmar Neikes, stellvertretend für ihre beiden Team-Kolleginnen zu Wort kommen: "Der Flyer kann von den Vertriebspartnern bei uns für einen Euro erworben werden. Dieser Euro kommt vollumfänglich hilfsbedürftigen Menschen zugute. Und zwar auf diesem Weg: Auf dem Flyer ist ein leicht ablösbares Herz aufgeklebt. Auf dessen Rückseite werden von den Vertriebspartnern die Daten der Informierten notiert. Die Herzen mit ausgefüllten Rückseiten werden von den Vertriebspartnern an uns (Katrin, Petra und mich) zurück geschickt und durch uns gesammelt.

Für jede Person, die mit dem Flyer über Juice PLUS+® informiert wurde, spenden wir Partner einen Euro an die Station Regenbogen. Die Station Regenbogen betreut Familien mit krebskranken Kindern. Wir wollen damit nicht nur an die Gesunden denken, sondern etwas für die Menschen und vor allem für die Kinder tun, die nicht das Glück haben, gesund zu sein.

Unser Ziel ist es, bis zur NSA Leadership Convention 2008 mindestens 10 000 Menschen darüber zu informieren, welch' wichtigen Beitrag Juice PLUS+® für unsere Gesundheit leistet. Dadurch werden wir mindestens 10 000 Euro an die Station Regenbogen spenden können. Gleichzeitig haben wir aber auch mit 10 000 Menschen über Juice PLUS+® gesprochen. Wir haben eine so wichtige Botschaft. Schaut Euch dazu die Ergebnisse der CHS an!

Ich freue mich, zusammen mit Katrin und Petra, von ganzem Herzen auf den gemeinsamen Erfolg."

Dagmar Neikes

Ich bin überwältigt, welche Chance wir mit diesem Projekt bekommen, Juice PLUS+® noch leichter an die Öffentlichkeit zu bringen und gleichzeitig eine tolle Initiative zu unterstützen. Es stehen uns dadurch mehr Türen offen, unsere Botschaft hinauszutragen. Ich bin stolz, dass ich mich mit Juice PLUS+® für einen guten Zweck engagieren darf, und dass dadurch viele Familien unser fantastisches Produkt kennen lernen. Dies ist mein Weg zum SSC. Vielen Dank an die drei First Botschafterinnen und natürlich an NSA.
Annerose Sattler-Zilles

Mir wurde an diesen Wochenende wieder einmal total bewusst, wie wichtig die eigene, persönliche Haltung ist. Entschlossenheit und Zusammenhalt sind die Säulen für Erfolg. Ich mache mit der Information über die Children's Health Study einen Unterschied im Leben von Kindern und Erwachsenen. Allein die konkrete Information darüber zählt. Keine Kampagne der Welt und kein Produkt der Welt hat das erreicht (siehe Ergebnisse der Kinderstudie)!
Monika Fink

Meine Familie und ich sind bereits seit sieben Jahren mit Juice PLUS+® und NSA verbunden. Vor 13 Jahren erkrankte unser Sohn Jochen an Leukämie und wurde während seiner langen Krankheit (fast fünf Jahre) immer wieder auf der Station Regenbogen in Würzburg therapiert. Wir verbrachten Tage, Wochen und sogar Monate auf der Station und waren dort fast wie zu Hause. Die Station Regenbogen ist nur durch die vielen, vielen Spendengelder das geworden, was sie heute ist. Unser Jochen ist vor neun Jahren an Leukämie verstorben. Die Elterninitiative hat uns in unserer Trauer noch viele Jahre danach begleitet, und wir können über die langen Jahre hinweg sagen, dass wir irgendwie immer noch mit der Station verbunden sind.

Zwei Jahre danach habe ich Juice PLUS+® kennen gelernt und ich wusste: Genau das ist es für uns. Es hat uns mehr als Gesundheit gegeben, nämlich eine Art Sicherheit, und die Arbeit mit NSA hat mich auch aus meinem Trauertief rausgeführt. All die Jahre bei NSA habe ich es nicht geschafft, mit betroffenen Familien über Juice PLUS+® zu sprechen. Ich dachte, die Familien hätten das Gefühl, dass ich die Situation geschäftlich ausnutzen würde. Ich bin außerordentlich stolz auf die Botschafterinnen-Teams, denn seit Erfurt ist mir klar, dass ich ihnen etwas zu geben habe. Durch meine Informationen können sie die Ernährungssituation ihrer Kinder und ihre eigene verbessern. Ich bin sehr, sehr stolz, dass die Station Regenbogen hinter Juice PLUS+® steht und dass wir, die Botschafterinnen und unsere Teams, durch die Spenden einen riesigen Beitrag an die Station Regenbogen leisten werden.
Heike Kurz

Ich möchte meine Freude weitergeben über etwas, was ich gerade – am Anfang unserer Aktion – erlebt habe. Heute Mittag sprach ich zum zweiten Mal mit einer Mutter eines 14-jährigen Jungen, die heute eine Kinderstudie abschloss. Ich erzählte ihr natürlich von der Spendenaktion und werde in Kürze ein Juice Date bei ihr machen. Nicht nur das: Sie ist Glasmalerin und hat Ende November eine Ausstellung und sagte mir, sie möchte gerne 10 Prozent ihres Erlöses an unsere Aktion spenden. Und das war erst der zweite Tag unserer Aktion. Ich bin mir absolut sicher, dass es ein wunderbarer Erfolg wird und wir so viel zum Wohle der kranken Kinder und ihrer Familien beitragen können.
Elke James

Ein großes Erlebnis war für mich das Team-Wochenende im November in Erfurt. Das von Katrin Natzschka, Petra Schneider und Dagmar Neikes entwickelte und von NSA bestätigte Projekt ist eine grandiose Botschaft, Menschen zu motivieren, ihre Ernährung und die ihrer Kinder zu überdenken, gegebenenfalls zu verändern bzw. sich alternativ für Juice PLUS+® zu entscheiden. Es gibt nichts Aufmerksameres, Wachsameres und Empfänglicheres als Kinderaugen. Ich denke mit unsäglichem Schmerz an traurige Augen kranker, teilweise unheilbarer Kinder, welche durch liebevolle Fürsorge auf der Station Regenbogen der Universitäts-Kinderklinik Würzburg wenigstens zeitweise zum Leuchten kommen. Meine ganze Aufmerksamkeit gilt deshalb dieser Einrichtung, in dem ich die Spendenaktion tatkräftig unterstützen werde. Fünf Gespräche wöchentlich möchte ich mit Familien führen, sowie meine Vertriebspartner dazu motivieren, das Gleiche zu tun. Ich werde Eltern und Großeltern bei der Ehre packen, etwas Sinnvolles für die Gesundheit ihrer Kinder, ihrer Enkel und auch für sich selbst zu tun, um viele CHS abzuschließen und viele rote Herzen zu spenden.
Christa Kern-Bakhardjiev

Ich möchte auf diesem Wege Danke sagen. Danke für ein Wochenende mit viel Spaß, mit vielen positiven Menschen und vielen, vielen emotionalen Momenten. Ob es die Vorträge waren, die Statements der Teilnehmer, die persönlichen Gespräche oder die Vorstellung unseres gemeinsamen Spendenprojektes, es war einfach alles rund, hat alles gepasst und war hervorragend organisiert. Es macht mich immer wieder glücklich, dass es den Zufall gab, der mich zur NSA brachte (aber es gibt ja keine Zufälle), und es macht mich stolz dabei sein zu können, und die Chance zu haben, mehr Herz, mehr Liebe in diese Welt tragen zu können, noch mehr aufzuklären und gleichzeitig sogar finanziell helfen zu können. Die betroffenen Familien der Station Regenbogen werden es uns danken. Und wir werden damit auch glücklich sein, denn alles was wir geben, kehrt zu uns zurück. Vielen Dank!
Katrin Hebecker

Ich freue mich sehr, mit Ihnen meine Eindrücke und Erkenntnisse vom Wochenende in Erfurt zu teilen. Eine Flut von Gefühlen und Gedanken ereilt mich in der Erinnerung an den Sonntag in Erfurt.

Folgende Punkte möchte ich herausheben. 1) Einer der leitenden Onkologen der Uni-Klinik Würzburg erkennt die Kraft hinter unserer Children's Health Study und ebnet den Weg zur Station Regenbogen. 2) Ich habe ein gesundes Kind, das seit dem dritten Lebensjahr mit Juice PLUS+® ergänzend versorgt wird. Ich kann mich noch gut daran erinnern: Meine größte Sorge vor der Niederkunft war, ob das Kind gesund sei – alles dran sei ... Ihr kennt das, Frauen. Über die Jahre nehme ich all diese Werte für mich und meine Familie als selbstverständlich. Wenn ein Kind krank ist, ist die ganze Familie betroffen. 3) Mit der Informations- und Spendenaktion sind wir mit unserem Gespräch sogleich von Herz zu Herz. Der lange Weg vom Verstand ins Herz (Sie erinnern sich vielleicht an die Worte Jay Martins) ist schon überwunden. 4) Unser Gespräch wird durch das ureigenste Bedürfnis getragen: zu helfen, und anderen Frieden, Liebe und Gesundheit zu bringen. Gesundheit ist nicht selbstverständlich – lasst uns noch mehr darüber sprechen.
Christel Erben

Das zweite Botschafterinnen-Wochenende in Erfurt war erfüllt von Freude, tiefsten Berührungen, Ergriffenheit, Begeisterung, Stolz! Hier nur ein paar Eindrücke von den 108 Teilnehmerinnen und Teilnehmern :

"Ich habe gedacht, nur die Liebe zu meinem Mann wächst und wächst im Laufe der Jahre unseres Zusammenseins. Seit sechs Jahren NSA Partnerschaft spüre ich, wie die Liebe zu dieser Firma immer mehr wächst! Es ist unglaublich so etwas zu erleben!"

"Ich habe über 20 Jahre im öffentlichen Dienst gearbeitet und weiß, wovon ich spreche. Die Offenheit und Ehrlichkeit von NSA, also das, was uns André Gerber heute wieder vermittelte, hat mich tief beeindruckt und begeistert. Ich bin stolz, so eine Firma als Partner zu haben!"

"Ich bin noch nicht lange dabei, habe viele Direktvertriebe in der Vergangenheit kennen gelernt und war neugierig auf die Menschen, die hier mit NSA zusammen arbeiten. Was ich in diesen zwei Tagen hier in Erfurt erlebt habe, hat mich so überwältigt und berührt, dass ich weiß: Hier bin ich richtig! Das ist MEINE Firma!"

Wer dabei war, wird verstehen, dass man so ein ergreifendes Wochenende mit den drei Power-Frauen Petra Schneider, Katrin Natzschka, Dagmar Neikes, sowie André Gerber als Vertreter von NSA, nicht in einem Satz erzählen kann. Die Eindrücke waren einfach zu überwältigend! Ich glaube, dass ich im Namen aller Teilnehmer/Innen sprechen kann, wenn ich sage: ES WAR EINFACH WUNDERBAR! Wir sind stolz und glücklich, Partner von NSA zu sein und ein so wundervolles Produkt wie Juice PLUS+® zu haben! Ich sehe es als meine Pflicht, allen Menschen von Juice PLUS+® und ganz besonders von der Einmaligkeit der Children's Health Study zu erzählen!
Gisela Apitz-Hahn

Das orange Sofa
Lerne von den Besten

NMD Guntram Gentes

Die Schweiz und Österreich sind 2007 ganz besonders erfolgreich. Woran liegt es?
Viele Führungskräfte in der Schweiz haben eine weitere Steigerung der Wertigkeit von Juice PLUS+® entdeckt, sowohl für den täglichen Bedarf unserer Mitmenschen, wie auch für sich selbst. Auch die gelungene Lancierung von Juice PLUS+® Beerenauslese und deren Wirkungsnachweis hat mit zum Erfolg beigetragen. Es konnten zahlreiche Menschen für die risikolose und ethische Möglichkeit der Mitarbeit als VertriebspartnerIn gewonnen werden.

Welche Maßnahmen haben besonders zum Erfolg beigetragen?
Im Jahr 2007 hatten wir in der Schweiz eine enorme Steigerung der Angebote an professionellen Meetings und auch mehr Vertriebspartner, die sich wieder zu 100% für NSA und Juice PLUS+® einsetzten!

Welche Entwicklung seht ihr fürs 08 in euren Teams?
Ich bin der 100%igen Überzeugung, dass in meinem Team 2008 eine durchschnittliche(!) Umsatzsteigerung von 40% erzielt wird.

Wie viele Team Members erwartet ihr für einen Positionswechsel auf der Bühne Stuttgarts?
Grundsätzlich – wie bei allen anderen Engagements – muss man auch bei NSA den festen Willen mitbringen, die nächste Stufe zu erreichen. Daher kann ich keine Zahl nennen. Wenn der bereits erwähnte Wille vorhanden ist und der entsprechende Einsatz erbracht – davon bin ich überzeugt – werden zur Convention in Stuttgart sehr viele Partner aus meinem Team die nächsthöhere Position erreichen.

Welche Entwicklung seht ihr fürs 08 hinsichtlich der HLS?
Im Jahr 2007 hatte ich mit meinem Team gegenüber 2006 eine 20%ige Steigerung der HLS-Zahlen erreicht. 2008 – davon bin ich überzeugt – werden wir eine weitere Steigerung von mindestens 20% gegenüber 2007 erreichen. Ja, ich denke, dass wir diese Prognose sogar noch übertreffen können.

Wie ist die NSA Leadership Challenge von euren Teams angenommen worden?
Ich kann es nicht in Worte fassen – unglaublich, einige Vertriebspartner waren völlig sprachlos.

Welche ersten Resultate sind daraus entstanden?
Dass alle, die es betrifft – und es sind alle, denn jeder kann noch im Jahr 2007 SC werden – auf dem Weg zu den fünf HLS sind. Das ist die Eintrittskarte für die weiteren, grandiosen Provisions-Sonderzahlungen im Jahr 2008!

Wie fördert ihr eure Teams hinsichtlich der Challenge im 2008?
Indem man jedem Teammitglied aufzeigt, wie man noch SC wird, und welche lukrative Möglichkeit besteht, im Jahr 2008 eigenes und Teamwachstum zu erzielen, und wie man an diesem Kuchen 2008 persönlich teilhaben kann.

Was sind eure bevorzugten Maßnahmen, um die Ziele persönlich zu erreichen?
Eigene Bequemlichkeit bezüglich HLS schreiben ablegen – und dabei spreche ich nicht von Aktivitäten im täglichen NSA-Geschäft; das tue ich mehr als viele andere. Und: mehr Menschen auf das Thema Gesundheit und Juice PLUS+® ansprechen.

NMD Paul Rüegsegger

Die Schweiz und Österreich sind 2007 ganz besonders erfolgreich. Woran liegt es?
Wir legten immer großen Wert darauf, dass die Einfachheit und Duplizierbarkeit von Produkt und Geschäftsidee im Zentrum stand. Dies ist uns, auch Dank der geographischen Nähe und der positiven Stimmung in den beiden Ländern im letzten Jahr sicherlich sehr gut gelungen. Außerdem ist unser von allen sehr gut genutztes Trainingscenter in Sevelen ein Garant dafür, dass die Ausbildung der neuen Vetriebspartner optimal gelingt und das Wachstum in der gesamten Struktur gut funktioniert. Es finden auch immer tolle, gut besuchte Vorträge und Referate in den Räumlichkeiten statt.

Welche Maßnahmen haben besonders zum Erfolg beigetragen?
Es gelang bestens, in meinen verschiedenen Teams den Zusammenhalt und damit die Zusammenarbeit zu fördern. Das hat sich wiederum sehr positiv auf die Motivation, die Leistung und das Wachstum in allen Teams ausgewirkt.

Welche Entwicklung seht ihr fürs 08 in euren Teams?
2008 wird aus meiner Sicht das mit Abstand stärkste Jahr werden und zwar, weil sich meine Führungsleute selbst große Ziele gesetzt haben, die wir zusammen ganz bestimmt erreichen werden. Die bisherige Aufbauarbeit wird 2008 voll zum Tragen kommen.

Wie viele Team Members erwartet ihr für einen Positionswechsel auf der Bühne Stuttgarts?
Durch die intensive Arbeit im 2007 werden vom VH bis zum NMD die meisten Vertragspartner unweigerlich ihre Position verbessern und in Stuttgart auf der Bühne stehen.

Welche Entwicklung seht ihr fürs 08 hinsichtlich der HLS?
Da wir unser Hauptgewicht schon immer auf den Hauslieferservice gerichtet hatten, werden wir in unserem gesamten Team bestimmt um die 30% Wachstum erreichen.

Wie ist die NSA Leadership Challenge von euren Teams angenommen worden?
Unser Team erbringt das ganze Jahr große Leistung, die Challenge wird daher eher als ein großes Dankeschön der Firma für unseren langfristigen, guten Einsatz empfunden. Selbstverständlich motiviert es zusätzlich, sich bei der großzügigen Firma mit einer Topleistung zu revanchieren.

Welche ersten Resultate sind daraus entstanden?
Wir werden im nächsten Jahr bei unseren neuen VHs den Teamaufbau in den ersten 30 bis 60 Tagen noch stärker fördern. Es hat sich in der Vergangenheit gezeigt, dass Neueinsteiger ohne eigenes Team die Motivation schneller verlieren. Also gilt für uns in erster Linie, sie sofort beim Aufbau eines eigenen, kleinen Teams zu unterstützen. Gemeinsam ist man viel stärker und es macht einfach mehr Spaß!

Wie fördert ihr Eure Teams hinsichtlich der Challenge im 2008?
Wegweisend ist für mich, weiterhin immer für meine Vertriebspartner als Vorbild da zu sein und ihnen zu helfen, ihre Ziele zu erreichen.

Was sind eure bevorzugten Maßnahmen, um die Ziele persönlich zu erreichen?
Im neuen Jahr möchte ich die vorgegebenen Ziele mit den bereits vorher angesprochenen Maßnahmen weiter verfolgen. Bei dieser Gelegenheit möchte ich mich bei meinem gesamten Team für den großartigen Einsatz bedanken. Ich freue mich jetzt schon auf ein tolles Jahr 2008, in dem neben der intensiven, gemeinsamen Zusammenarbeit auch Spaß, Freundschaften und schöne Momente nicht fehlen dürfen.

NMD Christian Wolf

Die Schweiz und Österreich sind 2007 ganz besonders erfolgreich. Woran liegt es, und welche Maßnahmen haben besonders zum Erfolg beigetragen?
Ich glaube, es ist der Spirit, der Geist also, den ein Leader damit ausstrahlt, indem er jeden Tag "NSA vorlebt". Es ist das Vorausgehen und das Zeigen, wie man es selber macht. Menschen, mit denen wir Kontakt haben und mit denen wir zusammen arbeiten, spüren sofort, ob man sie nur benutzen will oder ob man mit ihnen gemeinsam etwas erreichen möchte. Unser Ziel ist es, das Leben anderer positiv zu verändern. Ein Teil des Erfolges besteht sicher auch darin, dass wir Menschen ermutigen statt sie zu kritisieren. Und jeglichen Egoismus lassen wir außen vor – er ist unattraktiv, stößt auf Ablehnung und kostet uns damit bares Geld.

Welche Entwicklung seht ihr fürs 08 in euren Teams?
Wir haben vor, zehn SCs auf ihren individuellen Wegen zu Qualifizierten Geschäften zu unterstützen, ihnen dann Verantwortung zu übergeben und sie nächstes Jahr zu SSCs zu qualifizieren. Wir wissen, dass Führungspotenzial in ihnen steckt, und dass sie in der Lage sein werden, in einem nächsten Schritt, selbst Vertriebspartner mit Führungsqualitäten in ihren Teams zu erkennen und diese dann zu fördern. Vorleben bringt Multiplikation. Nur wer in seinem Umfeld Leader "entwickelt", wird überdimensional wachsen.

Wie viele Team Members erwartet ihr für einen Positionswechsel auf der Bühne Stuttgarts?
Das lässt sich nicht präzise definieren, ich denke aber zwei NMDs, drei bis vier SSCs und ca. sieben bis neun SCs werden's schon sein. Mein persönliches Ziel für Stuttgart: Club 24.

Welche Entwicklung seht ihr fürs 08 hinsichtlich der HLS?
Wir sind mit dem Team zur Zeit bei rund 200 HLS im Monat. Unser Ziel fürs 2008: eine Verdoppelung! Momentan führen wir monatlich gegen 50 Veranstaltungen durch, aus denen wir den größten Teil der 200 HLS gewinnen. Eine Verdoppelung der HLS bedeutet also, ein größeres Team zu entwickeln. Ein großes Anliegen ist uns auch die Reduktion der Stornierungsrate – Kundenbetreuung, ein wichtiges Thema für 2008!

Wie ist die NSA Leadership Challenge von euren Teams angenommen worden?
Die Challenge wurde sehr gut angenommen. Wir haben aus diesem Grund ein SC-Treffen ausgelöst, an welchem diejenigen Vertriebspartner teilnehmen, die nächstes Jahr SSC werden möchten. 15 ambitionierte Personen haben sich angemeldet. Für mich ist diese Challenge die beste Herausforderung nach "Give me Five".

Welche ersten Resultate sind daraus entstanden?
Alle SCs haben ihre persönlichen fünf HLS bis Mitte Dezember geplant. Das heißt, wir haben diesen Monat schon 54 Veranstaltungen wie Private Ernährungsrunden (PER) und Wellness PLUS+® Meetings festgelegt. Im Schnitt haben wir in den letzten Monaten vier bis fünf HLS pro Veranstaltung gewonnen. Schlussfolgerung: mehr Veranstaltungen = mehr HLS.

Wie fördert ihr eure Teams hinsichtlich der Challenge im 08?
Wir unterstützen unsere Geschäftspartner, indem wir die PER mit ihnen planen und durchführen, solange bis sie dazu selbstständig in der Lage sind. "Vorleben und motivieren" heißt auch hier das Motto.

Was sind eure bevorzugten Maßnahmen, um die Ziele persönlich zu erreichen?
Wir schreiben jeden Monat fünf HLS, sind also selbst aktiv und wir sind damit als Führungskraft vor allem eines: ein Vorbild! Und ein wichtiger Punkt: Wir sehen unsere Geschäftspartner als Freunde.

Einer meiner Gedanken, den ich ins Team einbringe, ist: "Was haben Menschen davon das es mich/uns gibt".

QNMD Christian Schiefer

Die Schweiz und Österreich sind 2007 ganz besonders erfolgreich. Woran liegt es?
Wir haben den großen Motivationsschub der Berliner Convention sehr gut in die Tat umsetzen können. Weiters hat natürlich auch der Beitrag bei "Welt der Wunder" unseren Vertriebspartnern eine geniale Möglichkeit an die Hand gegeben, um noch einfacher mit Menschen über das Thema Prävention und Juice PLUS+® in Kontakt zu treten.

Welche Maßnahmen haben besonders zum Erfolg beigetragen?
Wir hatten durch die Einführung einer monatlichen Perspektive PLUS+ Veranstaltung in Oberösterreich einen guten Zuwachs an neuen Vertriebspartnern. Weiters haben wir den "NSA Erfolgsclub" innerhalb unseres Teams für engagierte Vertriebspartner gegründet. Bei diesem Erfolgsclub wird neben den Basics, speziell auf das Thema Persönlichkeitsentwicklung und Zielsetzungen eingegangen und geschult. "Jeder kann das sein, was er sein möchte!"

Welche Entwicklung seht ihr fürs 08 in euren Teams?
Da wir das Thema Planung mit unseren engagierten Vertriebspartnern sehr genau besprochen haben, stehen außerordentliche Ziele fürs 2008 an. Ich bin überzeugt davon, dass wir einen großen Zuwachs der Schlüsselpositionen SC und SSC haben werden.

Wie viele Team Members erwartet ihr für einen Positionswechsel auf der Bühne Stuttgarts?
Die Convention ist ein großer Anreiz zum Erreichen der nächsten Position. Gerade in den letzten Wochen vor der Convention werden hier noch große Kräfte frei werden ...

Welche Entwicklung seht ihr fürs 08 hinsichtlich der HLS?
Es kann nur nach oben gehen. Mit der Einführung des neuen Juice PLUS+® Designs haben wir eine noch klarere Positionierung . Ganz sicher bin ich mir, dass 2008 das Jahr der Juice PLUS+® Beerenauslese wird. Mit diesem Produkt werden unsere bestehenden Juice PLUS+® Kunden und natürlich auch wir alle noch viel Freude haben ...

Wie ist die NSA Leadership Challenge von euren Teams angenommen worden?
Voller Begeisterung. Es freut uns sehr, dass auch die SCs dabei sein können. Danke Dan! In welcher Firma hat man die Möglichkeit, mehrere tausend Dollar als Extraprovision zu verdienen - gewaltig!

Welche ersten Resultate sind daraus entstanden?
Sofortiger Beginn der Umsetzung fünf neuer HLS bis 15. Dezember.

Wie fördert ihr eure Teams hinsichtlich der Challenge im 2008?
Leadership - wir werden alles daran setzen, alle Vertriebspartner die bei der Challenge 2008 dabei sind, über spezielle Leadershiptrainings und unter Einbezug aller Tools zu trainieren, die nötig sind, um die Challenge in Resultate umzusetzen.

Was sind eure bevorzugten Maßnahmen, um die Ziele persönlich zu erreichen?
Durchführung der Basics: Namensliste > Kontakt herstellen > 1:1 Gespräch, Juice DATE, Wellness PLUS+, Perspektive PLUS+ > Kontakt wird Kunde > Kunde wird zufriedener Kunde > Kunde wird Geschäftspartner > Partner wird Führungskraft. Wir brauchen nichts neu zu erfinden, einfach nur die Basics immer und immer wieder tun.

Liebe Führungskräfte, herzlichen Dank für diese interessanten und informativen Gespräche.

29. Februar – 02. März 2008 in Stuttgart

9. NSA Leadership Convention Stuttgart

JETZT Tickets buchen, sonst wird's eng!

Zahlreiche Gründe sprechen für Ihre Teilnahme an der NSA Leadership Convention:

Die Cobra

Keine Angst, liebe Reptilienfreunde, mit der Studie "Cobra" wurden keine Schlangen geplagt, sondern – Damen aufgepasst – der Einfluss von Juice PLUS+® auf gut trainierte Männer gemessen! Und das Thema ist schließlich auch für die Herren ganz interessant.

"Cobra" nennt sich die Eliteeinheit der österreichischen Polizei. Deren Mitglieder werden physisch und mental extrem gefordert. Eine an der Medizinischen Universität Graz durchgeführte Studie mit den Männern der "Cobra" belegt die antioxidativen und immunstabilisierenden Wirkungen von Juice PLUS+® Obst-, Beeren- und Gemüseauslese. Mehr darüber erfahren Sie an der Convention aus erster Hand.

Das Handbuch 08

Wir wollen die Menschen effizient unterstützen, die sich dafür entscheiden, Vertriebspartner zu werden. Dazu haben wir das Handbuch vereinfacht. Ein Team erfolgreicher Praktiker hat das erfreuliche Resultat maßgeblich mitbestimmt.

So wurde das Handbuch denn in zwei Teile aufgeteilt. Teil 1 führt den Vertriebspartner bis zur Position des SC. In Teil 2 geht es um alle nachfolgenden Positionen und richtet sich damit an Vertriebspartner, die sich intensiver mit der Geschäftsgelegenheit auseinandersetzen wollen. Mehr darüber erfahren Sie – Sie wissen schon wo ...

Die Party

Ja natürlich, wir denken alle nur an gesunde Ernährung, an Prophylaxe und vielleicht noch ein kleines bisschen an Vertrieb. Aber Fun? Na sicher! Wir brauchen alle Spaß im Leben. Und an der NSA Party am Samstagabend gibt's den ohne Grenzen – versprochen! Let's call it "THE LEGEND"!

The Cotton Club

Das Motto 2008: die 20er Jahre. Ein völlig neues Lebensgefühl, die Unterhaltungsindustrie blüht auf und gibt dieser Zeit den Hauch nostalgischer Verklärung, der im Begriff «die Goldenen Zwanziger» Ausdruck findet. Der Swing bewegt eine ganze Generation und erobert in kürzester Zeit die Metropolen der Welt.

The Cotton Club – lassen Sie sich in die Vergangenheit entführen ...

Let's get together – let's have some fun!

Convention Tickets: www.nsa-convention.com

Frankreich

Nizza

N

Nizza – das heißt City-Badeurlaub auf höchstem Niveau und das seit mehr als 100 Jahren. Hier gaben sich der europäische Hochadel und Millionen von Engländern einst wie heute die Klinke in die Hand. Ihre Präsenz lässt sich noch heute an vielen Orten spüren, wie l'Avenu de la Reine Victoria, la Promenade des Anglais, la rue Shakespeare u.v.m.

Da überrascht es nicht, dass Shay O'Brien, Master Distributor UK, Irland, Italien und Benelux, das bezaubernde Nizza als Veranstaltungsort seiner internationalen Convention wählte. Über 400 Gäste aus zwölf Ländern kamen hier im renommierten Palais de Mediterranée zusammen und für alle war etwas dabei, ob Schiffs-Cruise nach Monte Carlo, Vorträge von Jay Martin, John Blair und Wendy Campbell, oder Podiumsdiskussionen mit führenden europäischen Gesundheitsexperten. Und wem dies noch nicht genug war, der feierte im Anschluss an das Gala-Dinner die Nacht durch und kühlte sich am frühen Morgen die müden Füße im Meer.

Seitens der Holzmann-Gruppe, dem Team von Bernhard Baumgärtner und den französischen Vertragshändlern, gratulieren wir Shay O'Brien und seinem Team für die gelungene Convention und hoffen auch nächstes Jahr, wieder ein inspirierendes Event von unserem europäischen Partner besuchen zu können. Dann vielleicht in Barcelona?

Nice: depuis plus d'un siècle, le symbole de vacances balnéaires de haut niveau par excellence.

Aujourd'hui comme jadis, cette ville très prisée par l'aristocratie européenne comme par des millions de touristes anglais garde la mémoire de leur séjour dans le nom de sites comme l'Avenue de la Reine Victoria, la Promenade des Anglais, la rue Shakespeare et bien d'autres.

Pas étonnant dès lors que Shay O'Brien, Master Distributor (Royaume-Uni, Irlande, Italie et Benelux) ait choisi cette ville enchanteresse pour y organiser sa Convention internationale. Plus de 400 hôtes issus de douze nations différentes se sont retrouvés au fameux Palais de Mediterranée. Il y en avait pour tous les goûts: mini-croisière à Monte Carlo, conférences de Jay Martin, John Blair et Wendy Campbell ou tables rondes menées par des experts européens renommés de la santé. Et pour ceux qui n'étaient pas encore comblés, la fête s'est prolongée après le dîner de gala jusqu'au petit matin pour se terminer sur la plage, les pieds baignant dans l'onde fraîche.

Au nom du groupe Holzmann, de l'équipe de Bernhard Baumgärtner et des distributeurs français, nous adressons nos félicitations les plus chaleureuses à Shay O'Brien et à toute son équipe pour cette Convention très réussie. Nous espérons pouvoir participer l'an prochain à une manifestation tout aussi enrichissante de notre partenaire européen, qui sait ... peut-être à Barcelone?

NSA France 2007 – unser erstes Jahr

Wir haben vor ungefähr einem Jahr begonnen, den französischen Markt zu entwickeln. Dabei lag der Schwerpunkt auf der Ausbildung und Unterstützung der VH, und beim Aufbau von regionalen Gruppen, die selbstständig vor Ort agieren sollten. Auch das praktische Training stand natürlich im Vordergrund, um so schnell wie möglich eine Gruppe von Pionieren zu entwickeln.

Im November 2006 haben wir die Gründung von NSA France mit den 25 besten Vertragshändlern aus Frankreich gefeiert. Dieses Wochenende wurde genutzt, Ziele festzulegen, sowohl die gemeinsamen als auch vor allem die individuellen. Einige VH haben sich dort eine ehrgeizige Aufgabe gestellt: den NMD in drei Jahren zu erreichen. An sie richtete sich auch das Schulungsprogramm „Go for NMD", das wir für die engagierten Vertragshändler maßgeschneidert haben. Ohne die tolle Unterstützung und Begeisterung von den NMDs Hannah Demarest, Wim Plange und Hans Riesterer hätten wir das allerdings nicht geschafft. Besonderer Dank und Hochachtung an Wim, der die ganzen Schulungen in Französisch hielt. Die Seminare waren sehr vielfältig, wir hatten Themen wie "Meine Geschichte erzählen, Wie finde ich neue Kunden, Wie führe ich meine Gruppe, Der Marketingplan" usw.

Ein für uns alle sehr emotionaler Moment war unser Auftritt auf der Hauptbühne anlässlich der Convention in Berlin. Zum ersten Mal waren 50 französische VH gemeinsam bei einer Convention.

Das ganze Jahr über haben wir uns getroffen, bei den regelmäßigen VH Meetings in Annecy, Bordeaux, Paris und Strasbourg. Kundenveranstaltungen wurden von den regionalen Gruppen organisiert in Annecy, Bordeaux, Lyon, Marseille, Nizza und Paris.

In Bordeaux hat Guy de Boo ein regionales Training geleitet, bei dem es um die effektive Arbeitsorganisation für einen VH ging. Bei diesem Meeting haben sich die VH aus Bordeaux und einige VH aus Savoie und Haute Savoie getroffen und viele Gemeinsamkeiten festgestellt (der gute Wein aus Bordeaux war nicht ganz unschuldig dabei).

Das letzte Highlight liegt noch nicht lange zurück: Das französische Bootcamp und die Convention in Nizza im Oktober waren voll von Informationen und neuen Kontakten. Wir kamen alle total motiviert zurück, und der Oktober wurde ein Rekordmonat bei den HLS.

Unsere gemeinsamen Anstrengungen brachten Erfolge und das zeigt sich auch in den Zahlen:
ein Plus von 33% beim Umsatz, 73% mehr bei den HLS, und plus 50% bei den VH! Außerdem zahlen wir 60% mehr Provision gegenüber dem Vorjahr.

Wir haben gemeinsam mit den VH in Frankreich viele starke und schöne Momente erlebt – und wir haben nicht vor, damit aufzuhören. Das Jahr 2008 sieht viel versprechend aus und wird erlebnisreich werden, das kann man heute schon sehen. Wir werden unseren Teil dazu beitragen und den Aufbau der Gruppen der VH verstärkt unterstützen.

In diesem Sinne werden wir ab Januar in Annecy und Bordeaux alle 14 Tage regionale Meetings organisieren, um den örtlichen VH zu helfen, ihre Teams zu vergrößern. Geplant sind ähnliche Meetings in Nizza und Paris ab Herbst 2008.

Wir haben viel vor, und würden uns natürlich über Unterstützung aus Ihren Reihen freuen.

Vielleicht bis bald in Frankreich!

NSA France 2007 – Notre première année

Notre stratégie pour accélérer le développement du marché était de s'appuyer sur les distributeurs existants, leur donner confiance et d'aider à la création de groupes régionaux de distributeurs. Une des priorités étaient la formation et le training pratique des distributeurs afin de former rapidement un groupe de pionniers. Nous avons fêté ensemble le début de NSA France avec les 25 meilleurs distributeurs le novembre 2006 à Beaune. Ils ont travaillé pendant ce week-end sur leurs objectifs de développement. Dans ce cadre plusieurs distributeurs ont annoncé leur ambition de devenir NMD en trois ans. Pour ces derniers nous avons mis en place une formation sur mesure «Go for NMD» avec la participation enthousiaste de NMD comme Hannah Demarest, Wim Plange et Hans Riesterer.

Un grand merci à Wim pour avoir fait l'effort de faire toute la formation en français. Ces deux séminaires ont permis d'approfondir des sujets aussi variés que: comment raconter son histoire, comment trouver des clients, comment créer et animer une équipe, expliquer et utiliser le plan marketing.

Un autre moment fort en émotions était la Convention à Berlin, où pour la première fois une cinquantaine de distributeurs français étaient monté sur la grande scène. Nous nous sommes retrouvés tout au long de cette année lors des réunions régionales des distributeurs à Annecy, Bordeaux, Paris, Strasbourg. Des conférences clients ont été organisées par des distributeurs sur place notamment à Annecy, Bordeaux, Lyon, Marseille, Nice et Paris.

Le Training régional à Bordeaux sous la direction de Guy de Boo portait sur l'organisation du travail du distributeur, ce fut la rencontre entre les distributeurs de Bordeaux et certains de Savoie et Haute Savoie, qui ont trouvé des point communs (le bon vin de Bordeaux n'était pas complètement innocent dans cette affaire). Le dernier grand évènement riche en enseignements c'était le Bootcamp français et la Convention de Nice. Nous sommes tous rentrés motivés à bloc, d'ailleurs le mois d'octobre était un mois record pour les SLD.

Nos activités communes portent leurs fruits et cela se voit aussi dans les chiffres. Nous avons augmenté le CA de 33%, le nombre des SLD de 73%, le nombre des distributeurs de 50% et nous versons 60% plus de commissions. Nous avons vécu beaucoup de moments forts ensemble et nous n'allons pas en rester là. L'année 2008 promet d'être aussi très riche et intéressante. Nous allons mettre l'accent de plus en plus sur le développement des équipes et l'intégration de nouveaux distributeurs.

Nous allons organiser des réunions et formations régionales tous les quinze jours à Annecy et à Bordeaux, afin de permettre aux groupes locaux de se développer. D'autres régions sont prévues plus tard, comme Nice et Paris.

A très bientôt en France!

NSA Inside

Internationale NSA Leadership Challenge

"Challenge" ist englisch und steht für "Herausforderung". Herausforderungen – egal welcher Art – haben eines gemeinsam: Sie basieren weniger auf Glück, als denn auf Leistung!

Nehmen Sie sie an, die Herausforderung und schreiben Sie damit NSA-Geschichte, denn die NSA Leadership Challenge ist das erste Incentive, das rund um den Globus gleichzeitig lanciert wurde.

Es führt dazu, dass 5 Millionen Dollar in Form von Extra-Provisionen an die Vertriebspartner ausbezahlt werden!

Die Details:
Das Incentive wurde am 25. Oktober 2007 durch NSA International in Memphis, USA, gestartet. Es richtete sich prioritär an die Positionen ab SC.

Selbstverständlich können aber auch alle anderen ambitionierten Vertriebspartner daran teilnehmen. Entscheidend dabei ist, dass die Extra-Provisionen nur an Vertriebspartner ab der Position SSC ausbezahlt werden.

Vertriebspartner, die noch nicht SSC sind, haben die Gelegenheit, sich noch bis zum **31. Oktober 2008 zum SSC zu qualifizieren,** um damit ebenfalls in den Genuss der Extra-Provisonen zu kommen.

Vertriebspartner in den Positionen ab SSC hatten in den vergangenen 6 Wochen Zeit, sich mit 5 HLS für einen Extra-Bonus 2007 zu qualifizieren.

In der international gesteuerten Planung der Leadership Challenge war die Gruppe der SCs zuerst nicht mit berücksichtigt. Wir haben uns aber dafür stark gemacht, dass SCs ebenfalls die Chance auf Extra-Provisionen erhalten, denn für uns gehören SCs unabdingbar zu den Führungskräften. Wir sind glücklich darüber, dass unser Vorstoß angenommen worden ist.

Bedingt durch diese Vorgeschichte, zeigt sich für die SCs eine Besonderheit hinsichtlich ihrer Behandlung:

SCs erhalten im Dezember 2007 noch keine Extra-Provision – ABER das wird kompensiert! Details dazu siehe NSA Online.

Für alle gemeinsam gilt: Dies ist erst ein Anfang. Danach geht's erst richtig los!

Ihre Extra-Provision können Sie im 2008 vervielfachen!

3 Wege führen dorthin:
A) Qualifizieren Sie sich zum Club PLUS+
B) Bauen Sie eine neue SC Linie auf
C) Qualifizieren Sie sich zur nächsten Position
(SSC zu QNMD und QNMD zu NMD.
Für Vertriebspartner, die bereits NMDs sind, gilt:
Qualifizieren Sie sich zum ersten Mal zum Club 100).

Mehr Informationen zu allen 3 Wegen finden Sie auf NSA Online > Incentives/Programme.

Als SC, SDVH, DVH und VH können Sie die gleiche Auszahlung wie ein SSC erhalten. Die zwei Bedingungen dafür:

- Vom 25.10.2007 – 15.12.2007 haben Sie 5 HLS abgeschlossen
- Sie haben sich bis zum 31. Oktober 2008 zum SSC qualifiziert

Sie erkennen, da liegt jede Menge drin. Nehmen Sie diese Herausforderung an. Machen Sie sich selbst eine Freude von diesem großzügigen Zusatz-Einkommen oder überraschen Sie Ihre Familie, Ihre Freunde und andere Menschen, die Ihnen am Herzen liegen.

Wir wünschen Ihnen gutes Gelingen.
Ihr Juice PLUS+® Team

NEU: Wellness PLUS+ Präsentation 2008

Wir freuen uns, Ihnen ab sofort die aktuelle Version dieser Präsentation anbieten zu können. Diese ansprechende und professionelle Power-Point Präsentation ist das ideale Werkzeug, um einem größeren Publikum das Produkt Juice PLUS+® nahezubringen (für die Produktvorstellung im kleineren Rahmen sind andere Mittel verfügbar).

In der aktuellen Version wurden sämtliche Aussagen dem derzeitigen Stand des Wissens angepasst, neueste Berichte verarbeitet und natürlich auch die letzten Studien und Produktentwicklungen zu Juice PLUS+® dargestellt.

Der Aufbau der Präsentation ist unverändert geblieben: In einem ersten Teil der Präsentation wird der Wert von Obst und Gemüse dargestellt. Im zweiten Teil wird Juice PLUS+® und die Juice PLUS+® Forschung vorgestellt. Zuletzt werden die Wirkungen von Obst und Gemüse einerseits, und von Juice PLUS+® andererseits, gegenübergestellt, wodurch sich der Kreis schließt und unser Produktstatement "Juice PLUS+® – Das Beste nach Obst und Gemüse" leicht verständlich wird. Sämtliche Folien sind mit erklärenden Kommentaren versehen und können in einer ergänzenden PDF-Datei direkt eingesehen und ausgedruckt werden. In einer weiteren Datei bieten wir auch Folien zum Thema "Juice PLUS+® und Sport" an. Diese Folien können entsprechend in die Präsentation eingebaut werden.

Wie bisher empfehlen wir ganz dringend, dass diese Präsentation nur von Personen vorgetragen wird, die auch das nötige Hintergrundwissen haben.

Wie komme ich zu meinem Exemplar der Präsentation?

Wir haben sämtliche Dateien zu dieser Präsentation auf NSA Online > Training/Programme > Präsentationen/Tipps für Sie hinterlegt. Die Dateien haben zusammen einen Umfang von ungefähr 15 MB, was mit einer DSL-Verbindung in einem angemessenen Zeitraum heruntergeladen werden kann. Wenn dies nicht möglich ist, bieten wir die Präsentation als CD an. Einen Bestellschein finden Sie ebenfalls auf NSA Online unter oben genanntem Pfad.

NEU ab 2008: NSA Success ausschliesslich auf NSA Online

Die Zeitschrift NSA Success wird im Dezember 2007 zum letzten Mal in gedruckter Form erscheinen (November-Ergebnisse).

Ab 2008 wird NSA Success ausschließlich in elektronischer Form über NSA Online publiziert.

SCHWABEN-POWER goes Memphis

Welcome to Memphis, Tennessee!
Welcome to Juice PLUS+®!
Welcome to NSA Leadership Convention!

Ende Oktober machten sich acht begeisterte Menschen voller Entdeckerfreude auf einen langen Weg über den großen Teich, zur Geburtsstätte einer Erfolgsgeschichte. Im Januar dieses Jahres wurde auf den Aktivtagen eine richtungsweisende Entscheidung innerhalb des Leadership-Teams getroffen. Motiviert durch Teamgeist und Kerzenschein hat Sven Hennige ein Incentive ins Leben gerufen, der eine Welle anhaltender Aktivitäten auslöste. Dies brachte uns nach Amerika!

Und dort erlebten wir fünf ganz besondere Tage. Uns erwartete eine freundliche Atmosphäre amerikanischer Gastfreundschaft und ein festlicher Galaabend beim Elton-Award. Carmen Tzikas von NSA Basel hat uns und eine kleine Delegation aus Österreich sehr nett empfangen. Memphis steht auch für Soul, Blues und Jazz in der berühmten Beale-Street. Dies alles haben wir sehr genossen.

Das größte Erlebnis für uns war der Besuch im neuen Headoffice von NSA. Wir spürten auf beeindruckende Weise, dass hier Menschen im Mittelpunkt stehen und Leadership wirklich gelebt wird. Das Führungsteam um Jay Martin sorgt hier für eine Atmosphäre, in der man sich wohl fühlt. Das hat zum Beispiel zur Folge, dass ein Mitarbeiter – ganz untypisch für amerikanische Unternehmen – durchschnittlich 18 Jahre bei der Firma ist.

Wir stellten überrascht fest, dass man die Aktivitäten und Leistungen von Partnern in Deutschland auf sehr persönliche Weise anerkennt und dokumentiert. Was wir schon immer spürten, wurde deutlich bestätigt: NSA ist ein Unternehmen voller Vision, Herz und Menschlichkeit!

Mit diesem sicheren Wissen im Hintergrund wünschen wir jedem Partner, den Weg zu seinen persönlichen Zielen unbeirrbar zu gehen.

Sven Hennige, Horst und Frauke Lehleiter, Tanja Kögel, Dennis und Claudia Gombkötö und Dr. Johannes und Eva Buderer

Winter und Jahresende

Winter bedeutet Schnee, Gebäck, Kälte, heimelige Abende, aber auch Erkältungen, raue Lippen und kalte Füße. Wenn die Temperatur fällt, bedeutet das für den Körper vor allem Stress. Durch die Kälte verengen sich die Blutgefässe, um den Wärmeverlust klein zu halten. Das kann zu einem hohen Blutdruck führen, auch trocknen deshalb die Schleimhäute aus und werden anfälliger für Viren und Bakterien. Tagsüber zeigt sich die Sonne nur selten, weshalb der Körper das Schlafhormon Melantonin vermehrt ausschüttet, der natürliche Müdemacher. Mit den kurzen Tagen, der kühlen Witterung und dem Schnupfen ist der typische Winterblues nicht weit.

Das beste Rezept dagegen: Stellen Sie sich dem Winter und bewegen Sie sich soviel wie möglich draußen. Das hält den Kreislauf in Schwung und macht es dem Körper leichter, sich auf die kalten Tage einzustellen. Eine Erkältung werden Sie sich an der frischen Luft kaum einfangen – in vollen U-Bahnen oder Büros herrscht bei weitem ein größeres Infektionsrisiko. Übrigens: In Skandinavien stellen die Mütter noch bei minus zehn Grad ihre Babys dick verpackt zum Schlafen ins Freie.

Natürlich lädt die kalte Jahreszeit dazu ein, Pause zu machen. Es ist zu leicht, nicht nach draußen zu gehen. Entschuldigungen sind schnell gefunden. Spazieren gehen? Zu kalt. Rad fahren? Zu glatt. Der Winter ist der Freund der Faulen. Es ist kalt, dunkel und windig – in keiner anderen Jahreszeit ist es so einfach, zu Hause zu bleiben.

Aber: Einen ernsthaften Grund, nicht raus zu gehen, gibt es nicht. Der mitteleuropäische Winter schränkt uns überhaupt nicht ein. Wer die richtigen Vorbereitungen trifft und eine passende Ausrüstung hat, kann sich unbeschwert draußen bewegen und Sport machen, mit Genuss.

Schon regelmäßige Spaziergänge schützen vor schlechter Laune und Erkältungen. Ideal wäre es, eine halbe Stunde am Tag spazieren zu gehen, zu walken oder zu joggen. Mit der richtigen Kleidung kann einem auch die Kälte nichts tun. Dabei bewährt sich das Zwiebelprinzip. Man zieht mehrere dünne Lagen übereinander an, das schützt besser als ein dicker Pullover. Besonders wichtig ist die Mütze: Über 40 Prozent der Körperwärme geht über den Kopf verloren. Auch muss man auf die Füße achten: Die Schuhe dürfen nicht zu eng sein und die Zehen sollten sich bewegen können, damit sie nicht kalt werden.

... und schon feiern wir gemeinsam das NSA Highlight 2008!

29. Februar – 02. März 2008

9. NSA Leadership Convention Stuttgart

NSA LEADERSHIP CONVENTION
29. Februar – 02. März
Stuttgart
2008

welcome to the club

JETZT Tickets buchen – JETZT Zukunft geniessen

www.nsa-convention.com

Wir freuen uns auf Sie.

09.07/181/10'3d