

PLUS + *Punkt*

Ausgabe
2008/3

Wissen + Verstehen

Der Gesundheitmarkt boomt

Das orange Sofa

Gerhard Bauer

NSA Inside

Gewinner

“Incentive Flip & Win”

NSA Leadership Convention 2009

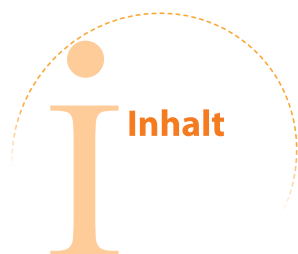
Wiesbaden

Juice + PLUS® Family

Armin Buschor

Ihr persönliches *Juice*
PLUS® Magazin





Editorial	4
Wissen + Verstehen	
Der Gesundheitsmarkt boomt	7
Fit + Gesund	
Trends zur gesunden Ernährung	8
Sport + Bewegung	
Kölner KVB Dauerlauf	9
Birkensee Triathlon	9
Mit 70 Jahren noch flott unterwegs	9
Asha Noppeney: 42,195 km Marathon	10
Wiesbaden	
Sehenswert!	11
NSA Leadership Convention 2009	
Wiesbaden	12
Das orange Sofa	
Gerhard Bauer	14
Next Generation Meeting	
14.-15. Juni 2008, Düsseldorf	16
NSA Inside	
Handbuch 2008 – Heft 2	6
Gewinner "Incentive Flip & Win"	20
NSA Leadership Challenge	21
Herbst-Aktionen	27
NSA Frankreich	
Französische Ski-Nationalmannschaft	22
Stories + Events	
Auszeichnung Team Schiefer	24
Auszeichnung Team Haas	24
Auszeichnung Team Lorenz	24
Auszeichnung Team Plange	25
Miss Ladenburg	25
Aktivtage Rothenburg	26
Juice + PLUS® Family	
Armin Buschor	28
NSA Online	
Neuigkeiten	30

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 2008
25.03.08
4.06.08
29.09.08
15.12.08
Mit Beilage Fachforum Newsletter für Gesundheitsexperten
© NSA AG
Nachdruck oder Aufnahme in digitale Medien ist nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion erlaubt. Alle Angaben erfolgen nach bestem Wissen, aber ohne Gewähr.



Fit + Gesund

Trends zur gesunden Ernährung

Seite 8



Das orange Sofa

Gerhard Bauer

Seite 14



Next Generation Meeting

14.-15. Juni 2008, Düsseldorf

Seite 16



NSA Inside

Leadership Challenge

Seite 21



NSA Leadership Convention 2009

Wiesbaden

Seite 12



NSA Frankreich

Französische
Ski-Nationalmannschaft

Seite 22



NSA Inside

Herbst-Aktionen

Seite 27



Sport + Bewegung

Asha Noppeney

Seite 10



NSA Online

Neuigkeiten

Seite 30



Liebe Vertriebspartner



Am 22. September ist der astronomische Sommer – es schien mir ein kurzer – zu Ende gegangen. Geht es Ihnen wie vielen Mitmenschen und Sie bevorzugen die wärmeren Jahreszeiten für den Aufenthalt im

Freien? Gibt es was Schöneres als mit der ganzen Familie durch sattgrüne Wiesen und gesunde Wälder zu streifen? Oder sich am Strand zu vergnügen? Für zahlreiche Menschen nicht.

Dazu, dass dieses Glück möglichst lange erhalten bleibt und an unsere Kinder weiter gegeben werden kann, wollen wir in der Zukunft noch ein bisschen mehr beitragen. Und zwar mit diesem PLUS+Punkt 2008/3 und allen weiteren Ausgaben.

Wir hatten für den Druck des PLUS+Punkt schon immer chlorfrei gebleichtes Papier und umweltverträgliche Farben verwendet. Neu gehen wir noch zwei Schritte weiter. Erstens verwenden wir nur noch FSC*-zertifiziertes Papier, das ist Papier aus ökonomisch und ökologisch nachhaltiger Forstwirtschaft. Und zweitens ersetzen wir das

sehr edle aber wenig umweltfreundliche Hochglanz-Laminat des Umschlags durch einen auf Wasserbasis hergestellten Dispersionslack der umweltschonendsten Sorte. Zwei kleine Schritte, aber eben zwei weitere mehr. Wir sind überzeugt, damit ganz in Ihrem Sinne zu handeln und danken für Ihre Anregungen, die uns diesbezüglich immer wieder erreicht haben.

Der Schutz und der Erhalt unserer Umwelt sind Themen von anhaltender, oder lassen Sie mich sagen, zunehmender Bedeutung. Trotzdem standen, zumindest die paar letzten Monate, nicht diese Themen im Vordergrund der Medien, sondern die Olympischen Spiele. Und auf die will auch ich nachträglich kurz eingehen. Wir haben bei NSA alle sehr bedauert, dass es Super-Talent Ana Ivanovic aus Verletzungsgründen nicht möglich gewesen ist, sich an den Wettkämpfen mit anderen Spitzen-Athleten zu messen. Das war natürlich eine Riesenenttäuschung für uns, noch mehr aber für Ana Ivanovic selbst, die sich dem Wettbewerb nur zu gerne gestellt hätte. Trotzdem darf man von einem gigantischen Erfolg der Olympischen Spiele sprechen. Schon nur der Auftakt: Ein nie zuvor erlebtes Spektakel höchster Kreativität und Präzision. Es folgten 45 Weltrekorde! Und dann der Medaillen-Segen. Zwar hätten wir in der Schweiz auch aus patriotischer Sicht recht zufrieden sein können, wie viel mehr Spass machte es aber, sich die Sammlung aller Medaillen aus der Sicht der NSA AG mal "reinzuziehen". Mit der Schweiz, Deutschland, Österreich, Frankreich und Polen, den Ländern der NSA AG, kann man einfach nur feststellen: Im Verbund gehören wir mit zu den ganz grossen Abräumern (ich



kann mir recht gut vorstellen, dass unsere österreichischen Freunde, diese Form der Bilanz ähnlich gerne sehen wie wir).

Nun, natürlich ist diese Darstellung nicht übertrieben ernst zu nehmen, doch ein paar seriöse Parallelen erkenne ich durchaus, zwischen dem Olympischen Gedanken und der NSA. Ich will sie hier aufführen:

- die ausgeprägte Internationalität, ja Interkontinentalität
- die Vergabe von Auszeichnungen in Bronze, Silber und Gold
- die Differenzierung in Einzel-Disziplinen und Mannschaftssport (Team)
- der Wert der Hilfsbereitschaft und Unterstützung
- die Freude und Motivation beim gemeinsamen Feiern von Erfolgen
- die Vision, eines Tages ganz oben zu stehen
- und last but not least, eine direkte Verbindung, die im Stolz mündet, einige Olympia-Teilnehmer mit unserem Juice PLUS+® unterstützt zu haben

Wettbewerbe wie die Olympischen Spiele erfordern viel Disziplin, Kraft und Ausdauer – eine echte Herausforderung, deren Lohn nur zum Teil darin besteht, am Ende Bronze, Silber oder Gold zu gewinnen. Weit wichtiger als die eigentlichen Trophäen sind der Gewinn von Anerkennung, Ansehen und damit das wachsende Vertrauen in sich selbst. Oder eben das Wissen, dass die Richtung, in die man geht, die Richtige ist.

Eine Erkenntnis, die gerade auch bei den potentiellen neuen Führungskräften, der Next Generation, von grosser Bedeutung ist. Mehr zum ersten Grossanlass mit Next Generation lesen Sie in dieser Ausgabe ab Seite 16. Und sollten Sie den Eindruck haben, dass gerade Sie eigentlich in die Gruppe der Next Generation gehören würden, dann nutzen Sie Ihren Sportsgeist und sprechen Sie Ihren NMD darauf an. Immer wieder kommt es vor, dass ein Talent neu aufgenommen werden kann. Der Grund dafür ist der Next Generation bekannt: Wir setzen hohe Erwartungen in die angehende neue Führungsgruppe und, werden diese nicht erfüllt, müssen Teilnehmer ausgetauscht werden. Das hört sich zwar streng an, doch nur so haben wir die Gewissheit, auch für die Zukunft optimal aufgestellt zu sein. Was heute hart klingt, dient schon Morgen dem Wohle aller.

Und damit gebe ich mir gleich selbst ein Stichwort: das Wohl aller. Unser Sommer-Incentive "Flip & Win" dient zumindest dem Wohle all jener, die regelmässig HLS geschrieben haben. Tolle Preise gab's zu gewinnen, angefangen von Merchandise-Artikeln über Bargeld bis hin zu Flugreisen in die USA oder herrlichen Verwöhn-Weekends in Österreich. Es wurde ganz schön – das darf ich doch so sagen – abgesahnt! Toller Einsatz, liebe Vertriebspartner – ein jeder von Ihnen hat sich den Gewinn oder teilweise sogar die Gewinne, man konnte ja mehrfach gewinnen, redlich verdient. Ebenfalls zu gewinnen waren Tickets zur Teilnahme an der NSA Leadership Convention 2009 in Wiesbaden. Und nun will ich Sie auffordern, genau diese unbedingt zu besuchen. Bringen Sie Ihre Freunde mit, Ihre potentiellen Vertriebspartner, Bekannte, die an der Schwelle stehen, Vertriebspartner zu werden. Menschen von Juice PLUS+® zu überzeugen oder von der Geschäftsgelegenheit, fällt nie leichter als an einer Convention. Kommen Sie hin, Ihr Besuch ist immer ein Gewinn für Ihr Geschäft. Darauf zu verzichten wäre im Umkehrschluss also ein Verlust. Darum: Seite 12 aufschlagen, dort finden Sie alles Notwendige bezüglich der Bestellung von Eintrittstickets.

Ich freue mich, Sie in Wiesbaden persönlich unter den Gewinnern begrüssen zu dürfen.

Ihr André Gerber

PS: Ab Mitte Oktober wird den Juice PLUS+® Lieferungen die Ausgabe 9 des PLUS+You beigelegt. Wir berichten darin über die Nationale Verzehrstudie 2008. Zudem informieren wir die Kunden über den Markt der Zukunft, also den Gesundheitsmarkt, und oberflächlich darüber wie unser Vertrieb funktioniert. Wir erreichen damit, dass der tiefere Sinn unseres gesamten Handelns klar erkannt wird. Wir stellen dar, dass Juice PLUS+® nicht nur der Gesundheit zuträglich ist, sondern dass daraus auch interessante wirtschaftliche Möglichkeiten entstehen können. Kunden, die darüber mehr erfahren möchten, empfehlen wir im PLUS+You, sich an Sie liebe Vertriebspartner, zu wenden. Den genauen Wortlaut des PLUS+You 9 finden Sie auf NSA Online.



Per 2008 wurde das "neue" Handbuch eingeführt und mit Begeisterung von den Vertriebspartnern aufgenommen. JETZT ist auch das Heft 2 mit dem Titel "Ich bin SC – jetzt gehts richtig los" gedruckt. Wie der Titel schon sagt, richtet sich Heft 2 an den neuen Sales Coordinator.

Der Senior Direktvertragshändler erhält das Heft 2 nach seiner Beförderung zum Sales Coordinator automatisch zugestellt.

Es setzt sich thematisch mit den Aufgaben einer angehenden Führungskraft auseinander. Diese findet unter anderem Antwort auf folgende entscheidende Fragen:

- Wie führe ich mich selbst?
- Wie führe ich andere möglichst effizient?
- Warum ist das Qualifizierte Geschäft der Turbo für mein Einkommen?

Heft 2 ist nicht länderspezifisch, es gibt nur eine einzige deutschsprachige Version. Wie schon Heft 1 verfügt auch Heft 2 über eine Spezial-Heftung, durch die es – ohne Lochung – als Ergänzung ins Handbuch eingehängt werden kann.

NMDs können das Heft 2 auch kaufen, um es an ihre Vertriebspartner weiterzugeben, die bereits SC (oder höher) sind. Zu bestellen ist das Heft 2 ausschliesslich als 5er-Pack.

Art. Nr. 80002GR, 5er-Pack, € 14.50 / CHF 24.05 zzgl. Fracht und MwSt.



Der Gesundheitsmarkt boomt – eine Chance für Ärzte

Unter dem Titel "Gesundheitsmarkt boomt – eine Chance für Ärzte" ist in der aktuellen Ausgabe (Sept. 2008) des deutschen Ärztemagazins IGeL plus ein vierseitiger Artikel zum Thema Produktempfehlung in Arztpraxen mit besonderer Würdigung von Juice PLUS® als wissenschaftlich bestens belegter Nahrungsergänzung erschienen.

Der Artikel gibt einen kurzen Überblick über den derzeitigen, sogenannten zweiten Gesundheitsmarkt, stellt dann die fachliche Bedeutung des Themas Nahrungsergänzungsmittel für den niedergelassenen Arzt dar, erläutert die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Empfehlung in der Praxis und stellt zuletzt Juice PLUS® als besonders geeignetes Produkt dar.

So sind immer mehr Menschen dazu bereit, für sinnvolle Gesundheitsleistungen und Produkte ordentlich in die eigene Tasche zu greifen (einer Studie zufolge jährlich im Durchschnitt € 900). In Zukunft wird dies sogar bis zu 30% mehr sein, so die Prognose von Wirtschaftsforschern.

Einer kompetenten Beratung kommt in diesem Zusammenhang eine immer grössere Bedeutung zu. Ärzten wird dabei in der Bevölkerung eine besonders hohe Kompetenz zuerkannt, weswegen sie sich diesem Trend stellen und sich in diesem Markt positionieren sollten.

War eine praxisparallele gewerbliche Tätigkeit aus berufsrechtlichen Gründen bisher mit einigen Hindernissen verbunden, so hat sich dies nun deutlich vereinfacht. Ein höchstrichterliches Urteil des Bundesgerichtshofs in Deutschland¹ hat nun zugunsten der Ärzte entschieden, was ebenfalls in diesem Artikel dargestellt wird.

Besonders wichtig sind jedoch qualitativ hochwertige und wissenschaftlich belegte Produkte, denn sonst ist Ärzten eine Empfehlung nicht gut möglich. Der Artikel schliesst mit einer Darstellung, warum Juice PLUS® diese Kriterien erfüllt.

Aufgrund der Aktualität dieses gesamten Themenkomplexes, wird dieser Artikel als Sonderdruck verfügbar sein. Er eignet sich besonders gut zur kompakten Information für Gesundheitsexperten rund um das Thema Nahrungsergänzungsmittel in der Praxis.

Bestellen Sie jetzt Ihre Sonderdrucke:

Art. Nr. 952019GR, Sonderdruck IGeL PLUS 4/2008
Bündel mit 5 Ex., € 7.50 / CHF 12.00
zzgl. Versandkosten und MwSt.

Auslieferung erfolgt ab Anfang Oktober.

1. Anmerkung der Redaktion: In Österreich und der Schweiz war und ist die Empfehlung eines Markenproduktes durch Ärzte nie ein rechtliches Problem.



Trend zur gesunden Ernährung hält an

Neueste Verbraucherumfragen von Nielsen Universen zeigen, dass der Trend zur gesunden Ernährung anhält. Viele Network-Marketing-Unternehmen sind mit ihrem Produktsortiment also auf der richtigen Linie. Auch wenn das Haushaltsgeld durch die allgemeinen Preissteigerungen knapper wird, hat hochwertige und sinnvolle Nahrungsergänzung weiterhin gute bis sehr gute Marktchancen.

2007 bekannten sich bereits 53 Prozent der befragten Haushalte dazu, sehr darauf zu achten (Vorjahr: 49%). Jeder dritte Verbraucher bevorzugt beim Einkauf inzwischen Produkte mit gesundheitsförderndem Zusatznutzen. Konservierungsstoffe sind bei 36 Prozent der Befragten unbeliebt. Gleichzeitig bekennen sich mit 16 Prozent der Haushalte eine wieder leicht wachsende Minderheit zu Fast-Food-Angeboten wie Döner, Hamburger und Pommes.

Insgesamt wächst auch das ökologische Bewusstsein. Jeder Vierte gab 2007 an, lieber naturreine Produkte zu kaufen und auch bereit zu sein, dafür mehr auszugeben. Im Vorjahr hatte dieser Aussage nur jeder fünfte Konsument zugestimmt. Für die Deutschen hat das Öko-Siegel allerdings nicht weiter an Bedeutung gewonnen - hier achtet wie schon im Jahr zuvor nur jeder Fünfte beim Einkauf darauf, ob das Produkt aus ökologischer Erzeugung stammt.

Quelle: www.network-karriere.com

Sport + Bewegung

Kölner KVB Dauerlauf

Beim KVB Dauerlauf vom 27. April 2008 im Severinsviertel Kölns belegte Vertriebspartner Gereon Boos unter den 1'200 Startern den 54. Platz der Gesamtwertung resp. den 18. Platz in der Gruppe der männlichen Teilnehmer im Alter von über 40 Jahren. Ein toller Erfolg! Gereon Boos meinte dazu: "Dank circa 9 Monaten Juice PLUS+® Einnahme habe ich mich auf der Strecke so wohl und leistungsfähig gefühlt wie nie zuvor, und noch nie war ich nach einem Wettkampf derart schnell regeneriert."



Birkensee Triathlon

Unsere Teilnahme am Birkensee Triathlon vom 20. Juli 2008 war ein grosser Erfolg. Das Bild zeigt einen Teil der Mannschaft - konkret unsere Familie, die am Infostand Juice PLUS+® Complete angeboten hat. Es wurde sehr gut angenommen. Auch die nachfolgenden Informations-Veranstaltungen waren gut besucht. Ein viel versprechender Anfang, der seine Fortsetzung nächstes Jahr in einem eigenen Juice PLUS+® Team finden wird. Bis dahin werden wir weitere Sportler vom Nutzen unseres Produktes überzeugen.

Hans und Angelika Votteler



Mit 70 Jahren noch flott unterwegs

Der Gersfelder Arzt Dr. Jürgen Freiherr von Rosen erfüllte sich einen Traum und versuchte noch einmal, den Swiss Alpine Hochgebirgs-Marathon über 78,5 km durchzustehen. Als einziger seiner Altersklasse erreichte er das Ziel des überaus schweren Laufes (2300 Höhenmeter, 16km auf Gebirgssteigen über 2000m Höhe, höchster Punkt 2632m) in elf Stunden 37 min. Der Sieger brauchte genau sechs Stunden. 150 der 887 Starter gaben auf oder wurden wegen Zeitüberschreitung vorzeitig aus dem Rennen genommen.

Zitat Dr. Freiherr von Rosen: "Nur wer ganz gesund, gut trainiert und leistungsfähig ist, kommt ins Ziel. Natürlich habe ich vor dem Swiss-Alpine-Marathon Juice PLUS+® in erhöhter Dosis genommen. Neben reichlichem Training und hoher Motivation hat Juice PLUS+® sicherlich auch dazu beigetragen, diesen Lauf erfolgreich zu absolvieren. So freue ich mich über dieses Ergebnis und empfehle allen Ausdauersportlern, sich neben physischer und mentaler Vorbereitung auch auf Juice PLUS+® zu verlassen."



Foto: Alpha Foto GmbH

Eine Frau geht ihren Weg:

42,195km! Asha Noppeney knackt Marathon-Distanz mit Beinprothese

Fichtelgebirgs Nordic Walking Marathon im Gefreeser Ortsteil Kornbach. NMD Asha Noppeney, unterschenkelamputiert, will an dieser Veranstaltung ihren persönlichen Kilometer-Rekord verdoppeln. Gleichzeitig nutzt sie den Anlass als Benefizlauf für das Friedensdorf International.



Rund ein Jahr lang bereitete sich Asha auf diesen Lauf vor, unterstützt durch ihren Mann Herbert, der sich für eine stündliche "Ration" Juice PLUS+® bzw. Complete aussprach.

5. Juli 2008, eine sternenklare Sommernacht bei Neumond. Punkt Mitternacht begeben sich drei Menschen an den Start. Asha und Herbert Noppeney, sowie ihr Betreuer und Coach Johannes Herold. Vor ihnen liegen Höhendifferenzen von über 1250 Metern. Gleichzeitig sinkt die Temperatur in den frühen Morgenstunden auf rund 6 Grad. Warum dieser frühe Start, acht Stunden bevor das reguläre Feld ins Rennen geht? Zur Gewährleistung, dass der Zieleinlauf etwa zum gleichen Zeitpunkt erfolgen kann, auf den auch die ca. 80 "zweibeinigen" Marathonteilnehmer erwartet werden.

Als Letztere sich erst gerade aufwärmten, passierte das Trio um 7.00 Uhr früh das erste Mal die Zielgerade. Welch physische und psychische Leistung, sich nach dem Absolvieren der ersten 21km erneut aufzuraffen und den Lauf fortzusetzen.

Nach fast 14 Stunden(!) schliesslich kommt die Durchsage über Lautsprecher, Asha sei ca. 1,5km vom Ziel entfernt. Kurz danach kann man sie bereits erspähen. Es ist kaum zu glauben, aber Asha hat es tatsächlich

geschafft, eine Marathon Nordic Walking-Strecke von 42 Kilometern mit einer Beinprothese zu laufen!

Der Zieleinlauf ist gesäumt von Teilnehmern und Zuschauern, welche Asha und ihre Begleiter jubelnd in Empfang nehmen.

Mit ihrer Leistung beweist Asha, dass es auch mit einer Beinprothese möglich ist, einen Marathon durchzustehen. Ihr aufopfernder Einsatz hatte aber einen weiteren, ganz besonderen Grund: Die vielen Minen- und kriegsversehrten Kinder aus Krisengebieten. Opfer, denen von der Organisation Friedensdorf International geholfen wird. Für diese unterstützende Geldbeträge zu sammeln, hat Asha sich auf die Fahne geschrieben.

Unterstützt wurde Ashas Anliegen auch vom Team Friedensdorf International selbst und vom Bayreuther Juice PLUS+® Team, Angelika und Florentine Wagner (Letztere ist die 42km selbst gewalkt), sowie von Jürgen Göller und Achim Weinhold. Sie haben den ganzen Tag Menschen informiert und Juice PLUS+® Complete zu Gunsten des Friedensdorf International verkauft. Ein herzliches Dankeschön an die NSA AG, die das ausgeschenkte Complete im wahrsten Sinne des Wortes "komplett" kostenlos zur Verfügung gestellt hat.

Hier noch mal der Spendenkontakt: www.friedensdorf.de



Wiesbaden?

Sehenswert!

Den ganzen Tag diskutieren wir über Gesundheit. Doch was macht den Menschen munter? Klar, gesunde Ernährung ist wichtig. Doch der Mensch lebt nicht nur vom Brot allein. Er will staunen, sich amüsieren und erholen. Sie haben Glück, dass es wieder nach Wiesbaden geht, denn hier liegt Ihnen all das zu Füßen.

Sie suchen etwas Beeindruckendes? Kein Problem! Schlechtes Wetter hat vor einem halben Jahrhundert Wiesbaden den Kragen gerettet und dafür gesorgt, dass das heutige Stadtbild noch dem der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts entspricht. Als Weltkurstadt hat man damals natürlich auf den Historismus zurückgegriffen und es sind imposante Vorzeigebauten entstanden (siehe Box). Das ist beeindruckend.

Sie sind noch nicht überzeugt? Sie wollen Aufregung! Wie Fjodor Dostojewski, welcher den langen Weg nach Wiesbaden auf sich nahm, um seine gesamte Reisekasse beim Zocken in der Spielbank Wiesbadens zu verlieren. So entstand 1866 innert 26 Tagen der Roman "Der Spieler". Riesige Kronleuchter aus Kristallglas und die Einrichtung im neoklassizistischen Stil machen das Geldverlieren im Nordflügel des Kurhauses zu einem einmaligen Erlebnis. Das ist aufregend.

Wie kann ich mich trotz dieser ganzen Erlebnisse noch entspannen? Ganz einfach: Das "bad" in Wiesbaden ist kein Zufall. Wussten Sie, dass schon die Römer von den heißen Quellen der Stadt profitierten? 26 Thermalquellen machen die Landeshauptstadt Hessens zu einem der grössten und ältesten Kurbäder Europas. Darum besuchten auch Goethe, Wagner, Brahms und zahllose andere Berühmtheiten die Stadt. Wiesbaden, ein einziger Whirlpool. Das ist Entspannung.

Eins ist sicher: In Wiesbaden gibt es immer was zu tun. Sei es Sightseeing, Blackjack oder Weingustation. Noch sicherer ist: Wenn Sie das alles gar nicht tun wollen, dann ist sogar das Nichtstun im wohl entspannendsten Ort Europas eine Reise wert. Das ist Wiesbaden.

Eyecatcher Wiesbadens

1. Schlossplatz

Mittelpunkt der historischen Altstadt mit den ältesten Gebäuden der Innenstadt: Das Alte Rathaus (erb. 1610) – heute ein Standesamt – und das Neue Rathaus (erb. 1887).

2. Wilhelmstrasse

Noble Geschäfte und Cafés werden ergänzt durch den Erbprinzenpalais (erb. 1817) – heute Industrie- und Handelskammer – und die Villa Clementine, Schauplatz der "Buddenbrooks"-Verfilmung. Seit 1860 ausserdem zu bewundern: der Landschaftspark "Warmer Damm".

3. Bowling Green

Wunderschöne rechteckige Grünfläche mit zwei imposanten Kaskadenbrunnen, die von einem hufeisenförmigen Gebäudeensemble umschlossen wird.

4. Kurhaus

Das von Friedrich von Thiersch 1907 erbaute Kurhaus, in dem unter anderem die Spielbank untergebracht ist. Hinter dem Kurhaus erstreckt sich der ca. 6,5 Hektar grosse, nach dem Vorbild englischer Gärten angelegte Kurpark.

5. Kochbrunnentempel

Mit einer Förderleistung von ca. 500'000 Liter pro Tag und einer Temperatur von 67°C die ergiebigste Wiesbadener Thermalquelle.

Wohin mit meinem Team?

1. Käfers Kurhausgastronomie

Kurhausplatz 1

Nobel im Stile einer Pariser Brasserie. Im Sommer beliebte Kurhaus-Terrasse und Biergarten.

2. König von Bayern

Schlossplatz 6

Sonnenterrasse direkt am Rathaus. Spezialitäten und die Klosterbier-Sorten in uriger Atmosphäre.

3. Paulaner am Kureck

Wilhelmstrasse 58-64

Süddeutsche Spezialitäten. Wild aus eigenem Jagdrevier. Live Volksmusik und massig Bier.

4. Ente Wiesbaden

Kaiser-Friedrich-Platz 3-4

Moderne Klassik. Gourmetrestaurant (Gault Millau: 17 Pkte.) mit kreativer Küche.



Wiesbaden

NSA Leadership Convention 2009

6. - 8. März

Juice PLUS+® on the move!

Wir werden zusammen eine faszinierende Dynamik in den wunderschönen Rhein-Main-Hallen erleben:

- Information trifft Unterhaltung
- Wissenschaft trifft Marketing
- und das Schönste, liebe Vertriebspartner: wir treffen Sie!

Lassen Sie uns diese drei wertvollen Tage zum Teil gemeinsam gestalten und zu 100% gemeinsam genießen.

Wir freuen uns auf Sie.

Bestellen Sie Ihre Tickets gleich am 1. Oktober, denn die Anzahl der Plätze ist begrenzt.

Hotelbuchungen

Ebenfalls ab dem 1. Oktober 2008 können Sie Ihr Hotel buchen. Nähere Informationen hierzu finden Sie unter:
www.nsa-convention.com

Oder buchen Sie das Hotel direkt bei:
Wiesbaden Tourist Service
Hotel Reservierung
Postfach 38 40, D - 65028 Wiesbaden
Tel. + 49 (0)611 1729 777
Fax + 49 (0)611 1729 701
tourist-service@wiesbaden.de

Auszug aus dem Programm (Status Quo: Datum der Drucklegung)

NSA Leadership Convention 2009 in den Rhein-Main-Hallen

Freitag, 06. März 2009

09.00 – 12.00	NMD Meeting (nur mit Einladung)
14.00	Offizielle Eröffnung der Convention

Samstag, 07. März 2009

09.00 – 12.00	Diverse Breakout Sessions
10.00 – 12.00	Next Generation Breakfast und Training
14.00 – 17.00	Juice PLUS+® Highlights und News
19.00 – 21.00	Cocktail mit Auszeichnungen der "Vorbilder" und "Club 1 and more"
21.00	Nicht eine Party, sondern DIE Party – Erprobte wissen wovon wir sprechen

Sonntag, 08. März 2009

10.00 – 11.00	Menschen 2008 – was zeichnet sie aus?
11.00 – 12.00	Highlight Sprecher, die Sie niemals versäumen wollen
12.00 – 12.30	Wrap Up

Es wird Ihnen genügend Gelegenheit geboten, sich mit Ihren Business-Partnern und mit Gesundheitsexperten zu unterhalten, das Neueste hinsichtlich NSA Online 2.0 zu erfahren oder sich zu vorteilhaften Konditionen brandneue Empfehlungshilfen zu kaufen.

Das orange Sofa

Gerhard Bauer



Das Ziel eines Vertriebspartners (VH) ist der Aufbau eines beständigen Geschäftes. Was empfehlen Sie ihm?

Wenn ein neuer VH nicht bereit ist, mindestens 10 Jahre "durchzuziehen", sollte er gar nicht erst anfangen, denn hier gibt es nicht das "Schnelle Geld". Ein neuer VH muss das Geschäft lernen wie jeden Beruf.

Erklären Sie "jungen" VHs die Wichtigkeit von Tiefe und Breite eines Teams? Und falls Ja – wie tun Sie dies?

Der Vergütungsplan ist die Basis des Geschäftes, ob nun Tiefe oder Breite gefragt sind. Tiefe bedeutet mehr Sicherheit und Breite bedeutet mehr Geld. Die Entscheidung, was für einen wichtiger ist, trifft jeder für sich selbst. Meine persönliche Sicht bleibt mein Geheimnis!

Wie erklären Sie sich den grossen Erfolg des Teams "Mömbri"? Welche waren die Schlüsselerlebnisse?

Wir Mömbri sind tatsächlich ein unschlagbares Team mit grossen Visionen. Wir halten immer zusammen, auch in Phasen grosser Herausforderungen. Ein gutes Team erkennt man an seinen Leadern, die (fast) alles für ihre Teams tun und ihnen Vorbilder sind. Ein Schlüsselerlebnis war unser erster Teamurlaub 1996 in Portugal mit dem Team von

Michael Lorenz, Harald Wissel und Robert Kolb. Es war anstrengend, aber unglaublich schön. Es hat sich herausgestellt, dass man im Urlaub gemeinsam Spass haben, Partys feiern und trotzdem viel lernen beziehungsweise Wissen vermitteln kann – auch in Badehose und Bikini. Der Teamurlaub ist ein wichtiges Tool für unser Geschäft geworden.

Ein wichtiger Schlüssel zum Erfolg war auch, dass Wim Plange, unser Mentor und Trainer, uns so früh als möglich "losgelassen" hat – d.h., wir hatten früh, ich z. B. als SC, unsere eigenen Präsentationen und Trainings zu planen und abzuwickeln. Dadurch sind wir schneller gewachsen und wurden rascher selbstständig!

Sie haben einen wunderbaren Schiffs-Incentive mit Ihrem Team lanciert. Berichten Sie uns kurz darüber?

Ja, das Schiff. Ich bin überzeugt, das wird ein weiteres Highlight in unserem NSA-Geschäft und es wird dieses international noch weiter bringen. Mein Ziel ist es, von jedem erfolgreichen Land die besten Führungskräfte an Bord zu haben, wo sie dann Trainings abhalten sollen. Gibt es eine angenehmere Atmosphäre zum Lernen und Feiern als auf offener See, den Mondschein und den Sternenhimmel geniessend? Sich mit Referenten zu unterhalten während man auf das gemein-



same Wohl anstösst? Wer diese Möglichkeit nutzt und wichtige Interessenten dabei hat, wird davon profitieren. Ich kann gar nicht genug betonen, wie wichtig es ist, diese Gelegenheit wahrzunehmen. Auch Gäste, die (noch) nicht VHs sind und ganze Familien sind herzlich willkommen!

Die Zeit ist reif für diesen nächsten grossen Schritt. Wir sind verpflichtet, unseren NMDs eine besondere Lebensqualität zu bieten, denn sie haben gemeinsam auch schwierige Situationen gemeistert, wie zum Beispiel die Umstellung der geschäftlichen Prioritäten von Wasserfiltern hin zu Juice PLUS+®. Sie haben in den vergangenen Jahren wirklich Grosses geleistet. Mein persönliches Ziel ist es, diese Reise zu einem unvergesslichen Erlebnis für alle zu machen!

Sie wurden – auch an der Frühjahrs-Convention 08 in Stuttgart – “Captain Gerry Bauer” genannt. Erkennen Sie im Weg vom Matrosen zum Kapitän eine Verbindung gegenüber demjenigen, den der VH in seiner NSA-Karriere zurücklegt?

Sicherlich, denn jeder fängt als Matrose (VH) an, auch bei NSA. Und nicht jeder kann Kapitän (NMD) werden. Der Grund dafür ist einfach: Schon kräftige Winde sorgen bei manchen Matrosen dafür, dass sie denken “das schaffe ich nicht”. Es kommen aber auch Stürme, und die fegen Zweifler, die schwachen Matrosen also, über Bord. Ist man Kapitän, gewinnt der Umgang mit den Matrosen und dem übrigen Umfeld ganz besondere Bedeutung. Die Art wie du dein Schiff führst, ist entscheidend dafür, wie du Herausforderungen zusammen mit deiner Mannschaft meisterst. Und Herausforderungen bietet die hohe See mehr als genug.

Wie haben sich Ihre Aufgaben im Verlaufe der Zeit gewandelt, bzw. welches war der Moment des grössten Wandels?

Vom Schüler zum Lehrer, vom Lehrer zum Schüler – höre nie auf, zu lernen! Heute sehe ich mich mehr als Bundestrainer, der durch die Lande zieht, sich seine Spieler ansieht, die Talente erkennt und ihnen dann eine Vision vermittelt. Diese Aufgabe wahrzunehmen ist sehr wichtig, denn wir haben in unseren “Reihen” noch sehr viele unentdeckte Talente. Der grösste Wandel war die 100%ige Kon-



Gerhard Bauers Amulett (Einzelfertigung) zur These: “Der Bauer muss säen, bevor er ernten kann”

zentration auf Juice PLUS+® und die Gründung der NSA AG durch die Familie Holzmann, der wir unglaublich dankbar sind, denn sie haben aus dieser Firma etwas ganz Besonderes gemacht.

Welche Chancen und Herausforderungen sehen Sie für die Zukunft im NSA-Geschäft?

Meiner Meinung nach haben wir die Chance, die Umsätze in den nächsten 10 Jahren zu verdoppeln. Die Herausforderung dabei wird sein, einen Weg zu finden, die Sprachbarrieren in Europa zu überwinden und die länderübergreifende Arbeit für alle zu erleichtern.

Sie sind talentierter Golfspieler. Erkennen Sie einen Zusammenhang zwischen diesem Sport und Ihrer Tätigkeit als NMD?

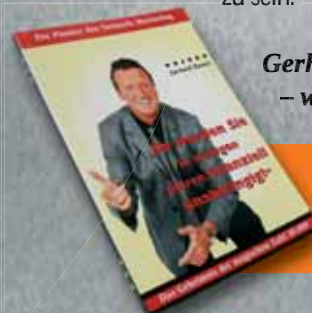
Ich fing in meinem 3. NSA-Jahr an zu golfen. Ich trainierte 5 Mal die Woche mehrere Stunden frühmorgens, so lange bis ich Handicap 6 hatte (Anmerkung der Redaktion: ab Handicap 5 = Profi-Niveau). Danach hörte ich auf, so extrem zu trainieren und es folgte ein grosses Tief, weil ich das Niveau nicht mehr halten konnte.

Golfen erfordert ohnehin bedeutend mehr Demut als die Arbeit mit NSA! Höhen und Tiefen liegen viel näher beieinander und gestalten sich extremer. Beim Golf-Profi entscheidet manchmal ein einziger Schlag über den Verlust von bis zu 500'000 Euro! Das Wichtigste für mich ist aber im Zusammenhang mit Golfen: Auf dem Golfplatz macht man die besten Geschäfte!

Dürfen wir Sie bitten, Vertriebspartnern, die das erreichen wollen was Sie bereits geschafft haben, ein oder zwei Tipps zu geben?

In meinem Buch “So werden Sie in wenigen Jahren finanziell unabhängig” habe ich mehr als zwei Tipps für jeden Interessierten. Darin ist alles beschrieben, was wichtig ist, um in diesem Geschäft erfolgreich zu sein.

Gerhard Bauer, herzlichen Dank für das Gespräch – wir wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg.



**Buchbestellung ausschliesslich über
sigebe@onlinehome.de**

Next Generation

Kick Off Meeting

14.-15. Juni 2008, Düsseldorf



Herzlich Willkommen
Next Generation Meeting
Juni 2008 Düsseldorf





Am 14. Juni war es soweit: nach wochenlangen Vorbereitungen mit den NMDs wurde das neue Programm *Next Generation* lanciert. Es richtet sich an Vertriebspartner, von denen die NMDs überzeugt sind, dass sie zu speziellen Leistungen fähig sind. Mit anderen Worten: an Vertriebspartner mit grossem Potential.

Eingeleitet wurde der Tag mit besonders erfreulichen Neuigkeiten: Gleich zwei neue NMDs durften nämlich in der Runde begrüsst werden. Es waren dies:



Christian Schiefer, A (Upline-NMD Michael Schiefer)
Gabriele Späth, D (Upline-NMD Petra Wissel)

Rund 400 Vertriebspartner trafen sich schliesslich im Hotel Maritim in Düsseldorf, wo sie ihre Mappen mit Informations- und Schulungsmaterial erhielten.

Grossen Wert wurde anlässlich des ersten Meetings darauf gelegt, Aufgaben und Verantwortungen klar zu regeln, denn um die *Next Generation* zum Erfolg zu führen, braucht es alle drei verlässlichen Partner: die *Next Generation* selbst, die unterstützenden NMDs und die Business Partner der NSA AG.



Doch was bedeutet das Programm *Next Generation* eigentlich? Es ist ein anspruchsvolles, auf vier Jahre ausgerichtetes Förderprogramm für Menschen, die sich potentiell dazu eignen, vermehrt Führungsaufgaben zu übernehmen. Dass sie dazu in der Lage sind, haben die *Next Generation*-Teilnehmer mehrfach zu beweisen, denn nur wer seine selbst definierten Ziele in der dafür vorgesehenen Zeit erreicht, bleibt im Programm.

Mit anderen Worten: Das Prozedere ist vergleichbar mit der Zusammenstellung einer Nationalmannschaft. Es werden nur die Besten in die Mannschaft aufgenommen. Erbringen sie ihre Leistung nicht – haben sie sich also selbst überschätzt –, werden sie ausgetauscht durch neue hochmotivierte Mitglieder.



Es geht also um nichts weniger als den Aufbau von zusätzlichen hoch qualifizierten Führungskräften. Damit sind wir weiterhin glänzend aufgestellt, um auch in der Zukunft ganz vorne mitzuspielen, im aussichtsreichen Wachstumsmarkt der Gesundheit.

Praktisch gesehen geht es bei der *Next Generation* darum, dass sich die Programm-Teilnehmer zusammen mit den NMDs ein grosses Ziel setzen, welches sie bis zur NSA Leadership Convention 2009 erreichen wollen. Da es sich um ein visionäres Ziel handelt, werden zwei zusätzliche Etappenziele festgelegt und terminiert. Sache der NMDs ist es, die Schritte ihrer "Schützlinge" zu begleiten und – wo notwendig – Feineinstellungen zur zeitkonformen Erreichung der Ziele vorzunehmen.

Die ganze Präsentation erfolgte – mit viel Witz – in der "Fussballsprache" (Heute, Monate nach dem Ende der Europameisterschaft, wollen nur noch die Spanier, dass wir die Sprache beibehalten).



Ein Highlight des Kick-Off-Meetings muss hier ganz einfach Erwähnung finden. Sie kennen doch die Fischer-Chöre? Die waren nicht anwesend. Ein Chor aber, dessen Potenzial jeden Rahmen sprengt, war vor Ort und gab alles: Der Chor stimmgewaltiger NMDs! NMD steht in diesem Falle auch für "Nicht Mit Druck – dafür mit Leidenschaft"! Grossartig, was die NMDs unter der kundigen Führung der beiden Chorleiter Josef Hofbauer und Klaus Walter in kurzer Zeit erreicht haben und mit wie viel Freude sie ihr Können präsentierten. Im Grunde genommen bringen sie damit genau das zum Ausdruck, worauf es in unserem Geschäft ankommt:

1. im Team sind wir stark
2. überschreite auch mal Deine Grenzen, Deine Komfortzone.

Das Resultat ist persönliches Wachstum!

Jede Menge von Letzterem geniesst ein Mann, den die Mehrheit aller Vertriebspartner nicht nur kennt, sondern verehrt. Er war der einzige Gastsprecher dieses Meetings - kein geringerer als Top-Motivator Boris Grundl! Die Begeisterung, mit der er empfangen wurde, war ergreifend.



Bei dieser Gelegenheit:

Auf NSA Online sind 10 Podcasts "Boris Grundl" abgelegt. Da der Download systemabhängig etwas lange dauern kann, wurde alles auf CD-ROM gebrannt. Sie finden diese auf dem aktualisierten Bestellformular (NSA Online).

Und ebenfalls auf NSA Online:

Im November lädt die NSA AG zu den letzten grossen *Next Generation*-Meetings 2008 ein, bevor im März 2009 eine Rückschau auf die Erfolge gehalten wird. Interessierte finden den November-Tourplan auf NSA Online (Veranstaltungen).

Allen Programmteilnehmern der *Next Generation* wünschen wir an dieser Stelle nochmals viel Erfolg.



Das Sommer-Incentive der Superlative!

Über 1'000 Gewinne waren im Spiel, die Trefferquote entsprechend hoch und wir haben zahlreiche glückliche Gewinner anschreiben dürfen.

Begeisterte Schreiben haben uns dazu erreicht. Darunter das von der Gewinnerin der einen USA-Reise. Wir wollen es Ihnen nachfolgend stellvertretend für alle anderen Gewinner darstellen. Die überglickliche Gewinnerin heisst Petra Hanschke, ist SC und wohnt in Werneck, Deutschland.

Liebes Team der NSA

So schnell hört man sich wieder. Gerade mal zwei Wochen ist es her, da haben wir uns wegen der Beschriftung meines neuen Firmen-Autos mit dem Juice PLUS[®] Logo gesprochen... das Auto habe ich soeben abgeholt und ich finde, es sieht Klasse aus.

Ja, und dann kommt da der 9. August 2008. Ich hole meinen Mann aus der Klinik ab, damit er meinen Geburtstag mitfeiern kann, bevor er mit seiner neu eingesetzten Hüfte für drei Wochen in die Rehabilitation fahren wird.

Ich frage ihn, ob er – da er im Moment ohnehin nicht so mobil sei – die Codes des Flip & Win eintippen möchte, was er dann tat. Zwei Codes spielte Dieter erfolglos und so folgte bald die Aufforderung "Petra, spiel Du, ich scheine kein Glück zu haben."

Dass es mir anders ergehen könnte, schliesst Dieter daraus, da ich mit Flip & Win bereits 100 Euro und auch einen Merchandise-Artikel gewonnen habe. Also spielte ich die 19 Codes. Was dann folgte konnte ich zuerst schlicht nicht glauben: Es öffnete sich ein Fenster mit dem Vermerk "Herzliche Gratulation, Sie haben eine Reise nach Memphis, Tennessee gewonnen"! Ich, einer der Hauptgewinner, und das an meinem Geburtstag. Ich starrte wie versteinert in den Laptop, bis mein Mann fragte: "Was ist?"

"Ich habe eine Amerika-Reise gewonnen" antwortete ich ganz aufgeregt. Und so kam es, dass wir eine Flasche Champagner öffneten und tüchtig gefeiert haben. Wir haben angestossen auf den glücklichen Verlauf der OP meines Mannes, auf die bevorstehende Reise in die USA und auf meinen Geburtstag. Danach informierte ich meine Down- und meine Upline per E-Mail, denn geteilte Freude ist doppelte Freude.

Herzlichen Dank an dieser Stelle an die NSA für die USA-Reise und die anderen Gewinne.



Wissend, dass im PLUS+Punkt gerne ein Platz für die persönliche Geschichte von Vertriebspartnern freigehalten wird, liefere ich Ihnen die Meine nachfolgend.

Ich wurde im April 2004 Vertriebspartnerin der Firma NSA. Im Grunde genommen war es so, dass Juice PLUS[®] mich gefunden hatte – und nicht umgekehrt. Wie sehr dies mein Leben verändern sollte, konnte ich damals nicht erahnen.

Jahrelang hat mein Mann versucht, mir klarzumachen wie wichtig Computerkenntnisse sind. Vergeblich. Die Arbeit mit Juice PLUS[®] schaffte dies schliesslich binnen einen Jahres! Heute besitze ich ein iBook und ein iPhone, kommuniziere per E-Mail mit meinem Team, nutze NSA-Online und koordiniere meine Termine im Laptop mit Hilfe des iPhones. Aber zurück zu Juice PLUS[®]...

Mein Vater verstarb 2001 an Alzheimer und ich hatte angefangen mich sehr intensiv mit der Entstehung dieser Krankheit zu beschäftigen. Nach und nach begriff ich erst, welche wichtige Rolle die Ernährung dabei spielt, gesund zu bleiben. Wir stellten in unserer Familie die Ernährung um, mussten aber feststellen, dass die empfohlenen fünf Portionen Obst und Gemüse pro Tag, für uns nicht an 365 Tagen umsetzbar waren. Also machten wir uns auf die Suche nach einer Problemlösung. Diese hiess Juice PLUS[®]! Wir begannen, uns täglich mit Mikronährstoffen zu versorgen – Obst und Gemüse in konzentrierter Form.

Mein Mann ist Frauenarzt und seit 1977 in eigener Praxis tätig. Immer öfter wurde er von Patientinnen gefragt, was diese für ihre Gesunderhaltung tun können. Wir begannen Juice PLUS[®] zu empfehlen. Unsere Erfahrungen übertrafen alle Erwartungen.

Langsam begann ich mein Team aufzubauen, das "Team Löwenherz". Löwenherz ist der Name meines 27 Jahre alten Pferdes. Ich wollte es damit "unsterblich" machen. Mittlerweile arbeiten wir alle gemeinsam, mein Mann, unsere Tochter Sabine und ich, in unserer Firma PrevHel und unsere Vertriebspartner mit uns. Eine sinnvolle Aufgabe anzunehmen, zusammen mit den Menschen, die einem am nächsten stehen – gibt es was Schöneres?

Ihre Petra und Dr. Dieter Hanschke



NSA Leadership Challenge 2008 - Good News!

Wir schenken Ihnen das Wertvollste, das es gibt: Zeit

Rund 10 Monate sind verstrichen seit die NSA Leadership Challenge ins Leben gerufen worden ist. Zahlreiche Vertriebspartner haben sich fantastisch engagiert und sich damit den Extra-Bonus schon gesichert – Steigerungen liegen auch bei dieser Gruppe der besonders Erfolgreichen weiterhin drin!

Wir sind uns aber darüber im Klaren, dass in manchen Situationen auch etwas Glück notwendig ist, um seine Ziele zu erreichen. Oder ein bisschen mehr Zeit.

Und diese Chance sollen sie kriegen, die Vertriebspartner, die das Ziel klar vor Augen aber noch nicht ganz erreicht haben.

Wir schenken sämtlichen Vertriebspartnern einen zusätzlichen Monat, in dem sie sich für den Extra-Bonus oder die Vervielfachung Ihres Bonus' qualifizieren können!

Der Incentive endet nicht am 31. Oktober 2008, sondern erst am 30. November 2008!

4 ganze Wochen später also, 4 Wochen mehr, um ...

- sich für Club PLUS+ zu qualifizieren
- eine SC-Linie aufzubauen oder
- sich für die nächste Position zu qualifizieren (es gilt nur die Qualifikation zum QNMD, NMD oder Club 100)

Geben Sie JETZT Vollgas!

Nutzen Sie die nächsten 2 Monate, um im Dezember, rechtzeitig für die Feiertage, einen grossen Extra-Bonus ausbezahlt zu erhalten.

Hier nochmals die Basis-Informationen:

- Sie erreichen die nächste Position, d.h. SSC zum QNMD oder QNMD zum NMD
- NMDs selbst qualifizieren sich für den Club 100
- Sie bauen eine neue SC Linie auf und/oder Sie qualifizieren sich zum Club PLUS+

Mehr Informationen zu den Qualifikationsbedingungen finden sie auf www.nsaonline.ch unter Training/Programme > Incentives/Programme > Incentive Leadership Challenge.

Hinsichtlich Ihrer Qualifikation zum Club PLUS+ finden Sie auf NSA Online sowohl Ihren Status Quo wie auch Reports, die das Team zeigen, welches Ihnen bei der Qualifikation bis dahin geholfen hat. Zudem finden sie einen permanent aktualisierten Report, welcher den laufenden Monat Ihres Teams zeigt resp. die Anzahl HLS, die von Ihnen und Ihrem Team abgeschlossen worden sind.

Stellen Sie sich HEUTE vor, was Sie sich und Ihren Lieben mit dem Extra-Bonus ermöglichen werden ... tief durchatmen, dann losziehen – Erfolg liegt in der Luft!



nsa

Juice PLUS+® ist offizieller Sponsor des Französischen Ski-Verbands (FFS)

Auf Initiative des Komitees der Teamärzte des Französischen Ski-Verbands ist NSA im Juli 2008 "offizieller Lieferant" des FFS geworden. NSA hat mit dem Französischen Ski-Verband einen 2-Jahresvertrag (2008/2010) geschlossen.

Das Komitee, 11 Sportärzte und 2 Physiotherapeuten, haben Juice PLUS+® ausgewählt, um die optimale Vorbereitung der Sportler zu unterstützen.

Der Kontakt mit dem Ski-Verband kam durch eine Vertragshändlerin aus Annecy zustande, die die Leiterin des Ärzte-Teams für Juice PLUS+® interessieren konnte. Wir hatten dadurch die Chance, Juice PLUS+® dem Ärzte-Team vorzustellen. Die Produktvorstellung von Dr. Peter Prock war überzeugend und es entwickelte sich ein interessantes Gespräch mit dem Ärzte-Team. Die Schlussfolgerung war, dass sie so schnell als möglich mit Juice PLUS+® beginnen wollten.

Das haben wir gemeinsam in die Tat umgesetzt. Das Französische Alpine Ski-Team (ca. 60 Sportler) ist Anfang August ins Trainingslager nach Ushuaia (Argentinien) geflogen, jeder Sportler mit seinem Karton Juice PLUS+® im Gepäck.

Wir sind sehr glücklich über diese Partnerschaft mit einem der wichtigsten Sportverbände Frankreichs. Der Ski-Verband besteht aus 1200 Clubs mit 160 000 Mitgliedern und 600 000 Anhängern. Unser Logo "Powered by Juice PLUS+®" erscheint bereits auf deren Internetseite www.ffs.fr mit einem Link zu www.juiceplus.fr. Weitere Medienauftritte folgen.

Zwei wichtige Sportereignisse fallen in die Laufzeit unseres Sponsoring-Vertrags:

- die Weltmeisterschaft im Alpinen Skilauf in Val d'Isère im Februar 2009
- die Olympischen Spiele in Vancouver im Februar 2010

Diese Partnerschaft ist ein wichtiger Erfolg für Juice PLUS+®, nicht nur was den französischen Markt anbelangt, sondern für NSA überhaupt, wurden doch die Vorteile und die Qualität von Juice PLUS+® von hochrangiger sportärztlicher Instanz anerkannt.

Nutzen auch Sie diese zusätzliche Chance, mit vielen Menschen über Juice PLUS+® zu sprechen, informieren Sie Ihre Kunden und Kontakte, um neue HLS-Kunden oder Geschäftspartner zu gewinnen.

Wir halten Sie weiterhin auf dem Laufenden über die Entwicklung unserer Partnerschaft.



Juice PLUS+® – fournisseur officiel de la Fédération Française de Ski (FFS)

Sur l'initiative et à la demande de la Commission Médicale de la FFS, NSA est devenu en juillet 2008 « fournisseur officiel » de la Fédération Française de Ski.

La Commission Médicale, composée de onze médecins et deux kinésithérapeutes a sélectionné Juice PLUS+® pour la préparation sportive des athlètes. Ce qui a conduit à la signature d'un contrat de sponsoring comme « fournisseur officiel » pour une durée de 2 ans (2008/2010), pour l'essentiel sous forme de fourniture du produit aux sportifs.

Ce contact s'est réalisé grâce à l'initiative d'une distributrice d'Annecy qui a su intéresser le médecin fédéral de la FFS. Ce qui nous a permis d'organiser une présentation de Juice PLUS+® devant la Commission Médicale.

Les médecins ont été rapidement convaincus par l'argumentation du Dr Peter Prock. Un dialogue très intéressant a suivi son exposé. Les médecins ont décidé de commencer le plus rapidement possible avec Juice PLUS+®.

Depuis, les membres de l'équipe de France de ski alpin, (environ 60 athlètes) partis début août 2008 en stage d'entraînement à Ushuaia en Argentine, ont reçu à leur départ leur cartons de Juice PLUS+®.

Nous sommes très heureux de ce partenariat avec une des Fédérations sportives les plus importantes en France. La FFS regroupe 1200 clubs avec 160 000 adhérents et 600 000 supporters. Notre logo « Powered by Juice PLUS+ » apparaît d'ores et déjà sur le site de la FFS avec un lien sur notre site. Juice PLUS+ sera également présent dans la communication officielle de la FFS (www.ffs.fr).

Deux événements majeurs vont se dérouler dans la période du contrat de sponsoring :

- les championnats du Monde de ski alpin à Val d'Isère en fév. 2009
- les Jeux Olympiques de Vancouver en fév. 2010.

Ce partenariat est un succès majeur pour Juice PLUS+® en France et NSA en général, car les avantages et les qualités de Juice PLUS+® ont été reconnus par une commission composée de médecins du sport de haut niveau.

Servez vous de ce succès pour en parler autour de vous, informez vos clients actuels et potentiels afin de conclure de nouveaux SLD. Le partenariat avec la FFS vous donne un argument supplémentaire pour convaincre de nouveaux partenaires.

Nous vous tiendront au courant des prochains éléments du partenariat avec la FFS dans les semaines à venir.





Auszeichnung Team Haas

Anlässlich des Wellness PLUS+ Meetings in Arlesheim konnte Gabriele Haas gleich zwei neue Auszeichnungen vornehmen.

Eva Graf (Bild oben) wurde zur Position DVH, Susan Tschopp zur Position SDVH ausgezeichnet.

Herzlichen Glückwunsch zu diesem Erfolg!

Gabriele Haas



Stories+Events

Auszeichnung Team Lorenz

Im Rahmen des NSA Forums in Würzburg am 12. und 13. Juli, hervorragend organisiert von Petra Schneider und Manfred Wirth sowie einem genialen Gastgeber Harald Wissel, konnte Michael Lorenz die Auszeichnung "Ich bin Vorbild Bronze" an Frau Margret Gründel aus Wuppertal überreichen.

Margret Gründel ist seit einem Jahr Lizenznehmerin und hat in dieser Zeit schon rund 50 Kunden gewonnen. Das Forum konnte ausserdem mit ihr und ihrem Mann auf den 40. Hochzeitstag anstossen!

Liebe Margret, auch im Namen Deiner Förderin Isabella Dittongo noch mal herzlichen Glückwunsch!

Michael Lorenz



Team Schiefer feiert neue Auszeichnungen

Bild links: Zu neuen SCs wurden Willi Leitner (vierter von links), Birgit Aumair (mitte) und Josef Hofer (in der hinteren Reihe zwischen den beiden).

Bild rechts: Ebenfalls als neuer SC ausgezeichnet wurde Alfred Wieltchnig (kniend) – er benötigte dazu gerade mal 4 Monate und hat sich in dieser Zeit schon ein bemerkenswertes Team aufgebaut. Ingrid Maureder (mit Blumenstrauß) und Josef Sadl (zweiter von rechts) schafften es, sich in 60 Tagen zum SDWP zu qualifizieren.

Und auch Erika und Franz Schiefer gratulieren wir zur Beförderung zum SSC.



Weiterhin viel Erfolg!
Christian und Michael Schiefer



Events mit Wim und Birgit Plange

Team Helmut Heidegger und Team Phillip Pilloud

Ein volles Haus gab es am 19. April zur Wellness PLUS+ Präsentation von Birgit Plange in Elgg in der Nähe von Winterthur in der Schweiz. Vom Team Helmut Heidegger und Phillip Pilloud kamen mehr als 40 Leute, einige mussten sogar stehen.

Birgit Plange



Birgit Plange mit Alfred Grütter aus Liesberg



Davide Ricca, Gastgeberin
Birgit Plange und Sandro Vallo

Team Incentive von David Diaz

Auf Mallorca, bei Strand und Sonne, lässt sich die eigene Gesundheit mit Juice PLUS+® noch mehr geniessen! Da machen auch die Schulungen besonders viel Spass. Erst recht ein Vergnügen wird das Ganze, wenn man noch eine Auszeichnung entgegen nehmen darf.

Wir gratulieren Claire Clavel und Alexandre Benoit-Guyod herzlichst zu ihren Zertifikaten!

Birgit Plange



Team David Diaz: Danièle und Max Maeder, Nathalie Maeder, David Diaz, Giovanni Alessi, Maria Diaz, Sandra Reymond, Claire Clavel, Alexandre Benoit-Guyod, Cécile Vuillet und Wim Plange



Geschäftsschulung im April bei 25 Grad.
So macht Lernen Spass!



Miss Ladenburg 2008

Seit Juni 2008 heisst die neue "Miss Ladenburg" Anastasia Gromberg – herzlichen Glückwunsch!



Mit in der zehnköpfigen Jury war Vertriebspartnerin Dany Strobel, Ehefrau des SDVH Bernhard Strobel. Sie hat der bezaubernden Miss Ladenburg, die den Marathon als eines ihrer Hobbies hervorhebt, Juice PLUS+® Produkte für die Dauer eines Monats geschenkt. Anastasia Gromberg, die sehr auf gesunde Ernährung achtet und viel Sport treibt, äusserte sich erfreut über den Gewinn und stellt – gesundheitsbewusst wie sie ist – in Aussicht, Juice PLUS+® auch längerfristig treu zu bleiben.

Und da Sport und Fairness eng mit einander verbunden sind, sponsorte Dany Strobel auch gleich die Plätze 2 – 4 des Schönheitswettbewerbes mit Juice PLUS+®.

Aktivtage Rothenburg 4.-6. Juli 2008



Team Baumgärtner: "Wenn nicht heute – wann dann?"

Rothenburg ob der Tauber ist in jedem Fall eine Reise wert. Wenn diese dann noch mit Spass, Gedankenaustausch und neuen Anregungen für das Geschäft verbunden ist – umso besser. Das Motto der Aktivtage im Team Baumgärtner, Anfang Juli, lautete dann auch folgerichtig: "Wenn nicht heute – wann dann: Kommunikation, Motivation, Bewegung". Rund 70 Teilnehmer waren dazu aus Österreich, der Schweiz und aus den entferntesten Ecken Deutschlands angereist.

Als Einheimische hatte Andrea Remuta ein beeindruckendes Rahmenprogramm organisiert. Die Gäste streiften mit dem Nachtwächter durch malerische Gassen und lernten nebenbei noch einiges über die Herkunft von Sprichwörtern. Bei der Stadtrallye waren Kontaktfreude, Wissen, Geschicklichkeit, Kombinationsgabe, Zielwasser und grosser Durst gefragt. Immerhin mussten, in Anlehnung an eine Rettungsaktion für Rothenburg im Dreissigjährigen Krieg, drei Masskrüge Wasser schnellstmöglich getrunken werden. Ein hanseatisch-bayerisches Team schaffte dies in kaum einer Minute!

Abends unterhielten Mitglieder der Hans-Sachs-Gilde die Teilnehmer mit altfränkischer Volksmusik und professioneller Schauspielkunst. Im "Schwank vom Krämerskorb" spiegelte sich auf deftige Weise der Kampf der Geschlechter. Die Gewinner? Natürlich die Frauen. "Schliesslich ist das NSA-Geschäft ein Frauengeschäft...", hiess es augenzwinkernd dazu.

"Abenteuer Kundengewinnung", niemand konnte darüber besser sprechen als die ungekrönte "Queen of HLS": Julia Kraffcyk (ehemals Becker). Als Kontrast zeigte der Sportbericht von Reiner Lühr, was klare Ziele, hohe Motivation, gute Freunde und ein Coach im richtigen Moment alles bewirken können. Der 49-Jährige hatte im vergangenen Jahr in den französischen Alpen den Ironman-Wettbewerb von Embrun als Neunter in seiner Altersklasse beendet. Unterhaltsam moderierte Expertenrunden zum Thema "Kundengewinnung und Geschäftsaufbau" sorgten dann noch zusätzlich für manche Aha-Erlebnisse.

Dr. Wolfgang Tulzer verdeutlichte in klaren Worten, wie wichtig die Juice PLUS+®-Studien als wissenschaftlicher Hintergrund für das Geschäft sind – doch dass dies den Kunden in der Regel nicht interessiert. Er transportierte überzeugend wie entscheidend die eigene Begeisterung für den Geschäftsaufbau ist und bleibt. Dafür sorgte auch Schlussprecherin Waltraud Eigner mit dem schönen Slogan: "Jede erfolgreiche Frau hat klein angefangen."

Anita Westphal-Demmelhuber
Bilder: Reiner Gramenz



Unschlagbares Herbst-Angebot!

Nicht nur die Blätter in den Wäldern sondern auch die Preise in den Warenlagern fallen – und zwar extrem.

Damit Sie sich nicht plötzlich in der Situation befinden, vor lauter Bäumen den Wald nicht mehr sehen, bieten wir Ihnen hier eine übersichtliche Liste mit den Abbildungen dieser supergünstigen Angebote.

BESTELLEN SIE JETZT,
denn die Preise gelten nur für Lagerware, solange vorrätig.

Zielgruppenposter

“Sportler“ 48 x 46 cm
Art. Nr. 953007GR

€ 0.50 statt € 2.00
CHF 0.75 statt CHF 3.00



Zielgruppenposter

“Familie“ 48 x 46 cm
Art. Nr. 953006GR

€ 0.50 statt € 2.00
CHF 0.75 statt CHF 3.00



Zielgruppenposter

“Senioren“ 48 x 46 cm
Art. Nr. 953008GR

€ 0.50 statt € 2.00
CHF 0.75 statt CHF 3.00



Poster-Set

“Zielgruppen“ (Formate s. oben)
Art. Nr. 953009GR

€ 1.00 statt € 5.00
CHF 1.50 statt CHF 7.50



Zielgruppenposter

“3 Generationen“ 69 x 100 cm
Art. Nr. 953010GR

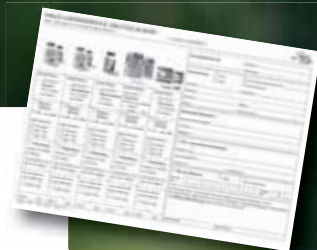
€ 2.50 statt € 5.00
CHF 3.75 statt CHF 7.50



HLS Block Deutschland

Art. Nr. 400005GR
(20 HLS)

€ 2.50 statt € 5.00
CHF 3.75 statt CHF 7.50



VH-Antrag Deutschland

Art. Nr. 502002GR
(5 Anträge)

€ 1.00 statt € 2.00
CHF 1.50 statt CHF 3.00



In-Home Ledermappe

mit Schreibblock und Kugelschreiber
Art. Nr. 935000GR

€ 10.00 statt € 15.00
CHF 15.50 statt CHF 24.00



Juice Date Brosche

Art. Nr. 301005

€ 7.00 statt € 10.00
CHF 10.50 statt CHF 15.50



CD Dr. Richard Dubois

“Die Natur ergänzt ideal“
Art. Nr. 952930

€ 8.00 statt € 18.00
CHF 12.00 statt CHF 27.00



CD Wellness PLUS+

“Ein paar wichtige Minuten...“
Art. Nr. 952960

€ 8.00 statt € 18.00
CHF 12.00 statt CHF 27.00



Die Aktionspreise sind in den Bestelllisten hinterlegt,
Sie können also ganz normal über NSA Online bestellen.

Viel Spass beim Sparen!

Im Renntempo vom Traum zur Realität



Welcher Junge träumte nicht davon Rennfahrer zu werden? Wie hoch ist der Prozentanteil an Männern und zunehmend auch Frauen, die nicht von schönen und/oder schnellen Automobilen schwärmen?

Ein Vertriebspartner der NSA hat seinen Traum wahr werden lassen. Armin Buschor, NMD aus Altstätten (CH), fährt nicht nur Rennen – er geht noch einen Schritt weiter: Er konstruiert sogar ganze Rennwagen selbst. Aber jetzt mal der Reihe nach ...

Schon als Teenager gab es für Armin Buschor nur ein Ziel: "Ich will Rennen fahren". Was liegt da näher, als sich zum Automechaniker ausbilden zu lassen. Bereits zwei Jahre nach Abschluss seiner Berufsausbildung gründete er seinen eigenen Betrieb, stellte nun selbst jungen Menschen einen Ausbildungsplatz zur Verfügung und der Lohn blieb nicht aus: Kurze Zeit später war Armin Buschor am Ziel seiner Träume – er erhielt seine "C-Lizenz" und durfte mit seinem 1600er-BMW ab sofort Rennen fahren.

Schon 1977 nahm Armin Buschor an der Tourenwagen-Europameisterschaft teil. In Brünn (CSSR) belegte er vor 200'000 Zuschauern den 1. Platz.

Was dann folgte ist – bescheiden formuliert – fantastisch, denn auch mit dem Siegen ging's im Renntempo vorwärts. Die Plätze 1 bis 3 wurden überaus zahlreich belegt. Besonders hervorheben wollen wir das Jahr 1982, denn es zeichnete sich durch ein schlichtes "Mehr-geht-nicht" aus: In diesem Jahr fuhr Armin Buschor in sämtlichen 11 Rennen der Saison auf den 1. Platz!

In den Jahren 1984 und 1986 wurde er mit zahlreichen Siegen sogar Schweizer-Spezial-Tourenwagenmeister.

Doch Rennen fahren kostet viel Geld. Sehr viel Geld. Wer nicht von einem Team unterstützt wird sondern sich selbst finanziert, hat's schwer. Das hat auch Armin Buschor zu spüren bekommen. Nur: Aufgeben ist nicht sein Ding – erst Recht nicht dann, wenn's um seine Passion geht. Und an Ideen hat's ihm nie gefehlt. Schon 1986 plante er zusammen mit Formel-1-Legende Keke Rosberg, eine GoKart-Bahn in Ibiza aufzubauen. Gleichzeitig sollte die Gastronomie nicht zu kurz kommen, ein Restaurant sollte das Paradies der Karting-Freunde vervollständigen. Das Projekt wurde im letzten Moment abgesagt, was daraus blieb, ist Armin Buschors Liebe zu Ibiza. Und es ist eine anhaltende Liebe, die sogar dazu geführt hat, dass sich Armin Buschor eine hübsche Wohnung auf der sonnigen Insel gekauft hat. Dabei ist das eigentlich gar nicht seine Sache, er, der er immer auf Achse ist ...





Nun, auch Wohnungen kaufen kostet Geld und so kam der Umstand nicht ungelegen, dass Armin Buschor eines schönen Tages im Jahr 1993 von zwei charmanten Damen nach Deutschland eingeladen worden ist. Dort stellten ihm die beiden Vertriebspartnerinnen das NSA-Geschäft vor und sie hatten damit einen guten Riecher für den richtigen Moment. Es dauerte nicht lange, und Armin Buschor wurde selbst Vertriebspartner.

Nicht nur auf der Rennstrecke, sondern auch im Geschäft erweist sich eine überzeugende Beschleunigung als hilfreich. Dazu muss man erst mal die Ausgangslage schaffen. Armin Buschor setzte sich intensiv mit den Themen Gesundheit, Sport und Ernährung auseinander. Er überzeugte sich selbst von den Vorzügen von Juice PLUS+® und gab seine Begeisterung täglich weiter. Das führte dazu, dass er nach gerade mal zwei Jahren zum NMD ausgezeichnet worden ist – Armin Buschor, der Mann, der sein Leben auf der Überholspur verbringt!

Nicht nur die zahlreichen ersten Plätze auf den Rennstrecken Europas sondern auch der Erhalt des NMD-Titels in nur zwei Jahren ist ein Resultat, auf das Armin Buschor zu Recht stolz sein darf. Vom Stolz alleine kann man aber weder faszinierende Rennautos finanzieren noch Licht-durchflutete Wohnungen kaufen; und bezüglich Letzterem gab's durchaus noch die eine oder andere Idee ... wir kommen darauf zurück.

Um den Titel eines NMDs zu erreichen muss viel geleistet werden. Wer ihn aber inne hat, der weiss, dass er dafür reichlich belohnt wird. Auch materiell. Und so kommt es, dass Armin Buschor auch heute noch mit viel Enthusiasmus Rennen fährt, unter anderem auf einem historischen BMW 320 mit Formel-2-Motor, einem 320-PS-Auto, das 1977 für das Werks-Team mit Marc Surer, Eddie Cheever und Manfred Winkelhock aufgebaut wurde. Aber auch seine selbst gebaute 270-PS-Celica ist vom Feinsten und nebenbei fährt er noch den einzigen Challenge-Ferrari mit Strassenzulassung. Um Letzteres möglich zu machen, hat er jede Menge Teile mit viel Geschick und Kreativität selbst angefertigt.



Und das meint Armin Buschor selbst zu seiner Erfolgsgeschichte: "Die NSA hat mir geholfen, meine Träume zu verwirklichen – ein wunderbares Gefühl! Ich habe in verschiedenen Ländern Freunde gewonnen. Zahlreiche davon sind Vertriebspartner geworden, denn eine solche Chance darf man einem Freund natürlich nicht vorenthalten. Dank dem Passiven Einkommen mit NSA kann ich heute arbeiten wo, wann und mit wem ich will. Wer kann sowas in einem anderen Aufgabenbereich schon von sich sagen? Nun kann man Zufriedenheit zwar nicht kaufen, aber die NSA erleichtert einem erheblich, sie zu finden. Sie macht es einem zum Beispiel möglich, dort zu arbeiten wo andere ihre Ferien verbringen, dort wo die Sonne scheint – was für ein Glück."

Und diese abschliessenden Worte schaffen uns eine perfekte Brücke, um auf die Wohnungs-Frage zurück zu kommen: In Thailand steht ein bezauberndes, weiss getünchtes Haus. Es ist von Statuen umgeben, liegt nicht weit vom Strand und verfügt über einen Pool. Der glückliche Besitzer heisst Armin Buschor. Und manchmal, wenn er gerade vor Ort ist, kühlt er seinen ideenreichen Kopf in eben diesem Pool, denn er kann selbst fast nicht glauben, dass das alles Realität geworden ist. Ist es aber. Überzeugen davon kann sich jeder neue NMD von Armin Buschor, denn diesen stellt er als zusätzliche Anerkennung das obere Stockwerk jeweils einen Monat kostenfrei zur Verfügung! Wenn das kein Anreiz ist?!



NSA Online



NSA's innovative Internetplattform - NSA Online 2.0

Sparen Sie Geld, gewinnen Sie Zeit!

NSA bietet Ihnen mit NSA Online eine effektive Möglichkeit Ihr Juice PLUS+® Geschäft erfolgreich auf- und auszubauen.

Sie benötigen lediglich einen Internetzugang und schon steht Ihnen mit wenigen Klicks das riesige Angebot an Services, Programmen und persönlichen Informationen zur Verfügung. Und die ersten drei Monate erhalten Sie das alles kostenlos!

Über 50'000 Logins monatlich bestätigen den riesigen Nutzen für die Vertriebspartner:

Sie bekommen was Sie wünschen, wann immer Sie wollen, 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche und 365 Tage im Jahr.

Tausende Vertriebspartner verwenden NSA Online täglich, um ihr Juice PLUS+® Geschäft schneller und effektiver auszubauen. Vertriebspartner, die NSA Online nicht regelmässig einsetzen, verpassen diese Chance.

Einige Beispiele, wie Sie mit NSA Online Geld und Zeit sparen können:

HLS Eingabe

Porto
Bearbeitungszeitraum
Belieferung Kunde

Regulär

€ 0.55 / CHF 1,-
8.00 – 18.00 / 5 Tage

NSA Online

Kostenlos
24 Stunden / 7 Tage
bis zu 4 Tage früher

HLS Verwaltung

Porto/Telefongebühr
Bearbeitungszeitraum
Bearbeitungsdauer

Regulär

€ 0.55 / CHF 1,-
8.00 – 18.00 / 5 Tage
nach Posteingang bis zu 2 Tage

NSA Online

Kostenlos
24 Stunden / 7 Tage
Direkt

Volumenabfrage

Porto/Telefongebühr
Bearbeitungszeitraum

Regulär

€ 0.55 / CHF 1,-
9.00 – 17.00 / 5 Tage

NSA Online

Kostenlos
24 Stunden / 7 Tage

VH-Antragsformulare

Kosten

Regulär

2 € / 3 CHF 5Stk

NSA Online

Kostenloser Download

HLS-Antragsformulare

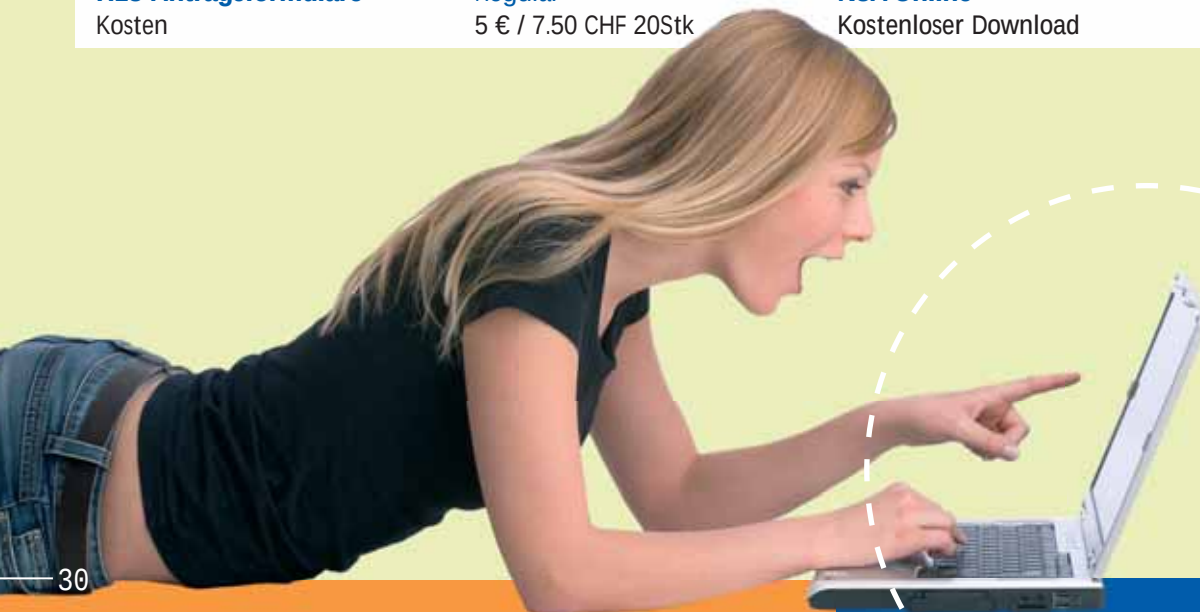
Kosten

Regulär

5 € / 7.50 CHF 20Stk

NSA Online

Kostenloser Download



Der Zusatznutzen!

Voraussichtlich ab Ende September haben Sie die Möglichkeit, selber Vertriebspartner zu erfassen.

In Bereich "Mein Team" > "Erfassung neuer Vertriebspartner" finden Sie jetzt die Eingabemaske zum direkten Erfassen der Vertriebspartner-Daten.

Nach dem erfolgreichen Abschluss der Erfassung bekommt der neue Vertriebspartner seine NSA-Online-Login-Daten per E-Mail zugeschickt. Ferner wird der Versand des Handbuches eingeleitet. Der neue Vertriebspartner kann per NSA Online umgehend das Geschäft starten.

NSA Online 2.0 erleichtert Ihnen den Start und die Führung Ihres Juice PLUS+® Geschäfts erheblich. Loggen Sie sich unter www.nsa.de, www.nsa.ch oder www.nsa.at ein, klicken Sie auf "Login" und überzeugen Sie sich selbst.

Falls Sie sich nicht an Ihre Benutzerdaten erinnern, finden Sie auf der Login-Seite den Hinweis "Passwort vergessen? Klicken Sie hier". Ihre Benutzerdaten werden Ihnen dann per E-Mail zugeschickt.

Natürlich steht Ihnen auch unser Webadmin@nsa.ch und der Sales Support innerhalb der Geschäftszeiten gerne zur Verfügung.

Alle NSA Online Benutzer erhalten ihre eigene personalisierte Juice PLUS+®-Homepage ohne Aufpreis. Ihre Monatsgebühr – einschliesslich Ihrer personalisierten Juice PLUS+®-Homepage – beträgt, abhängig von Ihrer gegenwärtigen Position, gerade einmal:

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

Juice PLUS+® – weltweit eines der bestuntersuchten Nahrungsergänzungsmittel

Juice
PLUS+®



Das Beste nach Obst, Gemüse und Beeren!

*Dieses Inserat ist
konzipiert für den
Einsatz in Medien für
Gesundheitsexperten.*

Unabhängige
Forschungs-Publikationen zu:

- » Sekundäre Pflanzenstoffe
- » Bioverfügbarkeit
- » Oxidativer Stress
- » Durchblutung
- » Abwehrkraft
- » Schwangerschaft
- » u. a. m.



Weitere Informationen: www.juiceplus.ch > Experten Login
Oder schreiben Sie an: fachforum@juiceplus.ch