

PLUS + *Punkt*

Ausgabe
2008/4

2009

NSA Inside

Nahrungsergänzung -
ein zukunftsstarkes Thema

Das orange Sofa

Welcome to the top of the top
Elmar Neikes,
Wolfgang Schmidt
und Lidia Adolf

Juice PLUS+® und das 'Wei ji'

Dan Holzmann

NSA Leadership Convention 2009

Wiesbaden

Ihr persönliches *Juice*
PLUS+ Magazin



	Editorial	4
NSA Inside		
	Polen wird trendy	5
	Nahrungsergänzung – ein zukunftsstarkes Thema	6
	Nachruf: Hubert Gradl	7
	Interview QNMDs:	
	- Gabriele Ulrich	8
	- Isabella Dittongo	9
	Juice PLUS+® im Wachstumsmarkt	10
	Wirtschaftskrise? Ohne uns.	11
	Neuheiten 2009	34
Juice PLUS+® und das 'Wei ji'		
	Dan Holzmann	12
Next Generation Meeting		
	Seedam Center Zürich	14
Das orange Sofa		
	Welcome to the top of the top	18
NSA Leadership Convention 2009		
	Wiesbaden	20
NSA Frankreich		
	2008 – ein spannendes Jahr	22
Stories + Events		
	Ausflug Team Haug-Staub	24
	Gratulation zur Hochzeit	24
	Auszeichnung Team Bodensohn	25
	Eröffnung Juice PLUS+® Center-Geo	25
	Auszeichnung Team Robert Tioka-Wirth	25
Mentale Stärke		26
Sport + Bewegung		
	Aktivtage Team Bachmann	28
	Aktivtage Team Neikes	29
	Aktivtage Team Lorenz	30
	Aktivtage Team Bäumer	32
NSA Online		
	NSA Online Shop	33

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 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

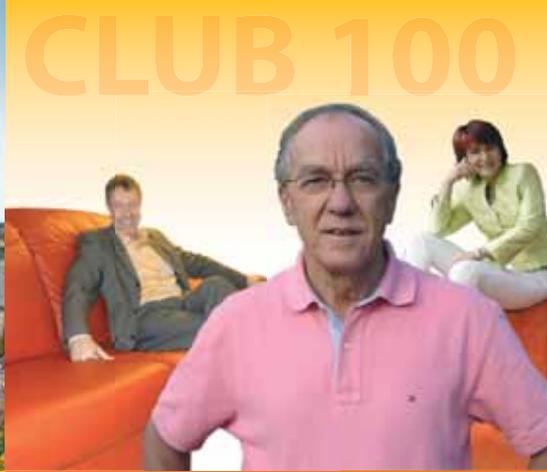
Wissen, aber ohne Gewähr.



NSA Inside

Polen wird trendy!

Seite 5



Das orange Sofa

Welcome to the top of the top

Seite 18



NSA Frankreich

2008 – ein spannendes Jahr

Seite 22



NSA Inside

Neuheiten 2009

Seite 34



NSA Leadership Convention 2009

Wiesbaden

Seite 20



Juice PLUS+® und das 'Wei ji'

Dan Holzmann

Seite 12



Mentale Stärke

Seite 26



NSA Inside

Juice PLUS+® im Wachstumsmarkt

Seite 10



NSA Online

Neuigkeiten

Seite 34



Liebe Vertriebspartner

Mir scheint, ich hätte mich erst gerade zum Thema 'Jahresende' an Sie gewandt – und doch ist es zwölf Monate her. Die Zeit flog dahin. Und sie bereicherte unser aller Leben mit markanten Momenten und unterschiedlichsten Erfahrungen. Manche waren mitreissend oder ergreifend. Andere einfach nur schön und manche – ich hoffe ganz wenige – auch traurig.

Lassen Sie mich das Traurige, das Schwierige zuerst sagen: Wir haben einen wunderbaren Menschen gehen lassen müssen. NMD Hubert Gradl hat uns allen viel gegeben. Er war ein tapferer Mann, ein Kämpfer, der das Ende seines Leidensweges am 28.10.2008 erreicht hat. Wir wollen die Erinnerung an ihn als Freund und Vorbild wach halten.

Es mag kontrastartig wirken und doch ist es der Verlauf der Natur, die eben nicht nur freundlich mit uns umgeht: geliebte Menschen gehen, neue Menschen kommen, die wir erst noch ins Herz schliessen werden. Die Akzeptanz dieser Tatsache hilft, Trauriges zu verarbeiten und Schönes zu erkennen und schätzen zu lernen.

Wer diese Tage durch die NSA AG geht, sieht viel Schönes. Junge Frauen zumeist, und auffällig viele von ihnen haben dieses Glitzern in den Augen, das ich nicht zu deuten wusste, bevor ich Vater geworden bin. Sie tragen kontinuierlich wachsende Bäuchlein vor sich her

– deren Deutung mir allerdings sehr viel früher klar war. Mir scheint, das Next-Generation-Programm erhalte eine ganz neue Bedeutung. Um jetzt Gerüchten vorzubeugen: Nein, wir haben bei den werdenden Müttern keinen überdurchschnittlichen Verbrauch an Juice PLUS+® Beerenanalyse festgestellt. Auch nicht bei deren Partnern.

Sie erkennen: Uns hat das Jahr 2008 erneut Wachstum gebracht – in vielerlei Hinsicht. Auch für 2009 strotzen wir vor Zuversicht, denn wir sind uns darüber im Klaren, dass wir gemeinsam unschlagbar sind. Wir beweisen und geniessen es seit Jahren. Ein tolles Gefühl, bei dem eines im Vordergrund steht: das Wir!

Ein kleines Wort nur, aber ein bedeutsames. Eine eigentliche Kraft, die immer wieder zeigt, dass es jeden von uns braucht, um Besonderes zu leisten.

Ich danke Ihnen allen von Herzen für Ihren Beitrag und wünsche Ihnen besinnliche Tage.

Ihr André Gerber

Polen wird trendy!

Polen befindet sich im Aufbruch und es bewegt sich schnell. Enorme Veränderungen sind bereits sichtbar, wie uns zahlreiche Vertriebspartner berichteten.

In der Tat, im Rahmen unserer Marktevaluierung konnten wir den Wandel durchaus nachvollziehen. Ob Poznań, Katowice, Breslau, Krakau, Warschau oder Gdansk – überall im Land erkennt man spektakuläre Fortschritte. Die Skyline von Warschau gleicht der einer amerikanischen Metropole. Moderne Wolkenkratzer schmücken die Stadtsilhouette.

Schöne Eigenheime und neue zeitgemässe Wohnsiedlungen fügen sich harmonisch ins Bild. Aber auch das für uns interessante Thema 'Gesundheit' ist in Polen angekommen: Wellness-Hotels, Fitness-Centren und Bio-Läden schiessen förmlich aus dem Boden. Aufgeschlossene Verbraucher erinnern sich gut, wie damals unter dem Staatsregime Bewohner ganzer Regionen wie Katowice, unzumutbaren, gesundheitsschädlichen Industrielandschaften und -abfällen ausgesetzt wurden. Die Folgen sind heute noch sichtbar. Gerade aus dieser Erfahrung heraus suchen Polen zunehmend nach einer Lebensweise und Produkten, die es ihnen ermöglichen, ihre Gesundheit zu pflegen beziehungsweise diese zu fördern und langfristig zu schützen.

In unseren Gesprächen mit Gesundheitsexperten vor Ort wurde uns diese Entwicklung eindeutig bestätigt.

Polen hat heute alles zu bieten was ein westeuropäisches Land hat. Darüber hinaus verzeichnet Polen auch einen zunehmenden Tourismus, was für die Erschliessung von Kultur und Freizeitbereichen spricht – und damit für progressives Wachstum.

Wir freuen uns, diese Entwicklung nutzen zu können und mit Juice PLUS+® tausenden von Haushalten zu einer ausgewogeneren Ernährung zu verhelfen. Der Start dazu erfolgte NSA-intern im September 2008 mit der Einladung einer Gruppe Vertriebspartnern, die bereits über starke Beziehungen zu Polen verfügten. Mit ihnen zusammen wurde ein Einführungs-Konzept entwickelt, welches im November zu einer vielversprechenden Veranstaltung in Berlin mit rund 120 Pionieren führte.

Damit ist das Fundament für eine erfolgreiche Markteinführung per Mai 2009 gebaut. Über den weiteren Verlauf unserer noch jungen 'Polen-Geschichte' – es werden good news sein - werden wir Sie gerne wieder informieren.

Ihr Polen-Team der NSA AG





Dr. Peter Prock



Melanie Stutz



Dr. Eberhard Grün

Nahrungsergänzung – ein zukunftsstarkes Thema

Damit zusammenhängend kommt es zu einer personellen Veränderung bei NSA AG

Nahrungsergänzungsmittel finden immer mehr Beachtung, ganz besonders auch bei medizinisch geschulten Menschen. Das führte nicht zuletzt dazu, dass die European Nutraceutical Association (ENA) mit grosszügigem Spendengeld sowohl der NSA International wie auch der NSA AG gegründet worden war. Wir als Hersteller und Vertreter von Juice PLUS+® sahen und sehen darin die Möglichkeit, den tatsächlichen Wert von guten Nahrungsergänzungsmitteln noch besser dokumentieren und publizieren zu können. Unser Produkt ist, wie Sie alle wissen, eines der am besten erforschten Nahrungsergänzungsmittel weltweit.

Dr. Peter Prock, den meisten unter Ihnen bekannt, ist Allgemeinmediziner und führte früher eine eigene Präventionspraxis im Raum Wien. Vor gut sieben Jahren stiess er zur NSA AG und baute die Abteilung Product Management auf. In der Funktion des Scientific Advisors wurde er Mitglied der Geschäftsleitung. Er trug viel zum herausragenden Erfolg von Juice PLUS+® bei. Juice PLUS+® wuchs zur globalen Nr. 1 aller Nahrungsergänzungsmittel in Kapselform heran.

Das Juice PLUS+® Fachforum ist von ca. 40 auf nunmehr 3'000 Mitglieder angewachsen. Im Jahr 2005 wurde die bereits erwähnte ENA gegründet. Dr. Peter Prock leitet Letztere als Präsident. Die ENA verfolgt als unabhängiges Organ das Ziel, die Aufarbeitung der wissenschaftlichen Forschung mit Nutraceuticals zu fördern. Und genau dieser Aufgabe wird sich Dr. Prock in der Zukunft vermehrt widmen. Um dafür die notwendige Zeit zu gewinnen, wird er als selbstständiger Consultant tätig sein und auf dieser Basis weiterhin – aber bei flexiblerem Zeitmanagement – projektbezogen für uns arbeiten. Natürlich freuen wir uns, dass der Präsident der ENA ein Mann ist, der 'aus unserem Obst und Gemüse geschnitzt ist' – er wird uns in dieser Funktion sicherlich die eine oder andere Türe öffnen.

Dafür, dass im Product Management der NSA AG auch in der Zukunft alles bestens funktioniert, sorgen zwei Spezialisten, die schon bald durch eine weitere Person unterstützt werden: Dr. Eberhard Grün, Ernährungswissenschaftler mit rund 20 Jahren Industrieerfahrung auf den Gebieten Nutraceuticals, weight management Systeme und Produktentwicklung, wird sich der produktbezogenen Regulatory Affairs und weiterer Projekte annehmen, und Melanie Stutz, die ihr Spezialwissen zum Thema 'Ernährung' seit Jahren an höheren Schulen weiter gegeben hat, konzentriert sich auf das Product Marketing.

Wir danken Dr. Peter Prock an dieser Stelle für seine in all den Jahren erbrachten wertvollen Dienste, wünschen ihm einen guten Start in die Selbstständigkeit und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.

Nachruf



Hubert Gradl

1.2.1948-28.10.2008

***Das sind die Starken dieser Welt,
die unter Tränen lachen,
ihr eigenes Leid verschweigen
und andere glücklich machen.***

Nach langer Krankheit hat uns Hubert Gradl in stiller Stunde Ende Oktober 2008 verlassen.

Mit Hubert Gradl geht einer unser ganz grossen NMDs, der die höchsten Auszeichnungen und die höchste Stufe bei der NSA erreicht hat.

In der Stunde des Abschieds zählen jedoch ganz andere Werte. Hubert behalten wir bei der NSA in unseren Herzen, weil er sich beispielhaft der Sache und vor allem der Menschen neben sich und in seinem Team angenommen hat.

Hubert war ein Mensch mit Herz. Mit grossem Herzen.
Ein Mensch für Menschen.

Hubert in unseren Reihen gehabt zu haben, war eine grosse Ehre für uns alle.

Menschen wie Hubert machen uns, die NSA,
erst zur Firma mit Herz.

Er wird uns stets begleiten.

Geschäftsleitung der NSA AG,
im Namen des ganzen NSA-Headoffice

Interview QNMD

Gabriele Ulrich



Als mir im Februar 2000 Joachim Jezyschek auf Grund einer Eröffnungsanzeige meiner Heilpraxis Juice PLUS+® vorstellte, nahm ich bereits seit über 20 Jahren Nahrungsergänzungsmittel. Mal dieses, mal jenes. Ich war nicht festgelegt. Aussergewöhnlich gesund fühlte ich mich jedoch trotzdem nicht. Ich hatte die üblichen banalen Defekte, die so viele Menschen haben: Wadenkrämpfe, Zahnfleischbluten, Erkältung mit Schnupfen und Husten, Hautjucken, Müdigkeit, Kopfschmerzen, Heisshungerattacken auf Schokolade und Ähnliches.

Das starke Doppel, Natur und Wissenschaft, haben mich sofort davon überzeugt, Juice PLUS+® für mich und meine Familie zu nutzen.

Die persönliche Erfahrung, dass sich banale Erkrankungen bereits innerhalb von vier Monaten regulieren lassen, hat mich begeistert und darin bestärkt, Juice PLUS+® in meine Behandlungskonzepte zu integrieren. Die positiven Rückmeldungen meiner Patienten haben schliesslich dazu geführt, Juice PLUS+® auch als Geschäftsidee weiterzuempfehlen.

Nach dem Motto 'Jeder Freund hat einen Freund, der einen Freund hat' ist mein persönliches Geschäft gewachsen und gewachsen.

Ich habe fast nur Frauen in meinem Team und die Zusammenarbeit macht mir sehr viel Spass und gibt mir persönlich so viel Raum zum 'Wachsen', dass ich vor zwei Jahren beschlossen habe, mein Doppel-Unternehmertum neu zu strukturieren mit dem Endergebnis: 1/3 Heilpraxis und 2/3 NSA. Diese Entscheidung hat ganz wesentlich dazu beigetragen, dass ich im Juni 2008 die Position QNMD erreicht habe und darüber hinaus das Ziel anstrebe, auf der Convention 2009 als NMD auf der Bühne zu stehen.

Eigentlich bin ich nicht der 'Bühnenmensch'. Aber Begeisterung ist ansteckend und die NMDs auf der Bühne, vor allem mein Joachim auf der letzten Convention in Stuttgart, haben mich mit ihren Erfolgsgeschichten sehr fasziniert und beeindruckt. Erfolg hat viele Gesichter und ich freue mich schon jetzt darauf, meiner Geschichte ein Gesicht zu geben. Denn letztendlich sind es die Emotionen, die zählen, sonst würden alle Intellektuellen immer das Richtige tun, oder?

Ein wichtiges Zitat von Jim Rohn, "Lass es uns tun" und nicht "Tu es", hat in meinem Team einen enormen Dominoeffekt bewirkt. Wie viel Kraft dahinter steckt, wenn jemand von 'wir' spricht, habe ich besonders in den letzten zwei Jahren erfahren dürfen. An dieser Stelle möchte ich meinem Team für die vertrauensvolle Zusammenarbeit danken, denn ohne Teamgeist kann nichts wirklich Grosses entstehen. Ihr seid einfach Spitze!

Ganz besonderer Dank gilt meinem Förderer und Lebensgefährten Joachim Jezyschek und natürlich auch dessen Förderer Michael Lorenz. Sie waren es, die mich inspiriert und mir immer wieder auf ganz besondere Art und Weise geholfen haben, neben meiner Heilpraxis ein zweites Standbein aufzubauen, das nicht von meiner eigenen Arbeitskraft allein abhängig ist. Dieses Freiheitsgefühl ist unbeschreiblich, sicherlich weiter ausbaufähig und ebenfalls absolut empfehlenswert.

Herzlichst
Gabriele Ulrich

Isabella Dittongo

H

Hallo, ich bin Isabella Dittongo und ich möchte Euch hier gerne erzählen, wie sich das mit dem Ziel zum QNMD ergeben hat. Alles begann so zu sagen in unserer Küche ... und so hat es sich zugetragen:

“Mama, ich möchte so gerne reiten”, verkündete mir Gini, meine damals 5-jährige Tochter, mit Sehnsucht in der Stimme. “Oh, ja cool, ich auch” mischte sich Ronja, meine damals 9-Jährige, ein. “Damit ihr reiten könnt, müsstest du QNMD werden”, kam mir spontan über meine Lippen. Meine Kinder fragten: “Ja und, was musst du machen, damit du es wirst?”

Ich überlegte kurz, schaute auf den Herd, legte den Kochlöffel zur Seite und erzählte meinen Mädels, ich hätte bereits die fünf Drehknöpfe des Herdes erreicht und müsste jetzt den Drehknopf der Spülmaschine schaffen.

Und dann kam, was kommen musste. Jeden zweiten Tag kam Gini und fragte, “Mama, bist du schon ‘in’ der Spülmaschine?” Mein Wunsch, es zu packen, wurde von Tag zu Tag grösser. Als ich nach drei Jahren NSA zum SDVH wurde, dachte ich: “WOW, wenn ich bis hierher gekommen bin, schaffe ich auch den SC, beim SC (weitere zwei Jahre) glaubte ich an den SSC (insgesamt sieben Jahre), und nun fing ich Feuer.

Es war Januar, wir waren im Türkei-Urlaub und ich verkündete meinem Förderer Michael Lorenz und meinem Team, ich werde zur Akademie, also im Juni, QNMD. Michael – er ist der klügste Förderer der Welt – sagte: “Ok, schaffe das und Du kannst auf meine Kosten mit deinen Mädels in Urlaub fliegen”.

Als ich das meinen Mädels verkündete, gab es kein Halt mehr. Mit Lippenstift malten wir ‘QNMD’, das Meer, Palmen und Sonne auf den Schrankspiegel. Dann habe ich mir meinen Report, Umsatz, Struktur, und Voraussetzungen angesehen. Oh Schreck, dachte ich, wie soll ich das bis Juni schaffen? Ich rief Nicole Kaps an, meine Businesspartnerin. “Na ja”, sagt sie, “theoretisch könnten wir das schaffen”. Danke Nicole für Deine super Führung durch Höhen und Tiefen.

Bis Juni habe ich es nicht geschafft. Die nächsten drei Monate waren härtere Arbeit, die HLS wurden immer mehr und die Partner im Team immer besser. Aber es gab auch Stress. Ich hatte noch genau sieben Tage. Ich dachte, das wird nicht klappen. Enttäuschung machte sich breit, Tränen kullerten und der Laptop flog durch die Gegend.

Dann geschah schliesslich das Wunderbarste dieser Zeit. Es war ein simples E-Mail meiner alten Freundin: ‘Isa, ich möchte Juice PLUS+®’. Nicht nur ich, auch alle um mich herum wollten, dass ich es schaffe. Es waren noch drei Tage. Ich gab mein Allerbestes, schrieb vier HLS und gewann bei ‘Flip und Win’ ein Convention-Ticket für Wiesbaden.



Das Allerschönste kam jedoch am Sonntag, den 31. August, am letzten Qualifikationstag. Michael mobilisierte das Team zu einem Sondermeeting. Alle aktiven Partner aus Wuppertal waren da, um die noch fehlenden HLS zu bekommen. Das war richtig rührend. Ich habe geweint und war sehr glücklich. Was gibt es schöneres, als mit wunderbaren Menschen zusammen zu arbeiten. Ich danke Euch allen, in Wuppertal, auf Sylt und in Trier. Ich bin jederzeit für Euch da!

Micha, Dir danke ich für die wunderbare Reise, die ich machen konnte, für die aufregenden zehn NSA-Jahre, vor allem aber dafür, dass Du an mich geglaubt hast, als ich es selbst nicht mehr konnte.

Ach ja:

Nun haben wir auf dem Spiegel das ‘Q’ vom Wort ‘QNMD’ weggeschwipst. Die Mädchen haben neue Ziele und tausend Träume. Und ich, ich bin glücklich, zwei so süsse Mäuse zu haben und ein so wunderbares Geschäft, das mir all die faszinierenden Möglichkeiten eröffnet.

Alles Liebe
Isabella Dittongo

Juice PLUS+® im Wachstumsmarkt

Qualität bleibt gefragt

In wenigen Tagen werden wir die Bücher des Geschäftsjahres 2008 schliessen können. Es zeichnet sich klar ab, dass Qualität weiterhin gefragt ist. Zweistellige Zuwachsraten bestätigen 2008 einmal mehr, dass wir mit Juice PLUS+® den Wünschen der gut orientierten Verbraucher entsprechen. Abgesehen von Juice PLUS+® Kapseln werden besonders die Juice PLUS+® Beerenauslese und die JP+ Gummies™ ein erhebliches Plus erzielen. Diese positive Entwicklung gilt für alle drei Hauptmärkte (Deutschland, Österreich und der Schweiz).

Weit über unseren Erwartungen hat Frankreich abgeschnitten. Zwischenzeitlich haben sich hier in den Schlüsselregionen wie Paris, Marseille, Nizza, Bordeaux, Lyon, etc. Vertriebsteam gebildet, die Juice PLUS+® und das Persönliche NSA Franchise erfolgreich vermarkten (s. S. 22). Nicht minder hochgesteckte Ziele wollen wir auch in Polen erreichen, wo wir in Kürze das NSA-Büro in Warschau eröffnen werden (s. S. 5). Diese neuen Märkte der Holzmann-Gruppe bieten vielversprechende Möglichkeiten, das internationale Geschäft weiter auszubauen und alle im übertragenen Sinne 'grenzenlosen' Vorzüge unseres Marketingplans voll auszuschöpfen.



Wirtschaftskrise? Ohne uns.

S seit einigen Wochen wird in den Medien zunehmend über getrübe Geschäftsaussichten für 2009 berichtet. Dies mag in vielen Bereichen der Wirtschaft zutreffend sein. Grossinvestitionen für Immobilien, Automobile und andere Luxusartikel werden mit Absatzeinbussen zu kämpfen haben. Die Pflege der persönlichen Gesundheit wird aber weiter an Bedeutung gewinnen. Gerade in Krisenzeiten setzen sich Menschen verstärkt für die Erhaltung ihrer Gesundheit ein, da das wirtschaftliche Umfeld widriger geworden ist und gesunde Menschen bessere Chancen haben, zunehmende Herausforderungen zu meistern.

Das heisst, wir sehen dem Jahr 2009 sehr optimistisch entgegen und Sie, liebe Vertriebspartner, haben allen Grund, es uns gleich zu tun. Zum einen, weil wir an den Erfolg von 2008 anschliessen können, und zum anderen, weil wir 2009 ein Marktumfeld sehen werden, welches die Juice PLUS+® Nachfrage weiter stimulieren wird.





Juice PLUS+® und das 'Wei ji'

2008, ein Jahr des Umbruchs

– 2009, das Jahr des Aufbruchs

Geschätzte Geschäftspartner, liebe Freunde

Lassen Sie uns heute, an einem kühlen und kurzen Dezembertag, gemeinsam nach Osten schauen – dorthin also, wo die Sonne aufgeht.

Eine wirtschaftlich erfolgreiche Nation, die Chinesen, kennen in ihrer Sprache den Ausdruck 'wei ji'. Nun möchte ich Sie nicht dazu auffordern, einen Sprachkurs in Chinesisch zu besuchen, doch den Begriff 'wei ji' zu verstehen, ist schon was Besonderes: Dieser eine Ausdruck bedeutet nämlich sowohl 'Krise' wie auch 'Chance'!

'Krise = Chance' kann man daraus ableiten, eine Sicht, die nicht nur im Vokabular Chinesisch-Kundiger seinen Raum finden, sondern auch einen warmen Platz in Ihren Herzen, liebe Vertriebspartner, einnehmen sollte.

Lassen Sie mich dazu – kurz vor dem Ende des Geschäftsjahres 2008 – etwas ausholen:

Das Jahr 2008 hat gut angefangen und die Erfolge haben sich stetig gesteigert. Neue Programme wie 'Vom SC zum SSC' und 'Next Generation' haben sich gut angelassen und etabliert. Juice PLUS+® hat mehr Freunde gewonnen als in jedem Jahr zuvor. Zahlreiche Beförderungen von Vertriebspartnern bis hin zum Club 100(!) werden wir anlässlich der NSA Leadership Convention in Wiesbaden feiern können. Und vieles Erfreuliches mehr haben wir in diesem Jahr erleben dürfen.

Nun, plötzlich war sie da, die Weltwirtschaftskrise. Keine Frage: Niemand wird sich ihr vollständig entziehen können. Und doch gibt's bedeutsame Unterschiede zwischen uns allen, die wir im NSA-Geschäft tätig sind und anderen Menschen, die vielleicht weniger gut auf die Zukunft vorbereitet sind.

Ich sehe das so: Sich intensiv für eine Firma einzusetzen, deren Umsatz sich seit Jahren um zweistellige Prozentsätze erhöht, ist eine wirkliche Herausforderung. Für Sie als Vertriebspartner genauso wie für das Team des Headoffice und für mich selbst. Mich erfüllt diese Aufgabe zum einen mit Stolz, zum andern auch mit einer angemessenen Demut. Ich bin davon überzeugt, dass gerade Letztere besonders wichtig ist für uns alle, die wir ein Privileg genießen. Ich komme auf dieses zurück.

Kennen Sie das Sprichwort 'Hochmut kommt vor dem Fall'? Politiker kennen es, Industrie-Kapitäne ebenso und Bankern ist es auch präsent. Ungenügend analysierte Risiken, wenig leistungsorientierte Boni, unangemessenes Gewinnstreben ...

Wenn ich in diesen Tagen in den Zeitungen blättere und mich die Wirtschaftsnachrichten aus Funk und Fernsehen erreichen, stimmen mich die Neuigkeiten nachdenklich und – eben dankbar.

Ich will Ihnen den Grund für meine Dankbarkeit anhand von ein paar entscheidenden Fragen verdeutlichen:

- Gehen wir bei NSA Risiken ein, die wir nicht verantworten können? Nein, tun wir nicht.
- Bezahlen wir uns selbst und unseren Vertriebspartnern Gelder aus, die nicht auf Leistung basieren? Nein.
- Lassen wir uns von einem möglichst grossen Gewinn für die NSA AG in Versuchung bringen? Nein.

Verstehen Sie, was ich meine?

- Wir erarbeiten Konzepte für die Zukunft gemeinsam mit den Führungskräften des Vertriebes – mit aller Vorsicht.
- Jeder Vertriebspartner steuert sein Einkommen ganz direkt mit seinem Engagement und der Motivation seines Teams.
- Und vom millionenschweren Gesamt-Umsatz wird rund die Hälfte als Gewinne für die Vertriebspartner wieder ausbezahlt.

Bei NSA geniessen wir alle also das Privileg, unsere Zukunft aktiv mitgestalten zu können. Uns steht bei jeder strategischen Überlegung die gemeinsame, langfristige wirtschaftliche Stabilität im Vordergrund. Und die Zeichen dafür stehen gut, gerade darum, weil wir in entscheidenden Punkten von der 'Norm' abweichen.

Allem voran unterscheiden wir uns von Vielen dadurch, dass wir mit Juice PLUS+® erst am Beginn einer gigantischen Erfolgsstory stehen. Routinierte Convention-Besucher wissen es: Führende Wirtschaftsexperten wie Leo Nefiodow nennen das 21. Jahrhundert 'das Zeitalter der Gesundheit'.

Dass auch das Vertriebskonzept, also das Empfehlungsmarketing, eine grosse Zukunft vor sich hat, versteht sich von selbst. Heute mehr denn je, denn Menschen suchen nach neuen Perspektiven. Vielen macht die Herausforderung Spass, andere sind ganz einfach froh, in wirtschaftlich belastenden Zeiten den finanziellen Spielraum zu vergrössern.

Nirgends ist ein Risikofaktor, der potentiellen neuen Vertriebspartnern die Überlegung schwer machen könnte. 100 Euro für eine Franchise-Lizenz kann von jedermann aufgebracht werden. Gemessen an der wahrhaft grossartigen Chance, zur rechten Zeit mit dem rechten Produkt unterwegs zu sein, und dies in

einer ebenso bewährten wie zukunftsstarken Vertriebsform, das ist schon ein Moment, den's zu packen gilt!

Menschen, die das nicht verstehen, werden Mühe haben, geeignete Alternativen zu finden. Sie werden sich schwer tun, mit minimaler materieller Investition mehr Gewinn zu realisieren als es ihnen die NSA ermöglicht. Sie werden es auch nicht leicht haben, eine Aufgabe zu finden, die soviel Sinn macht. Und sie verstehen definitiv nicht, was die Chinesen mit dem Begriff 'wei ji' zum Ausdruck bringen.



Sie, liebe Vertriebspartner, haben Ihre Chance erkannt und genutzt. Schon bald findet die nächste NSA Leadership Convention in Wiesbaden statt. Bringen Sie zahlreiche Gäste mit. Geben Sie damit das Feuer, das in Ihnen brennt, weiter und verstärken Sie Ihr Vertriebsteam vielleicht schon bald mit neuen begeisterten Juice PLUS+® Kunden – noch sind Convention-Tickets verfügbar! Ich freue mich auf Sie und Ihre Gäste.

Lassen Sie uns nun zurückkommen auf den Titel meiner kurzen Analyse: Ist das Jahr 2008 ein Jahr des Umbruchs? Sicher ist es das. Vieles im Wirtschaftsleben hat sich verändert. Das Interesse an Themen wie Gesundheit und Leistungsfähigkeit hat bereits deutlich zugenommen und wird sich weiter steigern. Und Vertriebsformen wie diese, die wir bei NSA gemeinsam teilen, werden an Bedeutung gewinnen. Darum wird das Jahr 2009 für Sie, liebe Geschäftspartner, zum Jahr des Aufbruchs.

Vorher wünsche ich Ihnen aber ein paar geruhige Tage. Vergessen Sie bei allem Feiern nicht, wie viel Spass ein herrlicher Winterspaziergang durch verschneite Wälder macht. Und vor allem: Bleiben Sie gesund.



Ihr Dan Holzmann mit Familie

Next Generation

Internationale Next Generation Tour
12. –19.11.2008

Am 12. November 2008 startete die Next Generation Tour in Berlin. Sie führte über Düsseldorf, Stuttgart und Nürnberg nach Österreich, und von Salzburg in die Schweiz, nach Zürich.

19. November, Zürich, Hotel Seedamm Plaza.

Draussen grauer Himmel, drinnen scheint die Sonne. Vor dem Meeting Raum laden Stehtischchen zum Gedankenaustausch ein, kleine Köstlichkeiten bieten sich an und an gesunden Fruchtsäften mangelt es auch nicht. Die Stimmung ist freundlich-locker.

Das bevorstehende Programm ist identisch mit dem, welches in den anderen Städten stattgefunden hatte. Und doch ist es anders, oder korrekter 'andersartig', denn die NSA hatte sich etwas ganz Besonderes einfallen lassen.

Die Türen zum Saal öffnen sich und die NMDs nehmen zusammen mit ihren potentiellen neuen Führungskräften die Plätze ein. Es wird ruhig im Saal. Damit ist der Zeitpunkt gekommen, in dem die Gäste von der Geschäftsleitung der NSA AG begrüßt werden – sollten. Aber weder Dan Holzmann als Geschäftsführender Gesellschafter noch André Gerber, Direktor Marketing und Verkauf, betritt die Bühne. Unruhe stellt sich im Publikum ein.

Dann, aus der hintersten Ecke des Saales und kaum hörbar, ein "Pssst"! Viele Gäste schauen sich um, können aber nicht wahrnehmen, woher das Geräusch kam. Dann, schon etwas lauter, das nächste "Pssst". Und wieder eines, jetzt wird's penetrant und dem letzten "Pssst" folgt ein Name: "Hey, Günther"! In der vordersten Reihe dreht sich ein sichtlich genervter Günther um. Er versucht mit Handzeichen, den Störenfried zum Schweigen zu veranlassen. Mittlerweile richten sich alle Augen auf Letzteren, der eine Letztere ist. Eine adrette, rothaarige Frau mit freundlichem Gesichtsausdruck ist es, die Günthers Aufmerksamkeit zu erreichen versucht. Und langsam wird klar, dass es sich bei der sympathischen Dame genauso wie bei Günther um Schauspieler handelt.

'Rollenspiele' lautete das Thema. Die NSA hatte sich zum Ziel gesetzt, den angehenden Führungskräften bildlich vor Augen zu führen, worauf es ankommt, wenn man Erfolge ernten will. Wissen spielerisch vermittelt, ein neuer und für alle Beteiligten begeisternder Weg.



Erst nachdem die erste Szene gespielt worden war, tritt André Gerber auf die Bühne. Und so wird es auch bei den drei weiteren Szenen geschehen. Die Szene wird gespielt, André Gerber fasst das Gespielte zusammen oder fügt verständnisfördernde Erläuterungen hinzu.

So auch zum ersten Thema, fördern und fordern. Er schildert die Interaktivität zwischen den Förderern und der Next Generation selbst.

"Wer fördert, muss fordern. Und wer fordert, muss fördern" lautet zum Beispiel ein klarer Auftrag André



zu können. Vielmehr ist es der Umgang mit dem Gefühl "Bin ich Gewinner oder bin ich Verlierer?". Das ist eine grosse Aufgabe! Kein Mensch gewinnt immer. Jeder Mensch ist Gewinner UND Verlierer. Das Entscheidende ist: Welches Gefühl ist stärker? Und das hängt von unserer inneren Einstellung ab. Von der Gabe, sich seiner Selbstzweifel zu entledigen oder sie zu relativieren. Erfolgreiche haben eine höhere Frustrationstoleranz. Sie lassen sich von Ihren Erfolgen leiten!

Gerbers an die Führungskräfte. Beziehungen sind unser Geschäft, das Verhältnis zwischen Förderer und Gefördertem ist symbiotischer Natur. Es steht die These im Raum, dass sich Geförderte zeitweise vom Druck des NMDs genervt fühlen. Die Erkenntnis: eigentlich sollte es umgekehrt sein. Der Geförderte sollte den NMD nerven – sprich 'fordern'.

Einen bestimmten Druck braucht es tatsächlich, um besondere Leistungen zu erbringen und um persönlich zu wachsen. Und dort liegt die Krux, denn die wenigsten Menschen mögen Druck wirklich. Das Wesentliche ist nun die persönliche Einstellung. Ist ein Mensch willens und in der Lage, diesem Druck etwas Positives abzugewinnen, dann ist das ein wesentlicher Schritt auf seinem Weg zum Erfolg. Erlaube Deinem Partner, Druck auf Dich auszuüben. "Triff die Entscheidung, Druck anzunehmen, und es ist plötzlich kein Druck mehr".

Erst jetzt stellt André Gerber Vertriebspartner Bernhard Strobel vor. Bernhard Strobel ist Inhaber der Firma VISUAL Communication, die für das Business-Theater – und damit die Produktion der Rollenspiele – verantwortlich zeichnet. André Gerber und Bernhard Strobel haben in enger Zusammenarbeit für das Drehbuch gesorgt. Dabei wurden folgende klaren Themen festgelegt:

- Fördern und fordern
- Emotionale Kompetenz
- Das Bild vom Menschen
- Sinnhaftigkeit, Perspektive und Stolz

Emotionale Kompetenz, die zweite Szene. Es wird überzeugend dargestellt, dass es eben nicht ausreicht, unter Millionen Spermien das stärkste gewesen zu sein, um später auch als Führungskraft bestehen

Nächste Szene. Das Bild, das wir uns vom Menschen machen, beeinflusst ganz entscheidend das Gelingen oder Misslingen unserer Aufgaben. Wir alle haben schon gelesen von der Kraft der Gedanken, der positiven wie der negativen. Aber man muss diese Gedanken aufrichtig leben. Wohlwollen und die Liebe zu anderen Menschen führen dazu, dass andere gerne mit uns zusammen sind, gerne Zeit mit uns verbringen. Jeder Mensch bekommt die Partner, die Kunden und die Freunde, die er verdient. So ist es denn auch Fakt, dass wir alle, die wir uns mit der Empfehlung von Juice PLUS+® auseinandersetzen, kein Produkt verkaufen, sondern uns selbst. Gehen wir auf einen Unbekannten zu, so fällt die Entscheidung darüber, ob dieser uns mag, innerhalb der ersten zwanzig Sekunden! Und ein Mensch, den man mag, erhält immer einen Vertrauenskredit.





Damit ist der Zeitpunkt gekommen, in dem Dan Holzmann die Bühne betritt und die Gäste seinerseits begrüsst. Informationen – hier am Zürich-See insbesondere Schweiz-spezifische – fließen, und Dan Holzmann genießt die ungeteilte Aufmerksamkeit seiner Gäste. Etwas, was die NSA erheblich von anderen, ähnlich grossen und internationalen Firmen unterscheidet, ist die Tatsache, dass der persönliche Kontakt in der NSA einen ganz anderen Stellenwert einnimmt. Hier sind selbst die Ohren eines geschäftsführenden Gesellschafters immer offen für jeden und jede. Wie wichtig das ist, erfahren die gespannt lauschenden Zuhörer gleich durch Dan Holzmanns Referat.

Szene vier: Perspektive, Sinnhaftigkeit, Stolz. Wer mit diesen Gefühlen in der Brust an Andere herantritt, läuft auf der Gewinnerspur. Nicht "ich habe heute vier Neins gefasst, bevor ich ein HLS abschliessen konnte" (und damit 100 € verdienen konnte) sondern "ich habe heute mit jedem Nein 20 € verdient" (nämlich 20% des Gesamtertrages des einen HLS*). Sie sind ein Gewinner. Sie empfehlen mit Juice PLUS+® ein Produkt, dessen Sinn und hoher Wert ausser Frage steht. So wenig, wie dessen grossartige Zukunft im Wachstumsmarkt des 21. Jahrhunderts. Sie bieten anderen Menschen nicht nur Gesundes an, sondern mit der Geschäftsgelegenheit des Persönlichen NSA Franchise, auch eine finanzielle Alternative. Dass Sie das nicht nur mit viel Erfolg sondern auch mit Stolz tun, wird auch von anderen erkannt. Und Erfolgreiche werden gerne kopiert. Lassen Sie Ihr persönliches Verhalten so oft wie möglich kopieren – und bleiben Sie das Original. Ein anderer Name für Original ist auch Vorbild.



"Ich habe Tausende Vertriebspartner in meinem Leben kennen gelernt und dabei erfahren, dass es den typischen VH gar nicht gibt" beginnt Dan Holzmann. "Aber" führt er weiter aus, "ich habe auch festgestellt, dass alle Vertriebspartner, die ganz grosse Erfolge geerntet haben und weiter ernten, über bestimmte Fähigkeiten und Merkmale verfügen". Eine davon ist ihre Beziehung zu den Menschen und ganz besonders ihre Beziehung zur Firma. Sie lieben ihre Firma.



Um welche weiteren Qualitäten es sich konkret handelt, zeichnet Dan Holzmann anhand einer originellen Powerpoint-Präsentation auf.

* Beispiel für Position SC, bei einer durchschnittlichen HLS-Repetitions-Quote von 2.5

Sei ein Mensch, mit dem man gerne zusammen ist. Egal wo-
rum es geht: Andere Menschen sollen sich in Ihrer Nähe wohlfüh-
len, sollen Sie mögen. Sympathie, Wärme und ein kleines Bisschen
Charisma sind dafür gefragt.

Glaubwürdigkeit. Credibility hat man – oder eben nicht. Menschen
wie die NMDs und die Next Generation geben Ihr inneres Feuer weiter.
Sie teilen nicht nur Wissen sondern vermitteln auch ein Gefühl. Und
Sie halten Verbindlichkeiten zuverlässig ein. Diese Sicherheit spürt Ihr
Gegenüber und das schafft Glaubwürdigkeit und Beständigkeit.

Grosse Ziele. Führungskräfte planen nicht Details. Sie sehen das
grosse Ziel, die Vision. Um diese real werden zu lassen, delegieren Sie
Aufgaben an ihr Team. Je besser es Ihnen als Führungskraft gelingt,
Ihre Vision zu vermitteln und Ihr Team damit zu motivieren, desto
zuverlässiger unterstützt es Sie.

Eigene Geschichte. Vertriebspartner brauchen eine eigene Geschich-
te. Gelingt es Ihnen, Ihre Mitmenschen damit zu berühren, stehen Ih-
nen alle Türen offen. Ihre Produkte-Geschichte erklärt Ihre Begeis-
terung. Ihre Geschäftsgeschichte Ihren Erfolg. Begeisterte Menschen
wirken ansteckend. Und erfolgreiche Menschen wirken als Vorbild. Sie
werden gerne kopiert. Nutzen Sie diese Chance.

Liebe Dein Produkt. Sie lieben das Produkt, die weltweite No 1. Juice
PLUS+® macht Sinn und es tut Ihnen gut. Darum wollen Sie es mit
anderen Menschen teilen. Es geht Ihnen um viel mehr als das blosse
Geldverdienen. Sie wollen Ihren persönlichen Anteil an die Prävention
leisten. Überzeugende unabhängige Studien unterstützen Ihren wert-
vollen Einsatz für Ihre Mitmenschen.

Gönne Dir Deinen Erfolg. Menschen aus Ihrem privaten Umfeld
werden Ihren Erfolg miterleben. Sie werden erkennen, dass eine be-
geisternde, da sinnvolle Aufgabe, Freude bereitet. Eine Aufgabe zu
erfüllen, die einen tieferen Sinn macht, schafft Befriedigung und
eine Brücke zwischen dem privaten, sozialen und dem geschäftlichen
Umfeld. Und: Sie dürfen Ihre Erfolge ruhig auch mal vorzeigen – nur
Kleingeister sind Neider.

Verlange von anderen nichts, was Du nicht auch selbst tust.

Der Mensch kopiert gerne. Nicht nur die Hersteller von Marken-Jeans
und Marken-Uhren im Fernen Osten! Kinder leben Ihren Eltern nach,
was diese vorleben. Jugendliche versuchen, Ihre Idole zu kopieren.
Kritische Erwachsene wollen sehen, dass etwas funktioniert, dann
machen sie es nach. Die Welt besteht nicht aus dem Büffeln von Theo-
rie, denn praktische Erfolge lassen sich am leichtesten nachvollziehen
und duplizieren.

Bilde Dich weiter. Ganz ohne Weiterbildung geht's natürlich nicht.
Verfolgen Sie das Tagesgeschehen, es erscheinen permanent interes-

sante News zu unseren Kern-Themen – und dies zunehmend, denn wir
befinden uns mit Juice PLUS+® im Zentrum eines gigantischen Wachs-
tumsmarktes! Unterstützen Sie sich in den Teams gegenseitig, teilen Sie
Informationen. Und vor allem: Besuchen Sie im März 09 die Conven-
tion in Wiesbaden und bringen Sie möglichst viele Menschen mit!

Baue ein starkes Team auf. Bilden Sie ein starkes Team. Potenzieren
Sie Ihre Kraft, arbeiten Sie am Teamgeist. Geben Sie dem Team einen
Namen und terminierte Ziele: "Wir werden das stärkste Team der Re-
gion". Dann des Bundeslandes, des Landes, von Europa, der Welt, des
Universums. Na ja, das ist dann schon die Next Generation der Next
Generation. Oder – wie unsere Kinder sagen würden: "Next Generati-
on 2.0 mit Gratisdownload für den Intergalaktischen Upgrade". Aber
nur im Abonnement von T-Online.

Und schliesslich das letzte Merkmal Erfolgreicher:

Selen Sie ein guter Zuhörer. "Sie haben soeben bewiesen, dass Sie
dazu in der Lage sind, vermitteln Sie es auch den Menschen in Ihrem
Team. Ihre Mitmenschen, wir alle, brauchen Zuhörer. Ich danke Ihnen
schon heute für Ihren tollen Einsatz und freue mich, Sie alle in Wies-
baden begrüssen zu dürfen – möglichst viele von Ihnen natürlich auf
der Bühne."

Damit kommt André Gerber nochmals auf die Bühne, der sich mit
einer kurzen Geschichte von den Gästen verabschiedet:

"Nasrudin steht des Nachts im Schein einer Strassenlaterne. Sein
Blick ist auf den Boden gerichtet. Er scheint schon länger nach
etwas zu suchen. Andere Menschen werden auf ihn aufmerksam,
wollen ihm behilflich sein. Suchst Du etwas? Ja, meine Schlüssel.
Hast Du sie genau hier verloren? Nein, dort drüben, im Dunkeln.
Wieso suchst Du dann hier, unter der Strassenlaterne? Hier sehe
ich mehr."

Liebe Gäste, machen Sie's nicht wie Nasrudin, sondern verlassen Sie
immer wieder Ihre Komfortzone. Und kommen Sie gut nach Hause.
Mit diesen Worten in den Ohren klingt für die Gäste ein spannender
Tag aus und für die Kollegen und Kolleginnen aus dem Headoffice
sowie für die Schauspieler eine erlebnisreiche und freudige Woche.

Das orange Sofa *Club 100*

Deutschland hat seine Superstars!

Welcome to the Top of the Top – Welcome to Club 100.

Um die Auszeichnung eines Club-100-Members auch nur annähernd der Bedeutung entsprechend ehren zu können, muss man erstmal verstehen, welche Tatkraft und welche Konstanz hinter dieser herausragenden Leistung stehen.

Einem Club-100-Mitglied ist es gelungen, seine eigene vorbildliche Leistung in seinem Team 100 Mal zu duplizieren. Lassen Sie sich das mal auf der Zunge zergehen! Club-100-Members haben es also geschafft, 100 Mal ein qualifizierendes Geschäft (2000 EVP) aufzubauen.

Die Redaktion hat den neuen Superstars folgende zwei Fragen gestellt:

***Was habt Ihr im 2008 unternommen, um den Endspurt zu schaffen?
Wie sehen Eure weiteren Pläne fürs 2009 aus?***



Elmar Neikes

2008: Unsere Frage: Was können wir tun, um unseren 'Ozeanriesen' noch flotter in Fahrt zu bringen? Unsere Antwort: Wir müssen uns selbst zu Höchstleistungen verpflichten, ohne Kompromisse. Und dies abgestimmt mit den Schlüsselpersonen in unseren Teams. Wir waren erstaunt, wie viel Zustimmung wir erhielten.

Diese Rückendeckung gab uns den Mut, den Club 100, die weltweit höchste Auszeichnung für ein NSA-Team, anzugehen. Was heisst 'anzugehen', nein, wir wollten uns verpflichten, uns schon im Ziel sehen. Wir haben den 31. Oktober 2008 festgelegt, die Party bestellt, das Essen bezahlt, die Flüge gebucht. Durch die einzigartige Rückendeckung aller Schlüsselpersonen wussten wir, wir haben das Ziel eigentlich bereits erreicht!

Der Rest ist Geschichte: Am 31. Oktober 2008 hat unser Team die Ziellinie mit 113 Qualifizierenden Geschäften, einem neuen Club 39, drei neuen Club 24, drei neuen Club 12 und vielen weiteren Clubs komfortabel erreicht. Wir wissen, dies war ein Kraftakt. Das Ergebnis zu stabilisieren, ist nun unsere nächste Aufgabe.

2009: Dieses Projekt hat für uns und unser Team sehr grosse Bedeutung. Nur vordergründig sind es die Ergebnisse, die Qualifizierenden Geschäfte und die Clubs. Viel entscheidender sind: das Gefühl, sich auf jeden verlassen zu können, die Gewissheit, mit diesem Team alles erreichen zu können, die Dankbarkeit eines jeden Einzelnen, dabei sein zu dürfen.

Ich bin stolz auf dieses Team, auf jeden einzelnen Geschäftspartner. Mein Dank gilt vor allem meinen NMDs Thomas, Christel, Regina, Gudrun, Andrea, Silvia und Waltraud für ihren Einsatz und Ihre Verbundenheit. Ganz besonders danken möchte ich meiner lieben Dagmar, meiner Frau, Freundin und Partnerin, ohne die dies alles für mich nicht möglich wäre.





Wolfgang Schmidt

2008: Schon lange habe ich mich mit dem Gedanken getragen, endlich die letzte Hürde – den Club 100 zu schaffen. Immer wieder sind es dann wirklich nahe stehende Menschen, die uns helfen, den Entschluss wirklich umzusetzen. Elmar Neikes sagte mir Mitte des Jahres: Komm, wir schaffen das zusammen, stehen zusammen auf der Bühne. Von da an gab es kein Halten mehr. Mein Team stand da wie ein Fels in der Brandung und gab mir jederzeit die Gewissheit, gemeinsam alles erreichen zu können. Ich habe mit vielen Menschen in meinem Team gesprochen und so viel Liebe und Dankbarkeit zurückbekommen, wie ich mir das nie vorgestellt hatte. Der Club 100 heisst für mich: einhundert mal Liebe.



2009: Für das nächste Jahr habe ich so viele Ideen aus meinen Gesprächen sammeln können. Habe erkannt, wie viel Potential noch in meinem Team schlummert. Dankbar und froh waren viele, endlich wieder wach gerüttelt zu werden. Deswegen freue ich mich auf ein aufregendes Jahr 2009 und möchte jedem Einzelnen in meinem Team helfen, endlich den Erfolg zu haben, den er sich wünscht.

“Nur mit dem Unmöglichen als Ziel, kommt man zum Möglichen.”

Miguel de Unamuno

Wirklich im Club 100 ist man aber erst, wenn man einen Club 100 im Team nachgezogen hat – daran werde ich arbeiten!



Lidia Adolf

2008: Nichts passiert automatisch. Man muss das Feuer im Team immer wieder anfachen. So haben wir es mit vielen Führungskräften und verschiedenen Events geschafft, den Teamgeist zu stärken. Die Begeisterung für das Produkt und Geschäft sowie der Wunsch, wieder aktiver zu werden und bei einem schönen Ereignis wie dem geplanten ‘Gala-Abend’ dabei zu sein, hat einige Leute zusätzlich angespornt. Ohne die überraschend gute Resonanz wäre das nicht möglich gewesen ... und viele sind dadurch selbst im Club vorangekommen. Deshalb: Herzlichen Dank an mein Team! Es ist auch Euer Erfolg!

2009: Dieses Ereignis hat gute Bewegung in unser Team gebracht. Viele sind dadurch wieder aktiver geworden und haben sich selbst neue Ziele gesetzt. Unsere weiteren Pläne sind, den Erfolg zu duplizieren und viele neue Clubmitglieder im nächsten Jahr zu zählen.



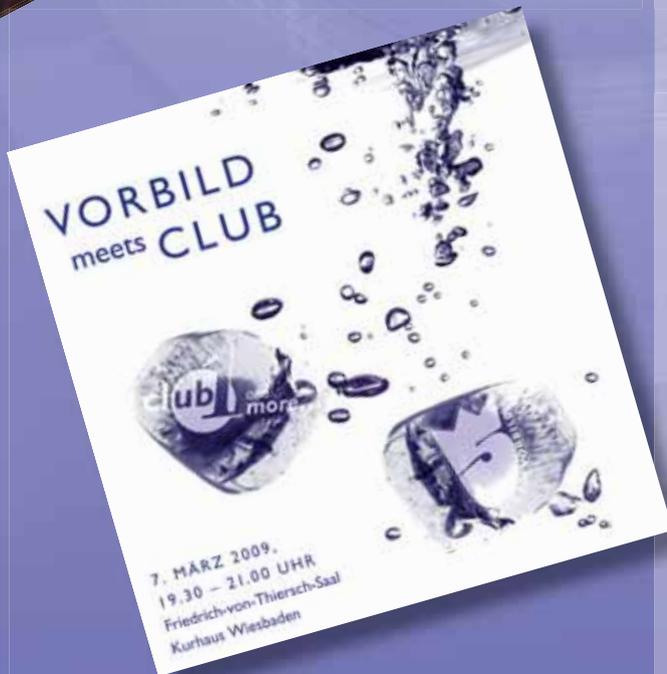
RHEIN - MAIN - HALLEN

Wiesbaden

NSA Leadership Convention 2009
6. - 8. März

NSA LEADERSHIP
CONVENTION

06. - 08. März
Wiesbaden
2009



Auch 2009 findet anlässlich der NSA Leadership Convention wieder eine Cocktail-Party für ambitionierte, zielorientierte Vertriebspartner statt.

Vorbild meets Club!

Kurhaus Wiesbaden
Friedrich-von-Thiersch-Saal
7. März 2009, 19.30 – 21.00 Uhr

Herzlichst eingeladen sind alle Vertriebspartner, die sich in den letzten 12 Monaten für den 'Club 1 and more' oder für die Auszeichnung 'Ich bin Vorbild' qualifizierten haben.

Sie sind ganz nah dran an Ihrer Qualifikation?

Noch haben Sie ein paar Wochen Zeit, Ihr Ziel zu erreichen – zeigen Sie nochmals so richtig, was Sie drauf haben, denn das herrliche Gefühl, ein selbst gestecktes Ziel erreicht zu haben, ist mit Gold nicht aufzuwiegen!

Lassen Sie uns auf Ihren Erfolg anstossen!

Ihre persönliche Einladung wird Ihnen im Verlaufe des Februars zugesendet. Wir freuen uns auf Sie.



Die Legende von 1001 Nacht!

Wir alle kennen die Geschichte.
Wir alle haben mehr als tausendundeine Nacht durchlebt.
Aber niemand eine wie diese.

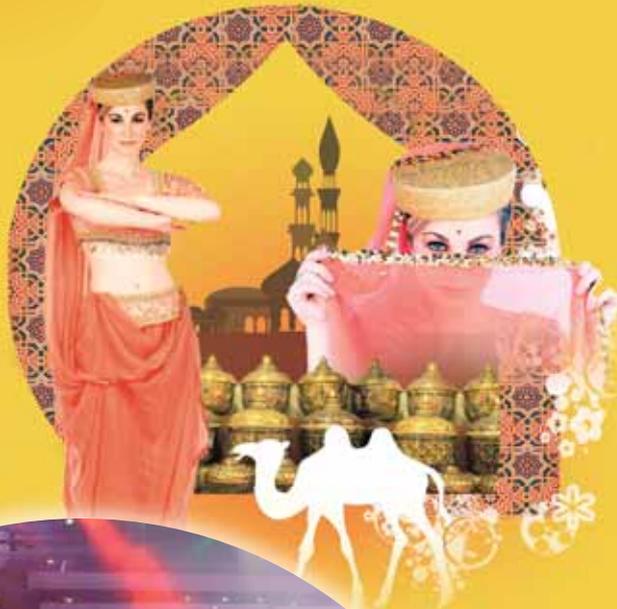
Die NSA-Party!

7. März 2009, ab 21.00 Uhr
Rhein-Main-Hallen in Wiesbaden

Lassen Sie sich vom warmen Licht der Wunderlampe verzaubern.
Genießen Sie den Blick auf verschleierte Schönheiten, tanzen Sie
mit Aladin, Scheherazade und Sindbad, lassen Sie den imaginären
Sternenhimmel auf sich wirken und vor allem: Lassen Sie Ihrer
Kreativität freien Lauf!

Haben Sie Ihre Convention-Tickets schon bestellt?

Falls nicht, raten wir dringend zur raschen Bestellung unter
www.nsa-convention.com – es sind nur noch wenige Tickets
verfügbar!



NSA Frankreich



NSA France 2008 – Ein spannendes Jahr

Wie Ende letzten Jahres angekündigt, haben wir die Entwicklung des französischen Marktes für Juice PLUS+® weiter vorangetrieben. Unser Leitgedanke war dabei, das Netz der Vertriebspartner zu stärken und die regionalen Gruppen bei ihrem Aufbau zu unterstützen. Ziel war und ist es, diese Gruppen zu selbstständig vor Ort agierenden Einheiten auszubilden.

Um diesen Prozess zu fördern und noch mehr neue Vertriebspartner zu integrieren, haben wir seit März 2008 begonnen, in Annecy, Bordeaux und Chambéry einmal im Monat ein Regionaltreffen zu organisieren.

Bis Ende des Jahres werden wir gemeinsam mit den Gruppen in Bordeaux und Annecy/Chambéry 15 Regionale Trainings organisieren. An dieser Stelle möchten wir uns sehr herzlich bei allen NMDs aus Deutschland bedanken, die uns an den verschiedenen Veranstaltungen als Sprecher unterstützt haben: Cecilia Runciman, Bernhard Baum-



gärtner, Karl-Heinz und Anne Müller, Guy de Boo und Christel Erben. Das war toll, wir haben zusammen Spass gehabt und viel von Euch gelernt. Wir hoffen, Ihr kommt wieder und habt Frankreich und die französischen Vertriebspartner in Euer Herz geschlossen.

Seit September haben wir die Regionalmeetings um zwei Städte erweitert: Nizza und Paris.

Die ersten Veranstaltungen in Nizza und Paris waren ein voller Erfolg, zum Teil über 80 Teilnehmer bei den Wellness PLUS+ Veranstaltungen und viele neue Vertragspartner. Den Erfolg dieser Strategie kann man an der monatlich steigenden Anzahl der HLS und dem steten Zuwachs an neuen Vertriebspartnern ablesen.

Die Gruppe unserer Pioniere hat sich gefestigt und zu einem Kreis entwickelt, der sich auch gegenseitig unterstützt. Dazu haben sicherlich auch die zwei Leadership Meetings im Januar und Juni 2008 beigetragen. Unsere Partner dabei waren Wim Plange und Cecilia Runciman. Vielen Dank an Euch für Eure Hilfe.

Im September hatten wir Gelegenheit, die konkreten Auswirkungen dieser starken Dynamik hautnah zu erleben. Beim Bootcamp in Annecy waren zum ersten Mal in Frankreich 90 hoch motivierte Vertriebspartner versammelt. Wir hatten viele tolle Sprecher. "Merci beaucoup" an Euch alle. Die Kulisse am See war traumhaft und noch besser war die Stimmung der Teilnehmer, die uns alle begeistert hat. Die Zahlen spiegeln das wieder. Der Oktober war unser bester Monat in der kurzen Geschichte von NSA France.

Zudem war das Glück auf unserer Seite. Es gelang uns, eine Partnerschaft mit dem französischen Skiverband zu schliessen, wie wir im letzten PLUS+Punkt berichtet hatten. Diese Partnerschaft wird unserem Auftreten viel Aufmerksamkeit und Glaubwürdigkeit verleihen, da Juice PLUS+® vom Ärzteteam des Skiverbands ausgewählt wurde. Augenblicklich nehmen 100 Spitzensportler des Alpinen Skiteams Juice PLUS+®.

Die nächste spannende Etappe werden die Weltmeisterschaften in Val d'Isère im Februar 2009 sein. Wir werden dabei sein, um das Skiteam zu unterstützen und Juice PLUS+® noch mehr Menschen näher zu bringen.



NSA France 2008 – Une année excitante !

Nous avons poursuivie le développement du marché Juice PLUS+® en France, comme promis à la fin de l'année dernière. L'idée principale était de renforcer le réseau des distributeurs et de soutenir les groupes régionaux dans leur développement. Le but étant toujours de former des équipes dans les différentes villes qui puissent ensuite agir d'une manière indépendante sur place.

Un autre volet de cette stratégie pour favoriser l'intégration de beaucoup de nouveaux distributeurs, était l'organisation des Régional Trainings à partir de mars 2008 un fois par mois à Annecy/Chambéry et Bordeaux.

Ainsi jusqu'à fin 2008 nous avons organisés 15 Régional Trainings ensemble avec les équipes sur place à Annecy/Chambéry et Bordeaux. Nous voudrions remercier chaleureusement tous les DNM allemands qui nous ont soutenus lors de ces différents manifestations en partageant leur expérience et leur enthousiasme avec nous. (Un grand merci à Cecilia et Tracey Runciman, Bernhard Baumgärtner, Karl-Heinz und Anne Müller, Guy de Boo et Christel Erben) C'était fantastique, nous avons eu de bon moments ensemble et nous avons beaucoup appris de vous. Nous espérons que vous allez revenir vite et que vous avez aimé la France et les distributeurs français.

Nice et Paris ont rejoint le cercle des villes des Régional Trainings à la rentrée de septembre.

Les premières conférences à Nice et Paris était des grands succès avec plus de 80 participants aux réunions Wellness PLUS+ et beaucoup de nouveaux distributeurs dans les Régionaux.

Le chiffre des SLD et des nouveaux distributeurs augmente de mois en mois d'une manière exceptionnelle et a dépassé nos attentes, la preuve tangible du succès de notre stratégie.



Le groupe des Pionniers s'est soudé et se développe vers un cercle de Leaders qui se soutiennent mutuellement. Les 2 week-ends « Go for NMD » que nous avons organisés en janvier et juin 2008 ont certainement contribué à cette évolution positive.

Un grand merci à nos partenaires Wim Plange et Cecilia et Tracey Runciman qui nous ont beaucoup aidés lors de ces séminaires.

En septembre lors du Bootcamp à Annecy nous avons pu sentir concrètement les conséquences de cette très forte dynamique. Pour la première fois en France 90 distributeurs fortement motivés se sont retrouvés dans le cadre enchanteur du lac d'Annecy. La qualité des intervenants était exceptionnelle, tous les participants l'ont souligné. Merci beaucoup à vous tous.

Le cadre était merveilleux, le temps superbe, mais le plus extraordinaire était l'enthousiasme des participants qui nous a tous galvanisé.

Les chiffres de septembre et d'octobre sont le reflet de cette nouvelle dynamique, octobre était notre meilleur mois dans la courte histoire de NSA France.

La chance était aussi de notre côté. Nous avons pu conclure le partenariat avec la Fédération de ski française, vous avez pu le lire dans le dernier PLUS+Punkt. Ce partenariat va nous apporter beaucoup de notoriété et de crédibilité car nous avons été choisis par l'équipe de médecins de la FFS. Actuellement 100 athlètes de haut niveau de l'équipe du ski alpin prennent Juice PLUS+®.

La prochaine étape importante sera la coupe du monde du ski alpin à Val d'Isère en février 2009. Nous allons être présents pour soutenir l'équipe de ski et faire connaître Juice PLUS+®.





Bild oben: Ireanah Haug und Walter Staub.
Bild rechts: Team nach der NAIE Führung



Teamausflug zur NAIE

Am 8. Oktober war es soweit. Wir packten unsere Sachen und zogen Richtung NAIE, Natural Alternatives International Europe SA, in Manno (Lugano). Es war eine lehrreiche und lustige Reise, die uns weiter zusammengeschweisst hat und uns zusätzlichen Drive verleiht. Wir gratulieren unserem Team für die aktive Teilnahme!

Ireanah Haug und Walter Staub



Gratulation zur Hochzeit

Im September 2008 gaben sich Julia und Jan Krafczyk in Köln das kirchliche Ja-Wort. Ausser Verwandten und Bekannten waren auch viele Vertriebspartner aus ihrem Team und Freunde aus der NSA-Familie eingeladen.

Mit dem Juice PLUS+®-Smart als Brautauto sorgte Julia für Aufsehen in ganz Köln. Wir sind sicher, dass die frischgebackenen Eheleute zusammen mit Töchterchen Jule noch so manches Abenteuer bestehen werden!

Herzlichste Glückwünsche aus dem ganzen grossen NSA-Team Baumgärtner!

Angelika und Reiner Gramenz



Stories+Events





Eröffnung

Juice PLUS+ Center-Geo

"Ich mache ganzheitliche Ernährungsberatung, von Nahrungsergänzung halte ich gar nichts." Damit habe ich Petra Schneider und Manfred Wirth nach kurzer Begrüßung am 5. März 2008 konfrontiert. Exakt zweihundert Tage später, am 21.9., haben Petra und Manni - und sein Bruder Robbi - mit ihren Worten die Eröffnungsfeier zu einem ganz besonderen Erlebnis gemacht, genau wie Freunde und Partner, die einige gemütliche Stunden in angeregter Atmosphäre verbrachten.

Ich war wirklich nicht leicht zu begeistern, damals am 5. März. Nachdem ich allerdings die Ärztemappe durchstudiert hatte, war für mich ausser Frage, dass Juice PLUS+® etwas Besonderes ist. 'Das Beste nach Obst und Gemüse' ist dazu genau die richtige Aussage. Nach zwei Monaten habe ich schliesslich den Vertragshändler-Antrag unterschrieben. Bei

der Akademie in Aschaffenburg am 1. Juni wurde ich nach der Abschlussrede von Gerhard Bauer von meinen Emotionen überwältigt. Das werde ich nie vergessen! In meinem Kopf setzte sich die Idee fest, in Gerolzhofen was zu bewegen - richtig was zu bewegen.

Der 21. September 2008 war dann der Startschuss. Das Team Gerolzhofen entsteht und hat die perfekte Plattform, um sich zu präsentieren, zu feiern und Menschen für Juice PLUS+® zu begeistern.

Ich danke allen, die mich unterstützen, mir Kraft geben, an mich glauben. Allen, die mithelfen und Juice PLUS+® mit Freude und positiver Energie weiter nach vorne bringen. Und ganz besonders: Petra und Manni - und von ganz tief drinnen: Silvia.

Andreas Sirlinger



Auszeichnung 'Ich bin Vorbild - Bronze'

Frau Mitterer, SDVH aus Österreich, wird für ihren besonders konsequenten, hohen Einsatz und ihre herausragenden Leistungen von ihrem Förderer, Wolfgang Bodensohn, SSC, persönlich mit der Urkunde 'Ich bin Vorbild - Bronze' ausgezeichnet.

Wolfgang Bodensohn



Team Member Auszeichnung Team Robert Tioka-Wirth

Am 23. August fand in Gerolzhofen (Landkreis Schweinfurt) das 1. Teamtreffen von Robert Tioka-Wirth statt. Die Stimmung war super! Dabei wurde Robert Tioka-Wirth von seinem Bruder, Upline Manfred Wirth, unterstützt, der auch die Team Member Auszeichnungen übernahm. Dazu wurde mit einem Gläschen Sekt angestossen.

Manfred war sehr begeistert von seinem Bruder Robert, der im Mai 2008 SC geworden war und dann die Entscheidung getroffen hatte, den Weg vom SC zum SSC bis zur Convention 2009 in Wiesbaden zu schaffen.

Was alles in kurzer Zeit machbar ist, erkennt man, wenn einmal eine Entscheidung getroffen wurde und diese sich in konsequenten Handlungen jeden Tag manifestiert.

Robert hat auf diese Weise innerhalb von nur drei Monaten drei Partner dabei unterstützt, den SDVH in 60 Tagen zu erreichen (Schnellstart). Er war 2x unter den Top-5-Erfolgsstart und erhielt 2x einen Sonderbonus zusätzlich. Nächstes Ziel ist es, dass diese Partner in den nächsten 30/60 Tagen das Qualifizierende Geschäft erreichen.

Mit anderen Worten: tolles Team, richtige Entscheidungen, gute Umsetzung = super Ergebnisse.

Robert Tioka-Wirth's Motto: "Finde heraus, was andere sich wünschen und helfe ihnen, ihre Ziele zu erreichen".

Manfred Wirth

Von links: Diana Detsch, Andreas Sirlinger (im Schnellstart von 60 Tagen zum SDVH, Team 10), Silvia Sirlinger (Team 5), Patrick Bühner, Dr. Waltraud Pfister (Team 10), Dr. Stefan Eigl-Pfister, Robert Tioka-Wirth (Team 25), Heike Tioka (Team 10), Manfred Wirth, Matthias Erhard (im Schnellstart von 60 Tagen zum SDVH, Team 25).

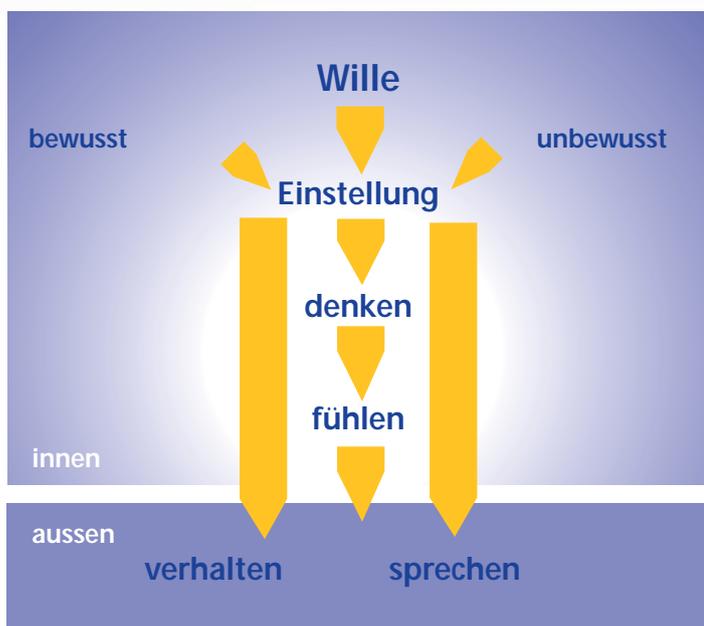
Nicht auf dem Bild: Thorsten Erk SDVH in 60 Tagen (Team 20), Mathias Grom (Team 20), Sabrina Strasser (Team 10), Sergius Geier (Team 5) und Maria Sirlinger (Team 5).

Mentale Stärke

Was braucht es dazu?

Jemand, der mental stark ist, lebt bewusst. Er achtet auf seine Einstellungen und kennt die Bedeutung und Auswirkungen seiner Einstellungen im Leben.

Wie wir Menschen funktionieren



Eine mental starke Persönlichkeit ist sich bewusst, dass sie ihre Einstellungen frei wählen kann. Sie weiss, dass diese nicht genetisch vorprogrammiert sind und ihr als Kind auch nicht von den Eltern eingepflanzt wurden. Die Worte 'so bin ich eben' oder 'das ist eben mein Charakter' sind ihr fremd.

Diese Person weiss, dass sie jederzeit selbst bestimmen kann, wie und wer sie sein will. Sie ist nicht Opfer, sie weiss um die Verantwortung für ihr Tun und für die Situation, in der sie ist.

Sie hinterfragt ihre Einstellungen vor allem in schwierigen Situationen und beurteilt, ob diese ihr helfen oder ihr hinderlich sind. Sie weiss um die Auswirkungen ihres Denkens.

Gedanken kommen und gehen und machen mit uns zuweilen, was sie wollen. Dies allerdings nur im unbewussten Zustand. Im bewussten Zustand bestimmt jeder selbst, was er denkt. Eine mental starke Person übernimmt die Verantwortung für ihre Gedanken und deren Auswirkungen.

Das Denken hat zur Folge, dass man sich entsprechend fühlt. Will ich mich gut fühlen, muss ich 'gut' denken, will ich mich schlecht fühlen (was auch legitim ist) muss ich mir 'schlechte' Gedanken machen. Danke ich zum Beispiel, dass ich mein Ziel nicht erreichen kann, fühle ich mich automatisch 'schlechter'.

Jemand, der mental stark ist, kann schnell switchen. Fühlt er sich schlecht, kann er in kurzer Zeit seine Einstellung ändern. Er kennt die Macht des freien Willens und weiss eben, dass er die Einstellung haben kann, die er will.

Einstellungen und Denken haben auch massgeblichen Einfluss auf unser Verhalten und auf das, was wir sagen. Andere schätzen uns nach dem ein, was wir tun und was wir sagen. Will ich mich positiv verhalten, authentisch sein und einen guten Eindruck machen, muss ich bei meinen Einstellungen beginnen. Ich muss sie überprüfen und hinterfragen und auf das Ziel ausrichten, das ich erreichen möchte.

Nur dann wirke ich bei meinem Gegenüber authentisch, wenn die Einstellung, das Verhalten und das Gesagte übereinstimmen.

Was bedeutet dies für mein Gespräch mit Kunden, bei der Empfehlung? Vor jedem einzelnen Kundengespräch überprüfe ich meine Einstellungen. Nur eine positive Einstellung ermöglicht ein authentisches und glaubhaftes Gespräch mit dem Kunden, denn es basiert auf einer wertschätzenden und auf Verständnis ausgerichteten Einstellung gegenüber meinem Kunden.

'So tun als ob', wirkt immer unprofessionell. Der Kunde spürt, dass mit der 'Chemie' etwas nicht stimmt. Er spürt, ob eine Empfehlung echt ist. Die Quantenphysik hat dies mit traditionellen wissenschaftlichen Kriterien nachgewiesen. Man weiss seit Jahren, dass wir uns in einem ständigen physikalischen Austausch befinden.

Kleinste Elementarteilchen, so genannte Quarks oder Quanten und Lichtphotonen werden zwischen Menschen ausgetauscht. Die grösste Aktivität findet interessanterweise zwischen den Zonen mit grösster emotionaler Aktivität statt, von Bauch zu Bauch. Ein Austausch von 400 Billionen Lichtphotonen pro Sekunde kann heute nachgewiesen werden.

Wenn die Gedanken und Einstellungen also unsere Gefühle beeinflussen und wenn wir im Bauch am intensivsten fühlen und dort der grösste Austausch stattfindet, dann liegt die Vermutung nahe, dass das Gegenüber die Gedanken des Anderen im wahrsten Sinne des Wortes spürt. Die Person gegenüber merkt, mit welcher Einstellung jemand das Gespräch führt, ob er uns gut oder weniger gut 'gesinnt' ist.

Der sicherste Weg also, um eine 'gute Chemie' zwischen zwei Menschen herzustellen, ist eine echte positive und wertschätzende Einstellung,



eine Verbindung zur anderen Person, die von Herz zu Herz geht. Eine mentale starke Person verfügt über die Fähigkeiten, diese wertschätzende Einstellung zu erzeugen.

Die Bildung einer wirklich verbindenden Einstellung bedarf nicht nur eines aufrichtigen Verständnisses für das Gegenüber, es bedarf auch eines positiven Weltbildes: Eine mental starke Person weiss, dass es kein richtiges oder falsches Verhalten gibt, eine mental starke Person wertet und urteilt nicht über das Verhalten des Gegenübers. Sie erfragt und erforscht vielmehr mit Neugier den Standpunkt seines Gegenübers, um dieses dort abzuholen. Erst wenn sie es verstanden hat, kann sie ihm seine andere Sicht der Welt zeigen und ihn auf neue, spannende Dinge hinweisen.

Eine mental starke Person denkt und handelt auch verspielt. Sie kennt die Wichtigkeit dieser Ressource für den Kundenkontakt. Sie denkt in Lösungen, handelt mit einer Weichheit und einem tiefen Verständnis für den Anderen und hat stets ihr Ziel klar vor Augen.

Es braucht nicht viel, um mental stark zu sein, aber das, was es braucht, hat enormen Einfluss auf die mentale Stärke!



Nicola Hammerschmidt*

* Nicola Hammerschmidt ist Coach und Trainerin für Firmentrainings mit den Schwerpunkten Kundenorientierung, Persönlichkeitsentwicklung und Führung (info@swishcompany.com).

Sport + Bewegung



Aktivtage Baccara Team in der Rhön

Am 18. und 19. Oktober führten Peter und Klaus Bachmann unter dem Motto 'Goldener Oktober' die Aktivtage in der Rhön durch.

Über 40 Partner nutzen die Gelegenheit, wunderbare Vorträge zu genießen und die tolle Stimmung im Team zu erleben. Besonders wichtig war, den angehenden Führungskräften SC und SSC die Gelegenheit zu geben, sich durch eigene Vorträge weiter zu entwickeln. Die Referenten (im Bild von links) Ulrika Eiworth SC, Dr. Reinhard Boss SC, Steffi Zschoch-Seifert SC, Dr. Frank Bialaschik SSC, Iris Brinker SC, Christiane Waldmann SC, Martin Dürrwächter SC, Gebhard Grein SC, Klaus Bachmann NMD, Stefan Reuter NMD und Peter Bachmann NMD, begeisterten alle, und jeder nutzte die Gelegenheit sein Thema individuell vorzutragen.



Bei der Fackelwanderung zur Berghütte, am Abend des ersten Tages, konnte die Stimmung der Teilnehmer anlässlich des rustikal-buffets am Kamin, sicher nicht mehr getoppt werden.

Auszeichnungen:

Tanja Mai und Petra Belvedere gratulierte ich zu ihren ersten Vorträgen über Juice PLUS+®.



Glückwünsche gingen auch an die Bronze Qualifikanten für ihre tolle Leistungen: (im Bild von links) Birgit Ebert, Rita Schneider, Martin Dürrwächter sowie dessen Förderer Dr. Reinhard Boss.



Unter tosendem Applaus konnte Christiane Waldmann vom Team Rolf Krieger die Urkunde in Gold entgegennehmen.

Ein besonderer Dank geht an Ulrika Eiworth, unserer schwedischen NIA + Pilates Trainerin, sowie an Stefan Reuter für den finalen Vortrag.

Ich bin sehr stolz auf euch alle,
Peter Bachmann

Aktivtage des Teams Berlin in Bad Segeberg 2. – 5. Oktober 2008

“Wir haben ja schon viel gesehen, aber das hier war absolute Spitze“ oder: “Können wir nicht gleich für nächstes Jahr wieder buchen?“ – so und ähnlich lauteten die Kommentare unserer Ehrengäste und der insgesamt 120 Teilnehmer.

Die NSA Aktivtage gemeinsam mit anderen Gast-Teams zu verbringen, hat mittlerweile Tradition im Berliner NSA-Team. Wim Plange, Guntram Gentes, Harald Wissel, Wolfgang Schmidt, Petra Schneider, Katrin Natzschka, Klaus und Susanne Duphorn, Barbara und Dr. Günther Walter hatten nicht nur ihre grosse Erfahrung und Fachwissen, sondern auch Partner aus den eigenen Teams mitgebracht.

Gemeinsam mit den einzelnen Teams aus Berlin, dem Montafon, dem Rheinland und den neuen Bundesländern war die Stimmung und der Erfolg von der ersten Minute an garantiert.

Gekrönt wurde dieses exzellente Gemisch durch unsere Partner aus Basel: André Gerber, Direktor Marketing und Sales, und My-Thanh Hössle, Vertreterin für die Business Partnerinnen. Vielen Dank für Eure Zeit, Eure tollen Beiträge und die vielen guten Gespräche.

Das Programm war sehr abwechslungsreich gestaltet: Freizeit, Austausch und lernen in bunter Mischung. Beim Freizeitprogramm standen Fahrradtour, Nordic Walking Kurs, Wandern, GPS-geführte Stadtbesichtigung, Fledermausmuseum oder die Nutzung des grossartigen Wellnessbereichs zur Auswahl.

Obwohl für den gesamten Samstag und Sonntag das unschlagbare ‘Forum’ von und mit Harald Wissel auf dem Programm stand, nahmen zusätzlich schon Freitags über 80 Partner an einer besonderen ‘Lehrstunde’ unserer ‘Urgesteine’ Wim Plange, Guntram Gentes, Harald Wissel und Wolfgang Schmidt teil. André Gerber rundete das Programm mit wunderbaren Gedanken zum Thema ‘Leadership und Leistungsbereitschaft’ ab.



Keiner hatte wirklich damit gerechnet, dass das Forum an beiden Tagen von morgens bis abends bis zum letzten Platz ausgebucht war. Unser besonderer Dank gilt Harald Wissel, der mit seinem Forum ein phantastisches Seminar anbietet, das Anfängern und Fortgeschrittenen gleichermaßen praktische Hilfe für unser Geschäft anbot.

Aktivtage leben von einem abwechslungsreichen Programm, von den unterschiedlichen Teilnehmern, die lernbereit sind und sich offen einbringen, und vor allem von den vielen Gesprächen und dem Erfahrungsaustausch untereinander.

Wir danken allen Partnern, weil sie durch Ihre Teilnahme zum so guten Gelingen beigetragen haben, wir danken André Gerber und der NSA AG für die Unterstützung und den finanziellen Beitrag zum Ganzen und unseren NMD-Freunden aus allen Teams, die uns wieder so grossartig unterstützt haben. Ohne Euch wäre alles halb so schön! Danke, dass es Euch gibt.

Dagmar und Elmar Neikes



Aktivtage in Wenden/Sauerland 12. - 14. September 2008

Ankunft um 18.00 Uhr im Sporthotel Wacker, gute Laune im Gepäck, Erwartungen auf tolle Tage – die wohl für jeden Teilnehmer im nachhinein bei weitem übertroffen wurden.

Bereits in der sehr schönen Lobby des Hotels empfing uns ein gut gelauntes, lautes 'Geschnatter' gespannter NSA-Ier. Mit den bekannten Juice PLUS+® Herzen und Küsschen wurden die Anreisenden umarmt und begrüßt. Ohne grosse Worte kam sofort das Gefühl

'Willkommen zu Hause in der Familie der NSA' auf, das über das ganze Wochenende anhielt.

Bereits um 19.00 Uhr lockte uns ein liebevoll hergerichteter Raum mit einem vielfältigen Abendbuffet aus unseren Zimmern. Der gemütliche erste Teil des Wochenendes liess mit seinen exklusiv ausgewählten Speisen keinen Wunsch offen.

Michael Lorenz und Sarah und Kurt Heider begrüßten uns herzlich. Einige Teilnehmer kannten sich, andere waren gekommen, um sich gegenseitig kennen zu lernen. Einige Stimmen waren bekannt. Sie kamen aus der Schweiz, Deutschland und eine aus Belgien. Eine besondere Stimme ist mit einem besonderen Namen verbunden: Nicole Kaps, die bekannte Business Partnerin. Sie kam direkt von Basel, dem NSA Headoffice.

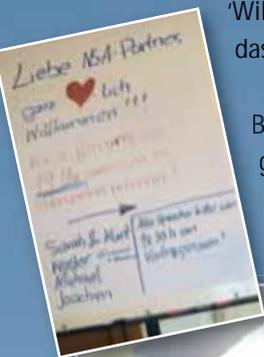
Am Samstag- und Sonntagmorgen konnte sich jeder ab 8.00 Uhr sportlich betätigen: Joggen, Yoga und Schwimmen – oder doch lieber ausschlafen? Möglichkeiten und Angebote waren vielfältig und wurden von den erfahrenen Trainern, Frank Amft und Ivi Kri-vokuca, betreut. Samstagnachmittag gab es noch ein zusätzliches Freizeitangebot: sportliche Betätigung? Wanderung? Sauna? Wer die Wahl hat, hat die Qual.



Von links: Gabriele Ulrich, neue QNMD (die kürzeste Formel zum Erfolg: "Tu es!"), Isa Dittongo (Mamis werden QNMDs) und Gertraud Weiss (Apotheker werden Networker).

Walter Otto erzählte uns vom Aufbau seines Geschäfts: Man kennt Leute, die Leute kennen, die Fachleute kennen. Sein Schlusskommentar: Ja, so geht's – das war's.

Eine 'Expertenrunde' gab Aufschluss über die Kundengewinnung und Betreuung und die Wichtigkeit von Obst und Gemüse in unserer Gesellschaft. Michael Lorenz sprach über sein Lieblingsthema: Erfolg. Das Ehepaar Sarah und Kurt Heider sprach mit Liebe und Einsatz darüber, wie sehr sich ihr Leben zu ihrem ganz persönlichen Vorteil verändert hat.



Das Galadinner

Ein attraktiv, in freundlicher Eleganz hergerichteter Raum für 100 Menschen erwartete uns um 19.45 Uhr am Samstagabend mit einem Aperitif und einem abermals köstlichen Buffet. Nach dem Essen eine Sitzplatzordnung der besonderen Art. Ausgeteilte Puzzleteile mit Zahlen wurden an den Tischen mit gleichen Zahlen wieder zusammengefügt. Der Spass der Teilnehmer war vorprogrammiert.

Als Sahnehäubchen: ein Juice PLUS+® Quiz.

Eine der Fragen war: "Wer weiss, welche Obst-, Gemüse- und Beersorten in Juice PLUS+® enthalten sind?"

Die Kirsche auf dem Sahnehäubchen: alle Gewinner mussten in 20 Minuten für unsere Lachmuskeln ein Kurzprogramm auf die Beine stellen und wurden vom Publikum bewertet.

Fazit: Die Firma mit Herz dupliziert auch Herzen, Gefühle, Emotionen, Freundschaften und Familienzugehörigkeit.

Einen herzlichen und ganz besonderen Dank möchte ich Isabella Dittongo aussprechen: Ohne Deinen Einsatz, von dem wir uns wahrscheinlich nicht einmal die Hälfte vorstellen können, wären diese Aktivtage sicher nicht so schön geworden.

Uns allen ist nach diesem Wochenende wieder einmal klar geworden, dass NSA ein sehr familienfreundliches Unternehmen ist. Die 'lieben Kleinen' kamen in der Kinderbetreuung zu ihrem Spass und erkundeten mit viel Begeisterung die Tropfsteine in der nahe gelegenen Attahöhle. Nach dem Mittagessen konnten wir uns im haus-eigenen kühl-warmen Nass vergnügen. Einige spielten Wasserball, andere übten sich im Tauchen, zum Teil auch Schwimmen, weitere vollführten kunstvolle Sprünge vom Beckenrand.

Während die Erwachsenen am nächsten Morgen mit rauchenden und angestregten Köpfen in ihren Seminaren sassen, machte sich unsere kleine Gruppe auf den Weg zur alten Schmiede. Hier konnten wir 'Herrn Schmied' beim Schmieden einiger Haken und Eisenstangen zusehen, was erneut unsere Begeisterung für das Handwerk weckte.

Zusammengefasst hatten wir und die Kinder mit der Kinderfee Kira ein spassiges und entspannendes Wochenende, bei dem ich mit Freude feststellen konnte, dass auch schon die Kinder der NSA'ler durch ihre Freundlichkeit, Unkompliziertheit und Begeisterungsfähigkeit auffallen.

... wenn doch nur alle positiven Eigenschaften von den Eltern abfärben würden ...



Kira Pooshoff, Kinderfee

All the best
Euer Michael Lorenz

Geschrieben von Carola Nölle





Selbstständig aber nie ganz alleine - Lernen mit Kopf, Herz und Hand

Lernen mit Kopf, Herz und Hand

‘Selbstständig aber nie ganz alleine – Lernen mit Kopf, Herz und Hand.’ Das war das Motto der Aktivtage des Teams Renate und Richard Bäumer. Bei strahlendem Sonnenschein verbrachten wir mit unseren Familien ein spielerisch-lehrreiches Wochenende im Weserbergland.

Der Samstagvormittag war mehr dem Kopf vorbehalten. Unsere Sprecher, Renate und Richard Bäumer, Dagmar Gilsdorf, Carsten Kreimer, Isabella Dittongo und André Gerber, gaben handfestes Erfahrungswissen weiter. Insbesondere das sehr persönliche und informative Interview mit André Gerber berührte uns sehr.

Am Nachmittag starteten drei Teams – die Beeren, das Gemüse und die Früchtchen – auf drei Stationen (Bogenschiessen, Minigolf und Niedrigseilgarten). Im Niedrigseilgarten, wo Heike Lorenz (Organisation und Coaching) eine Reihe kniffliger Aufgaben für unsere Hände und Füße bereithielt, war unser Teamgeist besonders gefragt: Die Aufgabe konnte nur im Zusammenspiel gelöst werden. So ist es auch bei Obst, Gemüse und Beeren: die wirken am Besten im Team.

Zum Schluss war klar: Gemeinsam sind Obst, Gemüse und Beeren unschlagbar stark, und das Team ist der Sieger!

Abends beim Grillen kam auch der Bauch zu seinem Recht. In freundschaftlicher Atmosphäre einer NSA-Grossfamilie wurde viel miteinander geredet und gelacht.

Am Sonntagmorgen erhielt das Organisationsteam viel Lob für das Konzept des Wochenendes, in das die Kinder und Partner voll integriert worden sind.

Nachdem sich jeder noch seine konkreten Schritte für die nahe Zukunft überlegt und aufgeschrieben hatte, ging es begeistert und motiviert nach Hause zu den neuen super Aussichten – wie es ein Teilnehmer formulierte.

Brigitte Röhl und Thomas Radtke



NSA Online

Wünsche gehen in Erfüllung!

Sie haben es sich lange Zeit gewünscht – jetzt ist er da:
Der NSA Online Shop mit Bildern!

Ein Bild sagt mehr als 1'000 Worte.

Juice PLUS+® Produkte, Empfehlungshilfen, Merchandise-Artikel, freuen Sie sich an der einfachen Auswahl über die Bilder.

Fertig mit der Suche nach öden Artikelnummern!

“Wie sieht dieser Flyer wohl aus?” – eine Frage der Vergangenheit!
“Ist das T-Shirt trendy?” – sie haben's vor Augen!

Gehen Sie in NSA Online auf den Link 'Shop' und genießen Sie das komfortable NSA-Einkaufserlebnis.

Sie möchten das Bild zur einfacheren Betrachtung vergrößern?
Kein Problem, nur ein Klick. Sie wünschen vertiefende Informationen zum Produkt? Kein Problem, nur ein Klick.

Und sollten Sie die bildliche Hilfe mal nicht benötigen, nutzen Sie einfach die Funktion 'Direkt Bestellen', geben dort die Artikelnummer und die Menge ein und ... erledigt.

Bestellungen, die Sie im Online Shop erfassen, werden von NSA grundsätzlich innerhalb von 24 Stunden und spätestens am folgenden Arbeitstag bearbeitet.



So generierte Eurovolumenpunkte sehen Sie also nicht gleich bei der Erfassung des Auftrags, aber spätestens am Folgetag. Am Monatsende garantieren wir Ihnen die Anrechnung der Volumenpunkte für alle Bestellungen, die bis 17.00 Uhr Online erfasst wurden.

Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft.
Schauen Sie sich im Shop um und bestellen Sie jetzt!
Viel Spass

PS: Eine kleine Anwendungshilfe zum Shop finden Sie ebenfalls auf NSA Online.

Neuheiten für 2009

Das Warten hat ein Ende!



Flyer 'Gesundheit nach Hause'

mit dem integrierten HLS-Formular
inkl. Juice PLUS+® Beerenauslese!

Mit nur einem einzigen Flyer sind Sie jetzt in der Lage, Bestellungen für Juice PLUS+® Obst- und Gemüse- sowie für Beerenauslese aufzunehmen. Und das bei unverändertem Preis der Flyer. Greifen Sie zu.



952403GR – 10er-Bündel zu Euro 3.50

952403AU – 10er-Bündel zu Euro 3.50

952403SG – 10er-Bündel zu CHF 5.30

952403SF – 10er-Bündel zu CHF 5.30



Flyer 'Gestalten Sie Ihre Zukunft selbst'

Wirtschaftlich schwierige Zeiten? Ihre Chance! Menschen wissen, dass ihre Gesundheit das wertvollste Gut ist. Die Arbeitswelt verlangt nach leistungsfähigen Menschen mit gesunder Einstellung. Dieser Flyer stellt sowohl Juice PLUS+® wie auch die damit verbundene Geschäftsgelegenheit vor.

Lassen Sie damit Träume wahr werden

952202GR – 10er-Bündel zu Euro 3.00/CHF 5.00



Einkaufskorb

Leicht, praktisch und geräumig ist er, der trendige Einkaufskorb aus Alu und Polyester. Farbe: Schilf. Vortasche mit Reissverschluss.

Masse: 25/45 x 45 x 25 cm
600088, Euro 18.00/CHF 28.80



LED Taschenlampe

So finster kann's gar nicht werden, dass Sie mit dieser Lampe den Weg nicht finden!

LED-Taschenlampe, 9 LEDs für extrem helles Licht, Alu-Gehäuse, inkl. 3 AAA-Batterien,

Masse: 29x92 mm, Anthrazit.
600080, Euro 6.00/CHF 9.60



Schweizer Messer der limitierten Classic-Serie

Bewährtes für den Praktiker mit beständigem Geschmack. Traditionell ist nur die Technik, brandaktuell sind die leuchtenden Farben. Ein hübsches kleines Geschenk in der Form eines Schlüsselanhängers. Funktionen: Klinge, Nagelfeile mit Schraubendreher, Schere 600091, Euro 14.00/CHF 22.40



Badetuch

100 x 170 cm und flauschig bis zum Abwinken. Dieses bezaubernd weiche Tuch in seinem warmen Rot-Ton führt auch den kühlen Körper der begeistertsten Wasserratten rasch wieder zur Wohlfühl-Temperatur.

600093, Euro 21.95/CHF 35.10



Viktorinox Rescue Tool

Nicht nur optisch der Hammer! Gelb fluoreszierende Griffschalen. Enthält folgende Teile/ Funktionen: Einhandklinge, Phillips-Schraubendreher, Scheibenzertrümmerer, starker Schraubendreher 6mm mit Kapselheber, Drahtabisolierer, Stech- und Bohrahle, Gurtenschneider, Ring inox, Pinzette, Zahnstocher, Frontscheibensäge, Nylon-Kordel.

600092, Euro 48.00/CHF 76.80

2008

