

1. Es müssen keine Mindestkäufe getätigt werden und die Startkosten sind gering.

Um Herbalife Mitglied zu werden oder ein Herbalife Geschäft zu betreiben, muss lediglich das Herbalife Mitgliedspack käuflich erworben werden. Der Kauf von Produkten ist nicht zwingend erforderlich. Entscheide ich mich zum Kauf von Produkten, so bin ich mir darüber im Klaren, dass meine Warenkäufe nicht meinen eigenen Bedarf übersteigen sollten oder die Warenmengen, von denen ich zuversichtlich annehmen kann, dass ich sie innerhalb einer angemessenen Frist weiterverkaufen kann.

2. Wird eine Mitgliedschaft aus irgendwelchen Gründen widerrufen, so besteht eine 90tägige Geld-zurück-Garantie, im Rahmen derer die Kosten für das Herbalife Mitgliedspack vollständig erstattet werden.

Sollte ich mich für den Widerruf meiner Mitgliedschaft innerhalb von 90 Tagen entscheiden, so habe ich Anspruch auf die vollständige Rückerstattung des Kaufpreises des Herbalife Mitgliedspacks.

3. Wird eine Mitgliedschaft aus irgendwelchen Gründen widerrufen, so besteht die Garantie, dass die Produkte, die in den vorhergehenden 12 Monaten erworben wurden, zu 100 % erstattet werden.

Wird meine Mitgliedschaft aus irgendwelchen Gründen widerrufen, kann ich ungenutzte und wiederverkaufbare Produkte oder Vertriebsmaterialien, die ich innerhalb der letzten 12 Monate erworben habe, an die Gesellschaft gegen die vollständige Erstattung des Kaufpreises zurückgeben. Bitte befolgen Sie diesbezüglich lediglich die Anweisungen im Abschnitt Musterformulare im Buch 4 des Mitgliedspacks oder online auf der Website de.MyHerbalife.com.

4. Der Kauf von Geschäftsmethoden oder Business Tools ist für die Aufnahme oder den Erfolg Ihrer Herbalife Mitgliedschaft keine verbindliche Voraussetzung.

Ich bin nicht verpflichtet, Business Tools zu erwerben und kann die Werbematerialien und Geschäftsmethoden nutzen, die Herbalife kostenlos oder zu geringen Kosten zur Verfügung stellt. Vor der Eröffnung eines Nutrition Club, einschließlich eines Clubs mit Fitness-Aktivitäten, muss ich mindestens 90 Tage Mitglied sein und das verbindliche Registrierungsverfahren des Unternehmens für einen Nutrition Club sowie die zu diesem Zeitpunkt erforderlichen Schulungen durchlaufen haben.

5. Wir geben direkt auf dem Etikett eine eindeutige Definition zum Nutzen der einzelnen Produkte und der geeigneten Anwendung. Unser Ziel ist es, unter allen Umständen sicherzustellen, dass die richtigen Produkte auf die richtige Weise angewendet und realistische Ergebnisse erzielt werden. Wir stellen realistische Annahmen zu den Geschäftsgelegenheiten und erforderlichen Bemühungen bereit, auf denen der Erfolg auf allen Stufen basiert.

Wir geben direkt auf dem Etikett eine eindeutige Definition zum Nutzen der einzelnen

Produkte und der geeigneten Anwendung. Unser Ziel ist es, unter allen Umständen sicherzustellen, dass die richtigen Produkte auf die richtige Weise angewendet werden und dass den Mitgliedern im Gespräch mit ihren Kunden über die Produkte korrekte Informationen vorliegen. Ebenso stellen wir präzise Informationen zu den von Herbalife Mitgliedern erzielten finanziellen Ergebnissen zur Verfügung, so dass diese Dritten bei der Präsentation der Herbalife Geschäftsgelegenheit mitgeteilt werden können.

Alle Aussagen, die ich über Herbalife® Produkte oder über Herbalife Geschäftsgelegenheiten mache, müssen rechtmäßig, wahrheitsgemäß, nicht irreführend und zuvor schriftlich begründet sein und mit den Aussagen übereinstimmen, die in den von Herbalife veröffentlichten aktuellen Materialien enthalten sind. Ich darf keine Aussagen in Schriftform zur therapeutischen oder heilenden Wirkung von Herbalife® Produkten machen (selbst wenn es sich dabei um meine persönliche Erfahrung handelt), mit Ausnahme der Aussagen, die in den von Herbalife veröffentlichten Materialien dargelegt sind. Des Weiteren darf ich nicht den Namen eines Staatsministeriums, einer Behörde oder einer anderen aufsichtsrechtlichen Stelle bei der Präsentation von Herbalife® Produkten erwähnen.

6. Wir stellen potenziellen Mitgliedern eindeutige, präzise und aktuelle Informationen über die potenziellen Einkünfte zur Verfügung.

Es gibt viele verschiedene Gründe, aus denen sich Personen dem Herbalife Team anschließen. Einige möchten lediglich Herbalife® Produkte zum Großhandelspreis erwerben. Anderen wiederum verfolgen das Ziel, ihr eigenes Geschäft aufzubauen. Wenn mein Ziel im Aufbau eines Herbalife Geschäfts besteht, bin ich mir darüber im Klaren, dass der Geschäftserfolg mit harter Arbeit und viel Engagement verbunden ist. Ich bin mir bewusst, dass die nachfolgende Aufstellung zu den durchschnittlichen Bruttozahlungen, die auf der Website de.MyHerbalife.com erhältlich ist, die einzige zulässige Angabe zu den Finanzergebnissen darstellt, die Herbalife Mitglieder erzielt haben. Ich bestätige, dass ich mich auf keine anderen Informationen stütze.

ANGABEN ZU DEN DURCHSCHNITTlichen BRUTTOZAHLUNGEN FÜR HERBALIFE-MITGLIEDER IN DEUTSCHLAND IM JAHR 2013

HERBALIFE-Mitglied wird man aus den unterschiedlichsten Gründen. Die meisten (73 %)1 entscheiden sich in erster Linie für uns, um die Produkte, die sie und ihre Familie verwenden, zum Großhandelspreis einzukaufen. Andere möchten sich in Teilzeit ein Zusatzeinkommen erarbeiten, sich im Direktvertrieb versuchen und werden durch die geringen Startinvestitionen bei HERBALIFE (HERBALIFE Mitgliedspack für 49,76 EUR²) und die Geld-zurück-Garantie³ motiviert. Sie müssen keine großen Warenmengen oder andere Materialien erwerben. Tatsächlich raten die Regeln und Richtlinien von HERBALIFE vom Erwerb von Verkaufshilfen ab, vor allem in den ersten Monaten der Mitgliedschaft.

Wenn Sie ein Teilzeit- oder Vollzeit-Einkommen anstreben, legen wir Wert darauf, dass Sie realistische Erwartungen über Ihre Verdienstmöglichkeiten haben. Die HERBALIFE-

Verdienstmöglichkeit ähnelt der Mitgliedschaft in einem Sportstudio: die Ergebnisse sind abhängig von der Zeit, der Energie und dem Einsatz, die Sie investieren. Alle, die als aktive Mitglieder tätig sein wollen, müssen die Grundlagen des Direktvertriebs verstehen. Das ist harte Arbeit. Es gibt keinen schnellen Reichtum und keine Erfolgsgarantien. Für alle diejenigen jedoch, die Zeit und Energie in den Aufbau eines stabilen Kundenstamms investieren und die anschließend als Mentoren andere Menschen schulen, dasselbe zu leisten, besteht die Möglichkeit für persönliche Weiterentwicklung und für ein attraktives Teilzeit- oder Vollzeit-Einkommen.

PROFITIEREN SIE VON IHREM EIGENEN VERKAUF: Ein Bestandteil des Mitgliedseinkommens ist der Gewinn nach Ausgaben aus dem Weiterverkauf der HERBALIFE®-Produkte. Die Mitglieder legen selbst fest, wie sie ihr Geschäft ausüben, wie viele Tage und Stunden sie arbeiten, welche Ausgaben sie tätigen und welche Preise sie verlangen.

MULTILEVEL-VERGÜTUNG: Einige Mitglieder (18,7 %) sponsern andere Menschen, damit sie HERBALIFE-Mitglieder werden. Auf diese Art wollen sie ihre eigenen Downline-Verkaufsorganisationen aufbauen und langfristig halten. Für das Sponsern neuer Mitglieder erhalten sie kein Geld. Sie verdienen ausschließlich durch den Verkauf der Produkte an ihre Downline-Mitglieder, zur eigenen Verwendung oder zum Weiterverkauf an andere. Dieser mehrstufige Vergütungsplan wird im Verkaufs- & Marketingplan von HERBALIFE ausführlich dargestellt, der allen Mitgliedern online auf www.MyHerbalife.de zur Verfügung steht.

Die 11,7 % der HERBALIFE-Mitglieder, die Vertriebsleiter⁴ mit Downline sind, erhielten vom Unternehmen im Jahr 2013 als durchschnittliche Vergütung 3.520 EUR. In diesen Summen sind die Kosten nicht enthalten, die den Mitgliedern durch ihren Geschäftsbetrieb oder durch Werbung für ihr Geschäft entstehen.

Die folgende Übersicht fasst die finanziellen Vorteile für HERBALIFE-Mitglieder im Jahr 2013 zusammen. Für die meisten Mitglieder (89%) lagen die finanziellen Vorteile ausschließlich in den Vorzugspreisen für die Produkte, die sie zum eigenen Gebrauch, für ihre Familien oder für den Weiterverkauf erwarben. Keine Beträge dieser Einkommen erfolgten als Zahlung vom Unternehmen.

Die im Folgenden zusammengefasste an Mitglieder gezahlte Multilevel-Vergütung enthält keine Kosten, die Mitglieder durch ihren Geschäftsbetrieb oder durch Werbung für ihr Geschäft entstehen. Derartige Geschäftsausgaben können sehr unterschiedlich sein. Sie können u.a. Kosten für Anzeigen und Werbung, Produktproben, Schulungen, Miete, Reisekosten, Telefon und Internet, sowie weitere Ausgaben umfassen. Die im Folgenden zusammengefasste Vergütung stellt keinesfalls ein automatisch erzielbares Bruttoeinkommen dar. Die genannten Zahlen sind weder garantiert, noch handelt es sich um die üblichen Einkünfte oder Gewinne eines selbständigen HERBALIFE Mitglieds. Der Erfolg mit HERBALIFE resultiert ausschließlich aus erfolgreichem Produktverkauf, was wiederum harte Arbeit, Gewissenhaftigkeit und Führungsverantwortung erfordert. Ihr Erfolg hängt davon ab, wie effektiv Sie diese Qualitäten einbringen.

Einstufige Mitglieder (ohne Downline)						
Wirtschaftliche Möglichkeit	Mitglied*					
	Anzahl	%				
· Großhandelspreis auf Produkteinkauf Gewinn durch Verkauf an Nicht-Mitglieder	9.051	81,3%	Die wirtschaftlichen Vorteile für einstufige Mitglieder sind der Großhandelspreis auf die Produkte zum Eigenverbrauch der Mitglieder und ihrer Familien sowie ebenfalls die Möglichkeit, die Produkte an Nicht-Mitglieder weiterzuverkaufen. Beides führt nicht zu Zahlungen seitens des Unternehmens und ist deshalb nicht in dieser Übersicht enthalten.			
Mitglieder mit einer Downline (Nicht-Vertriebsleiter)						
Wirtschaftliche Möglichkeit	Mitglieder					
	Anzahl	%				
Großhandelspreis auf Produkteinkauf Gewinn durch Verkauf an Nicht-Mitglieder Großhandelsgewinn durch Verkauf an andere Mitglieder	781	7,0%	Über die oben beschriebenen wirtschaftlichen Vorteile für einstufige Mitglieder hinaus, die nicht in dieser Übersicht enthalten sind, können bestimmte Nicht- Vertriebsleiter mit einer Downline für Zahlungen von HERBALIFE für direkt bei HERBALIFE getätigte Produktkäufe ihrer Downline berechtigt sein. 45 von 89 entsprechend berechtigten Mitgliedern erhielten diese Zahlungen im Jahr 2013. Die durchschnittliche Gesamtzahlung an die 45 Mitglieder betrug 142 EUR.			
Vertriebsleiter mit einer Downline						
Wirtschaftliche Möglichkeit	Mitglieder		Alle Vertriebsleiter mit Downline			Diese Übersicht enthält alle Provisionen, Royalties und Boni, die von HERBALIFE gezahlt wurden. Sie enthält keine Einkünfte von Mitgliedern durch ihren Verkauf von HERBALIFE®-
	Anzahl	%	Durchschnittliche Zahlungen von HERBALIFE (EUR)	Anzahl Mitglieder	% der gesamten Gruppe	
· Großhandelspreis auf Produkteinkauf Gewinn durch Verkauf an Nicht-Mitglieder Großhandelsgewinn durch Verkauf an andere Mitglieder · Multilevel-Vergütung auf Downline-Verkäufe o Royalties o Boni	1.306	11,7%	>50.000	35	2,7%	293.450
			25.001-50.000	22	1,7%	36.262
			10.001-25.000	45	3,4%	15.745
			5.001-10.000	70	5,4%	7.156
			1.001-5.000	249	19,1%	2.111

			1-1.000	735	56,3%	350	Produkten direkt an Andere.
			0	150	11,5%	0	
			Gesamt	1.306	100,0%	10.000	
* 599 der 9.051 einstufigen Mitglieder sind Vertriebsleiter ohne Downline.							

Die Mehrheit der Mitglieder, die im Jahr 2013 über 50.000 EUR verdienten, hatten mindestens den Millionaire Team Status von HERBALIFE.

Im Jahr 2013 erreichte ein neues deutsches Mitglied den Millionaire Team Status. Dieses Mitglied brauchte hierzu 14 Jahre.

¹ 73 %, basierend auf einer von Lieberman Research Worldwide, Inc. ("LRW") im Januar 2013 durchgeführten Studie ehemaliger US-amerikanischer Mitglieder mit einer Fehlertoleranz von +/- 3,7 %.

² Die genannten Preise beziehen sich auf Deutschland mit Stand April 2014. Änderungen vorbehalten. Aktuelle Preise finden Sie auf Opportunity.Herbalife.com

³ Auf Anforderung innerhalb von 90 Tagen gegen Rückgabe des HMP und innerhalb eines Jahres gegen Rückgabe des wiederverkäuflichen Lagerbestandes bei Geschäftsaufgabe.

⁴ Vertriebsleiter sind Mitglieder, die mindestens den Level Supervisor erreicht haben. Einzelheiten finden Sie im HERBALIFE Verkaufs- & Marketingplan auf www.MyHerbalife.de.

75,4 % aller Vertriebsleiter (Stand: 1. Februar 2013) re-qualifizierten sich bis zum 31. Januar 2014 (inklusive 47,8 % der erstmaligen Vertriebsleiter).

Erstellt: Juni 2014

ANGABEN ZU DEN DURCHSCHNITTLICHEN BRUTTOZAHLUNGEN FÜR HERBALIFE-MITGLIEDER IN DEUTSCHLAND IM JAHR 2013

HERBALIFE-Mitglied wird man aus den unterschiedlichsten Gründen. Die meisten (73 %)¹ entscheiden sich in erster Linie für uns, um die Produkte, die sie und ihre Familie verwenden, zum Großhandelspreis einzukaufen. Andere möchten sich in Teilzeit ein Zusatzeinkommen erarbeiten, sich im Direktvertrieb versuchen und werden durch die geringen Startinvestitionen bei HERBALIFE (HERBALIFE Mitgliedspack für 49,76 EUR²) und die Geld-zurück-Garantie³ motiviert. Sie müssen keine großen Warenmengen oder andere Materialien erwerben. Tatsächlich raten die Regeln und Richtlinien von HERBALIFE vom Erwerb von Verkaufshilfen ab, vor allem in den ersten Monaten der Mitgliedschaft.

Wenn Sie ein Teilzeit- oder Vollzeit-Einkommen anstreben, legen wir Wert darauf, dass Sie realistische Erwartungen über Ihre Verdienstmöglichkeiten haben. Die HERBALIFE-Verdienstmöglichkeit ähnelt der Mitgliedschaft in einem Sportstudio: die Ergebnisse sind abhängig von der Zeit, der Energie und dem Einsatz, die Sie investieren. Alle, die als aktive Mitglieder tätig sein wollen, müssen die Grundlagen des Direktvertriebs verstehen. Das ist harte Arbeit. Es gibt keinen schnellen Reichtum und keine Erfolgsgarantien. Für alle diejenigen jedoch, die Zeit und Energie in den Aufbau eines stabilen Kundenstamms investieren und die anschließend als Mentoren andere Menschen schulen, dasselbe zu leisten, besteht die Möglichkeit für persönliche Weiterentwicklung und für ein attraktives Teilzeit- oder Vollzeit-Einkommen.

PROFITIEREN SIE VON IHREM EIGENEN VERKAUF: Ein Bestandteil des Mitgliedseinkommens ist der Gewinn nach Ausgaben aus dem Weiterverkauf der HERBALIFE®-Produkte. Die Mitglieder legen selbst fest, wie sie ihr Geschäft ausüben, wie viele Tage und Stunden sie arbeiten, welche Ausgaben sie tätigen und welche Preise sie verlangen.

MULTILEVEL-VERGÜTUNG: Einige Mitglieder (18,7 %) sponsern andere Menschen, damit sie HERBALIFE-Mitglieder werden. Auf diese Art wollen sie ihre eigenen Downline-Verkaufsorganisationen aufbauen und langfristig halten. Für das Sponsern neuer Mitglieder erhalten sie kein Geld. Sie verdienen ausschließlich durch den Verkauf der Produkte an ihre Downline-Mitglieder, zur eigenen Verwendung oder zum Weiterverkauf an andere. Dieser mehrstufige Vergütungsplan wird im Verkaufs- & Marketingplan von HERBALIFE ausführlich dargestellt, der allen Mitgliedern online auf www.MyHerbalife.de zur Verfügung steht.

Die 11,7 % der HERBALIFE-Mitglieder, die Vertriebsleiter⁴ mit Downline sind, erhielten vom Unternehmen im Jahr 2013 als durchschnittliche Vergütung 3.520 EUR. In diesen Summen sind die Kosten nicht enthalten, die den Mitgliedern durch ihren Geschäftsbetrieb oder durch Werbung für ihr Geschäft entstehen.

Die folgende Übersicht fasst die finanziellen Vorteile für HERBALIFE-Mitglieder im Jahr 2013 zusammen. Für die meisten Mitglieder (89%) lagen die finanziellen Vorteile ausschließlich in den Vorzugspreisen für die Produkte, die sie zum eigenen Gebrauch, für ihre Familien oder für den Weiterverkauf erwarben. Keine Beträge dieser Einkommen erfolgten als Zahlung vom Unternehmen.

Die im Folgenden zusammengefasste an Mitglieder gezahlte Multilevel-Vergütung enthält keine Kosten, die Mitglieder durch ihren Geschäftsbetrieb oder durch Werbung für ihr Geschäft entstehen. Derartige Geschäftsausgaben können sehr unterschiedlich sein. Sie können u.a. Kosten für Anzeigen und Werbung, Produktproben, Schulungen, Miete, Reisekosten, Telefon und Internet, sowie weitere Ausgaben umfassen. Die im Folgenden zusammengefasste Vergütung stellt keinesfalls ein automatisch erzielbares Bruttoeinkommen dar. Die genannten Zahlen sind weder garantiert, noch handelt es sich um die üblichen Einkünfte oder Gewinne eines selbständigen HERBALIFE Mitglieds. Der Erfolg mit HERBALIFE resultiert ausschließlich aus erfolgreichem Produktverkauf, was wiederum harte Arbeit, Gewissenhaftigkeit und Führungsverantwortung erfordert. Ihr Erfolg hängt davon ab, wie effektiv Sie diese Qualitäten einbringen.

Einstufige Mitglieder (ohne Downline)							
Wirtschaftliche Möglichkeit	Mitglied*		Die wirtschaftlichen Vorteile für einstufige Mitglieder sind der Großhandelspreis auf die Produkte zum Eigenverbrauch der Mitglieder und ihrer Familien sowie ebenfalls die Möglichkeit, die Produkte an Nicht-Mitglieder weiterzuverkaufen. Beides führt nicht zu Zahlungen seitens des Unternehmens und ist deshalb nicht in dieser Übersicht enthalten.				
	Anzahl	%					
<ul style="list-style-type: none"> • Großhandelspreis auf Produkteinkauf • Gewinn durch Verkauf an Nicht-Mitglieder 	9.051	81,3%					
Mitglieder mit einer Downline (Nicht-Vertriebsleiter)							
Wirtschaftliche Möglichkeit	Mitglieder		Über die oben beschriebenen wirtschaftlichen Vorteile für einstufige Mitglieder hinaus, die nicht in dieser Übersicht enthalten sind, können bestimmte Nicht- Vertriebsleiter mit einer Downline für Zahlungen von HERBALIFE für direkt bei HERBALIFE getätigte Produktkäufe ihrer Downline berechtigt sein. 45 von 89 entsprechend berechtigten Mitgliedern erhielten diese Zahlungen im Jahr 2013. Die durchschnittliche Gesamtzahlung an die 45 Mitglieder betrug 142 EUR.				
	Anzahl	%					
<ul style="list-style-type: none"> • Großhandelspreis auf Produkteinkauf • Gewinn durch Verkauf an Nicht-Mitglieder • Großhandelsgewinn durch Verkauf an andere Mitglieder 	781	7,0%					
Vertriebsleiter mit einer Downline							
Wirtschaftliche Möglichkeit	Mitglieder		Alle Vertriebsleiter mit Downline				Diese Übersicht enthält alle Provisionen, Royalties und Boni, die von HERBALIFE gezahlt wurden. Sie enthält keine Einkünfte von Mitgliedern durch ihren Verkauf von HERBALIFE®-Produkten direkt an Andere.
	Anzahl	%	Durchschnittliche Zahlungen von HERBALIFE (EUR)	Anzahl Mitglieder	% der gesamten Gruppe	Durchschnittliche Bruttozahlungen (EUR)	
<ul style="list-style-type: none"> • Großhandelspreis auf Produkteinkauf • Gewinn durch Verkauf an Nicht-Mitglieder • Großhandelsgewinn durch Verkauf an andere Mitglieder • Multilevel-Vergütung auf Downline-Verkäufe <ul style="list-style-type: none"> ○ Royalties ○ Boni 	1.306	11,7%	>50.000	35	2,7%	293.450	
			25.001-50.000	22	1,7%	36.262	
			10.001-25.000	45	3,4%	15.745	
			5.001-10.000	70	5,4%	7.156	
			1.001-5.000	249	19,1%	2.111	
			1-1.000	735	56,3%	350	
			0	150	11,5%	0	
Gesamt	1.306	100,0%	10.000				

* 599 der 9.051 einstufigen Mitglieder sind Vertriebsleiter ohne Downline.

Die Mehrheit der Mitglieder, die im Jahr 2013 über 50.000 EUR verdienten, hatten mindestens den Millionaire Team Status von HERBALIFE. Im Jahr 2013 erreichte ein neues deutsches Mitglied den Millionaire Team Status. Dieses Mitglied brauchte hierzu 14 Jahre.

¹ 73 %, basierend auf einer von Lieberman Research Worldwide, Inc. ("LRW") im Januar 2013 durchgeführten Studie ehemaliger US-amerikanischer Mitglieder mit einer Fehlertoleranz von +/- 3,7 %.

² Die genannten Preise beziehen sich auf Deutschland mit Stand April 2014. Änderungen vorbehalten. Aktuelle Preise finden Sie auf Opportunity.Herbalife.com

³ Auf Anforderung innerhalb von 90 Tagen gegen Rückgabe des HMP und innerhalb eines Jahres gegen Rückgabe des wiederverkäuflichen Lagerbestandes bei Geschäftsaufgabe.

⁴ Vertriebsleiter sind Mitglieder, die mindestens den Level Supervisor erreicht haben. Einzelheiten finden Sie im HERBALIFE Verkaufs- & Marketingplan auf www.MyHerbalife.de. 75,4 % aller Vertriebsleiter (Stand: 1. Februar 2013) re-qualifizierten sich bis zum 31. Januar 2014 (inklusive 47,8 % der erstmaligen Vertriebsleiter).