

## VERKLARING VAN GEMIDDELDE BRUTOVERGOEDING BETAALD DOOR HERBALIFE AAN NEDERLANDSE MEMBERS IN 2015

Er zijn verschillende redenen waarom iemand Herbalife Member wordt. Het merendeel (73%)(1) doet dat in de eerste plaats om een groothandelsprijs te mogen betalen over de producten die zij en hun familie gebruiken. Sommigen willen een parttime inkomen verdienen door de directe verkoop te proberen en zij worden gestimuleerd door de lage opstartkosten bij Herbalife (een Herbalife Member Pack [HMP] kost [EUR] 38,75 (2) en de geld-terug-garantie (3)). Er is geen reden om grote aankopen te doen om te starten. Sterker nog, het corporate beleid van Herbalife ontmoedigt de aankoop van verkoopulpmiddelen, zeker in de eerste maanden van het Membership.

Als u een part-time of fulltime inkomen zoekt, willen we dat u realistische verwachtingen heeft van het mogelijke inkomen dat u kunt verdienen. Een Herbalife Membership is net zoals als een lidmaatschap van de sportschool: resultaten hangen af van de tijd, energie en toewijding die u erin stopt. Iedereen die een actief Membership overweegt, moet de realiteit van de directe verkoop begrijpen. Het is hard werken. Er is geen verkorte weg naar rijkdom, geen garantie voor succes. Echter, voor diegenen die hun tijd en energie besteden aan het ontwikkelen van een stabiel klantenbestand en vervolgens anderen opleiden en trainen om hetzelfde te doen, bestaat de mogelijkheid tot persoonlijke groei en een aantrekkelijk parttime of fulltime inkomen.

**WINST OVER EIGEN VERKOOP:** Een deel van het inkomen dat een Member kan verdienen is de winst, na de uitgaven van het doorverkopen van Herbalife® producten. Members beslissen voor zichzelf de manier om hun business uit te voeren, het aantal dagen en uren dat ze werken, de uitgaven die ze doen en de prijzen die ze berekenen.

**MULTI-LEVEL COMPENSATIE:** Sommige Members (16.9%) besluiten anderen te sponsoren om Herbalife Member te worden. Op die manier kunnen zij proberen hun eigen downline verkooporganisatie op te bouwen en te behouden. Zij worden niet betaald voor het sponsoren van nieuwe Members. Ze worden alleen betaald op basis van de productverkoop aan hun downline Members voor hun eigen consumptie of voor verkoop aan anderen. Deze multi-level vergoedingsmogelijkheid is uitgebreid beschreven in Herbalife's Sales & Marketing Plan, welke online beschikbaar is op [hrlb.me/nNL-SMP](http://hrlb.me/nNL-SMP).

**Voor de 10.5 % van de Herbalife Members die Sales Leaders<sup>4</sup> zijn met een downline, was de gemiddelde compensatie ontvangen van het Bedrijf in 2015 (EUR) 5,418. Deze bedragen zijn zonder uitgaven van het uitvoeren of promoten van de eigen onderneming.**

In de tabel hieronder sommen we de economische voordelen op voor Herbalife Members in 2015. Voor 13,130 Members (88%), resulteerden de economische voordelen alleen in een korting op de producten die ze kochten voor persoonlijk gebruik en dat van hun familie, of de verkoop aan anderen. In beide gevallen was er geen uitbetaling van het Bedrijf.

De multi-level compensaties die aan Members worden betaald en die hieronder worden opgesomd bevatten geen kosten die een Member maakt voor het in stand houden of promoten van zijn of haar business. Dergelijke bedrijfskosten kunnen sterk variëren. Hieronder kunnen de volgende zaken vallen: advertentie- of promotiekosten, productsamples, training, huur, reiskosten, telefoon- en internetkosten en diverse andere kosten. De vergoeding in dit overzicht is niet per se representatief voor de bruto vergoeding die een specifieke Member zal ontvangen, als deze al ontvangen wordt. Deze getallen moeten niet beschouwd worden als garanties of prognoses voor uw werkelijke bruto vergoeding of -winst. Succes met Herbalife komt alleen voort uit succesvolle inspanningen voor productverkoop, wat hard werken, toewijding en leiderschap vereist. Uw succes zal afhangen van hoe effectief u deze kwaliteiten benut.

Single-Level Members (Geen Downline)						
Economisch Mogelijkheid	Members*		De economische beloningen voor single-level Members zijn de groothandels prijzen waarvoor zij de producten kunnen kopen voor eigen consumptie of die van familie, evenals de mogelijkheid om producten te verkopen aan non-Members. Geen van deze bonussen zijn betalingen door het bedrijf en zijn daarom niet opgenomen in deze tabel.			
	Aantal	%				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Groothandelsprijs op productaankopen</li> <li>• Verkoopwinst over verkoop aan niet-Members</li> </ul>	12.379	83.1%				
Non-Sales Leaders met een Downline						
Economische Mogelijkheid	Members		Naast de economische beloningen van de single-level Members hierboven, welke niet in deze tabel zijn opgenomen, kunnen sommige non-Sales Leaders met een downline in aanmerking komen voor betalingen van Herbalife voor groothandelswinst over downline productaankopen die direct bij Herbalife gedaan.  349 van de 706 Members die in aanmerking kwamen voor een dergelijke betaling verdienen deze betaling in 2015. De gemiddelde uitbetaling aan de 349 Members was (EUR) 52.			
	Aantal	%				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Groothandelsprijs op productaankopen</li> <li>• Verkoopwinst over verkoop aan niet-Members</li> <li>• Groothandelswinst over verkoop door een andere Member</li> </ul>	961	6.4%				
Sales Leaders met een Downline						
Economische Mogelijkheid	Members		Alle Sales Leaders met een Downline			Deze tabel includeert alle commissies, Royalties en Bonussen die betaald zijn door Herbalife. Het includeert geen verdiensten van Members verkregen door de verkoop van Herbalife producten aan anderen.
	Aantal	%	Gemiddelde betaling van Herbalife betalingen (EUR)	Aantal Members	% van totaal groep	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Groothandelsprijs op productaankopen</li> <li>• Verkoopwinst over verkoop aan niet-Members</li> <li>• Groothandelswinst over aankoop door een andere Member</li> <li>• Multi-Level compensatie over downline verkoop                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Royalties</li> <li>○ Bonussen</li> </ul> </li> </ul>	1.563	10.5%	>50.000	28	1,8%	176,790
			25,001- 50.000	31	2,0%	36.224
			10,001- 25.000	57	3,6%	14.075
			5,001- 10.000	85	5,4%	6.983
			1,001- 5.000	329	21,0%	2.095
			1-1.000	849	57,2%	347
			0	139	8,9%	0
Totaal	1.563	100,0%		1.563	100,0%	5.418
* 529 van de 12,379 single-level Members zijn sales leaders zonder downline.						

Gedurende 2015, hebben geen Nederlandse member het niveau van President's Team bereikt.

<sup>1</sup> 73%, gebaseerd op een enquête door U.S. Members door Lieberman Research Worldwide, Inc. ("LRW") in januari 2013, met een foutmarge van +/- 3.7

<sup>2</sup> Prijzen zijn bruto voor Nederland vanaf december 2015, en aan verandering onderhevig. Voor de huidige prijzen gaat u naar [opportunity.herbalife.com](http://opportunity.herbalife.com)

<sup>3</sup> Indien binnen 90 dagen verzocht wat betreft de HMP en één jaar voor het terugbrengen van verkoopbare producten, wanneer men het bedrijf verlaat.

<sup>4</sup> Sales Leaders zijn Members die het niveau van Supervisor of hoger hebben behaald. Meer info over het Sales & Marketing Plan vindt u op [hrlb.com/nNL-SMP](http://hrlb.com/nNL-SMP). 77.5% van de Sales Leaders vanaf 1 februari 2015, herkwalficeerden zich op 31 januari 2016 (inclusief 59.8% van de nieuwe Sales Leaders).