

Auszeichnung für US-Unternehmen Unicity – Nummer 1 in Utah!

Weltweit belegt Unicity Platz 87 unter den in Privatbesitz befindlichen Top 500 Firmen. In Utah, Heimatstaat vieler Direktvertriebsunternehmen, steht die „Make Life Better Company“ ganz oben auf Platz 1. Stewart Hughes, Chairman und CEO, war es eine Freude, die persönlichen Glückwünsche durch den Gouverneur des Bundesstaates

Utah, Jon M. Huntsman, an die Angestellten und selbständigen Franchise Partner weiter zu geben. In seinem Schreiben würdigte Huntsman, vor der Übernahme seines politischen Amtes selbst als Vorstand einen multinationalen Konzerns tätig, die harte Arbeit und das Engagement aller an diesem Erfolg Beteiligten.

Lieber Stewart,

als Gouverneur ist es mir heute eine besondere Ehre, Ihnen und Ihrer Firma, Unicity International, Inc., zu gratulieren. Sie haben einen Platz unter den Top 500 der in Privatbesitz befindlichen Firmen in den Vereinigten Staaten von Amerika erreicht. Ich beglückwünsche Sie und Ihre Mitarbeiter zu Ihrer Leistung und Ihrem Engagement. Es ist Menschen wie Ihnen zu verdanken, dass Utah weiterhin über die schnellst wachsende Ökonomie der Nation verfügt.

In diesen wirtschaftlich schweren Zeiten möchte ich Sie dazu ermutigen, auch weiterhin Ihr Geschäft auszubauen und damit zu unserer Ökonomie beizutragen.

Herzlichen Dank für das, was Sie für den tollen Staat Utah leisten.

Die besten Wünsche für Ihre künftigen Unternehmungen.

Herzlichst

Jon M. Huntsman, Jr.
Gouverneur

Anzeige:

Darf es ein bisschen mehr sein?



Oder noch mehr?

Sie bestimmen wieviel!

Unicity – We Make Life Better.

DAS ZIEL, ALLE FRANCHISE PARTNER AUF IHREM WEG ZUM ERFOLG ZU UNTERSTÜTZEN, HAT STEWART HUGHES, CHAIRMAN UND CEO VON UNICITY INTERNATIONAL, FEST IM BLICK.

Mit seiner langen Geschichte und seiner weitreichenden Erfahrung kann Unicity eine grundlegende Wissensbasis, ein fundiertes Expertenwissen und ein außergewöhnliches Maß an Hingabe vorweisen, wie kaum ein anderes Unternehmen in dieser Industrie. Das Ziel, alle Franchise Partner auf ihrem Weg zum Erfolg zu unterstützen, hat Stewart Hughes, Chairman und CEO von Unicity International fest im Blick. Zusätzlich zu seinem Bestreben, die Öffentlichkeit über eine präventive Gesundheitsversorgung zu informieren, hat er bereits tausenden von Menschen auf allen fünf Kontinenten durch seine Einstellung „Führen durch Vorführen“ (lead by example) grundsätzliche Führungsqualitäten gelehrt. Ihm zur Seite steht als President Curt A. Hedges. Seiner großen Erfahrung in den Bereichen Finance, Operation und internationale Überwachung verdankt das Unternehmen bereits die Optimierung zahlreicher Prozesse im Finanzwesen u. a. der globalen Unicity-Märkte.

Erfolge bedeuten so gleichzeitig einen nicht unerheblichen Wettbewerbsvorteil. Schon 2002 startete das Unicity-Geschäft auch in Europa mit Deutschland als erstem europäischen Markt. Mittlerweile sind weltweit Niederlassungen in 21 Ländern entstanden, die über 130 verschiedene hochwertige Produkte aus den Bereichen der präventiven Gesundheitsvorsorge, der Hautpflege und der Nahrungsergänzung für Millionen von zufriedenen Kunden in über 30 Ländern vermarkten.

„WE MAKE LIFE BETTER“

Dass die Gesundheit unser höchstes Gut ist, ist eine ebenso weit verbreitete Erkenntnis wie die Tatsache, dass das Wort „Lebensmittel“ aus früheren Zeiten mit zunehmendem Mangel an wichtigen Vital- und Inhaltsstoffen in unseren Speisen immer häufiger zum lediglichen „Nahrungsmittel“

WIE ALLES BEGANN ...

Die Geschichte des Unternehmens reicht weit zurück bis ins Jahr 1903 des vergangenen Jahrhunderts, als Louis Liggett das erste Geschäft unter dem Namen „Rexall Drug Store“ eröffnete. Dies war das erste Glied in einer Kette von rund 25.000 Geschäften, die im Laufe der folgenden 50 Jahre eröffnet wurden. Für eine noch effektivere Vermarktung seiner einzigartigen und wissenschaftlich geprüften Produkte entwickelte Rexall das Bios Life®-Konzept, das 1990 eingeführt wurde und 2001 nach einer Fusion von Rexall Showcase und Enrich Int. zu dem Geschäftszweig „Unicity International“ – einem der heute führenden Unternehmen der Nahrungsergänzungsindustrie – wurde. „Unser Fokus ist nicht, in einem Wettbewerb mit anderen Unternehmen zu stehen, die gewöhnliche Vitaminpräparate unter teilweise exotischen Namen herstellen und vertreiben“, betont Stewart Hughes und meint, „dass keines dieser Produkte über die Aussagekraft und das wissenschaftliche Fundament von Bios Life verfügt.“ Und er legt Wert auf die Feststellung, dass diese Produkte nicht die Wirkung von Bios Life-Produkten aufweisen können und somit auch nicht den wichtigsten gesundheitlichen Herausforderungen unserer Zeit entsprechen. „Diese untereinander konkurrierenden Unternehmen bedienen einen anderen Markt als wir.“ Die durch ernsthafte Studien belegten



Gerhard Reheusser & Marco Moll
- Presidential Diamond Club Member



Claudia Huber & Ernst Fuchs
- Presidential Diamond Club Member



Bo Sundberg
- Presidential Diamond Club Member



**„Presidential Double
Diamond Club Member“**

**Ehrung von Dr. Sven
Goebel, Alexander N.
Krause und Daniel
Müller in Südkorea.**

mutiert ist. Die Gesellschaft wird täglich mit Berichten von Übergewicht, Leistungsschwankungen und einseitiger Ernährung konfrontiert. Dadurch werden jährlich enorme Summen für Produkte zur Gewichtsreduktion oder fragwürdige Vitaminpräparate ausgegeben – immer verbunden mit dem Wunsch nach einem schlanken Erscheinungsbild, Vitalität und Gesundheit. Der Begriff von der inzwischen für eine ausgewogene Ernährung immer wichtiger gewordenen Nahrungsergänzung wurde in Europa mit Beginn der 80er Jahre gezielt ins Bewusstsein der Menschen gerückt. So sind inzwischen die biologischen und chemischen Erkenntnisse vom Verhältnis der einzelnen lebensnotwendigen Nahrungsbestandteile unter- und zueinander zu einer eigenen, exakten und dynamischen Wissenschaft gereift. Gleichzeitig ist die Zahl der Unternehmen, die sich weltweit mit der Erforschung, der Herstellung und dem Vertrieb entsprechender Produkte beschäftigen, rapide gestiegen.



Stefan Angehrn
- Presidential Diamond
Club Member



Annemarie Hilfiker
- Presidential Diamond
Club Member

Umso offensiver müssen die Anstrengungen eines Unternehmens von Weltgeltung sein, den immer höher werdenden Ansprüchen zu genügen. Über 50 Vitalstoffe benötigt der menschliche Körper täglich, um seine Gesundheit zu erhalten. Dabei zu helfen, das Leben der Menschen nachhaltig zu verbessern, ist vorrangiges Ziel und Philosophie von Unicity zugleich („Look Better, Feel Better, Live Better“). Einer der führenden Franchise Partner der Firma, Gerhard Reheusser, Unicity Presidential Diamond Club Member, beschreibt dabei die Herausforderung der gestellten Aufgaben in der gegenwärtigen Situation vieler Menschen durchaus treffend: „Erst investieren wir viel Zeit und Gesundheit, um Geld zu verdienen. Dann investieren wir viel Zeit und Geld, um die Gesundheit später wieder zu bekommen!“ Damit es gar nicht erst soweit kommt, baut Unicity auf die Kraft der Natur, traditionelles Wissen vieler Kulturen, die jüngsten Erkenntnisse der Ernährungswissenschaft und die fortschrittlichsten Herstellungsverfahren. Hier legt Unicity den größten Wert auf groß angelegte klinische Studien. „In den USA gibt es beispielsweise eine Menge Menschen, die das Vertrauen in die herkömmlichen pharmazeutischen Produkte verloren haben und wir stellen eine stark steigende Nachfrage zu fundierten Alternativen fest“, meint Stewart Hughes und fügt hinzu: „Unsere wissenschaftlichen Daten über unsere Produkte, die wir den Ärzten zur Verfügung stellen, haben uns bereits schon zum zweiten Mal eine Einladung der American Heart Association eingebracht, um auf einem Ärzte-Weltkongress über die Daten und Fakten zu Bios Life zu referieren.“ So überrascht nicht, dass das Kernprodukt des Sortiments Bios Life ist, das eine natürliche Cholesterinkontrolle, eine aktive Gesundheitsvorsorge und somit gleichzeitig eine lang anhaltende Herz-Kreislauf-Gesundheit unterstützt. Schließlich wusste man schon zu antiken Zeiten, dass „ein gesunder Geist in einem gesunden Körper lebt“. Weitere Nahrungsergänzungen helfen dabei, die tägliche Nahrung durch wertvolle Vitalstoffe zu optimieren. Als weiterer Faktor im Konzept gelten die Körper- und speziellen Hautpflegeprodukte. Kernprodukt der Palette ist jedoch „Bios Life Slim“, das innovative Produkt für ein erfolgreiches Gewichtsmanagement.

Unicitys Wissenschaftler stehen in enger Kooperation mit führenden Forschungsinstituten, Universitäten und Kliniken und bilden ein wissenschaftliches Forschungsnetzwerk, das sich von Australien über Südostasien und Europa bis in die USA erstreckt. Dass alle Herstellungsprozesse unter höchster Qualitätssicherung durchgeführt werden, gilt für Unicity als Selbstverständlichkeit. Gleichzeitig unterliegen die geheimen Rezepturen und Produkt-Formulierungen dem „Trade Secret Law“ – einem bedeutend strengeren und längerfristigeren Schutz vor Nachahmung, als ihn herkömmliche Patente bieten.

VERDIENSTMÖGLICHKEITEN OHNE GRENZEN

Unicity hat einen Vergütungsplan entwickelt, der sich im Direktvertrieb außergewöhnlich darstellt. Aufgrund einer sehr ertragreichen Beteiligung ist die Vergütung mit über 50 % eine der besten in der Industrie. Darüber hinaus bietet Unicity seinen Franchise Partnern mit seinem Verdienstplan ein „schlüsselfertiges“ Konzept, das alles beinhaltet, was nötig ist, um ein erfolgreiches Franchise-Geschäft aufzubauen. Anders als beim traditionellen Franchising, bei dem unter Umständen sehr hohe Investitions-, Fix- und variable Kosten anfallen, ist das Bios Life Franchise Konzept für jeden einfach finanziell umsetzbar. Der leicht zu verstehende Vergütungsplan belohnt den Einsatz der Franchise Partner und unterstützt sie auf dem Weg zum Erfolg. Unabhängig davon, welche persönlichen Vorstellungen und Ziele ein neuer Partner hat, ob er sich mit einem Nebenverdienst zufrieden gibt oder den Aufbau einer Organisation anstrebt – bei Unicity winkt ihm ein lukratives Verdienstpotezial. Der Vergütungsplan ist so gestaltet, dass er sowohl Geschäftspartner belohnt, die Unicity Produkte selbst verwenden, die Produkte an den Endverbraucher verkaufen, für den Vertrieb neue Partner anwerben, motivieren und trainieren oder ihr eigenes Geschäft entwickeln und voran bringen. Ein wichtiges Element besteht darin, dass Verdienstmöglichkeiten innerhalb der Strukturen durch inaktive Partner nicht blockiert werden. Darüber hinaus werden Vergütungen für bis zu sechs verschiedene Ränge, die ein Manager im Plan erreichen kann, ausbezahlt. Eine besondere Form der Förderung der Franchise Partner besteht im Franchise Advisory Board, das aus einer Gruppe der erfolgreichsten Geschäftspartner besteht, die gemeinsam mit dem Management stetig daran arbeitet, die Franchise Partner mit den neuesten Strategien und Materialien zu unterstützen und ihnen mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Zu dieser Gruppe

zählen in Europa zurzeit: Alexander N. Krause, Daniel Müller und Gerhard Reheusser. Seit dem 1. Januar 2009 tritt zusätzlich zum Vergütungsplan eine aufregende Erweiterung in Kraft: Das neueste und dynamischste „Fast Start Bonus Programm“, das für die Vertriebspartner viele positive Anreize enthält. Zwei der bedeutendsten Ränge, wenn man aktiv als Franchise Partner bei Unicity einsteigt, sind die des Directors und des Senior Directors. Um Franchise Partner, die ihr Geschäft sehr aktiv voranbringen, mit diesen Rängen noch besser zu belohnen, verkündet Unicity einige neue und hochinteressante Bonus-Möglichkeiten. Des Weiteren regt die Vergütung eines Bonus an den Sponsor des Sponsors zur weiteren Duplikation an. Mit diesen und anderen erweiterten Vergütungsstrukturen, erheblichen Erleichterungen bei den monatlichen Qualifikationen und zusätzlichen Boni, rechnet Unicity mit einem hundertprozentigen Anstieg der Zahl der Franchise Partner, die einen monatlichen Scheck erhalten. Die Führungskräfte unter den Geschäftspartnern können sich darüber hinaus noch seit November 2008 über ein besonderes „Car Bonus Programm“ freuen. Hierbei kann sich der Franchise Partner für ein Leasing-Fahrzeug der Marke BMW oder MINI qualifizieren.

RECOGNITION

Im Fokus des Unicity Franchise Konzeptes stehen naturgemäß die Franchise Partner. Aus diesem Grund wird die Anerkennung für Leistung bei Unicity ganz groß geschrieben. Besonders deutlich wurde dies während der alle zwei Jahre stattfindenden „Unicity Global Convention“, die diesmal unter dem Motto „THE POWER OF ONE“ vom 16. bis 18. September 2008 in Südkoreas zweitgrößter Stadt, in Busan, veranstaltet wurde. Als Anerkennung für die herausragenden und vorbildlichen Leistungen wurden zum ersten Mal drei absolute Führungskräfte mit dem bisher höchsten bei Unicity erreichten Rang geehrt: 

„ERST
INVESTIEREN WIR
VIEL ZEIT UND
GESUNDHEIT, UM
GELD ZU VER-
DIENEN. DANN
INVESTIEREN WIR
VIEL ZEIT UND
GELD, UM DIE
GESUNDHEIT
SPÄTER WIEDER
ZU BEKOMMEN!“

Die Führungskräfte unter den Geschäftspartnern können sich darüber hinaus noch seit November 2008 über ein besonderes „Car Bonus Programm“ freuen.



„BEI UNICITY SIND WIR DAVON ÜBERZEUGT, DASS GROSSARTIGE
AUFGABEN DURCH KLEINE UND MANCHMAL SOGAR EINFACHE DINGE VOLLBRACHT
WERDEN KÖNNEN.“

Chairman und CEO, Stewart Hughes

Dr. Sven Goebel, Alexander N. Krause und Daniel Müller wurden als „Presidential Double Diamond Club Member“ ausgezeichnet.

Neben dem Titel wurde jedem von ihnen eine besonders wertvolle Armbanduhr sowie ein Schlüssel für ein neues BMW-Fahrzeug als Anerkennung überreicht. Im Hinblick auf die nächste vom 4. bis 6. Februar 2010 geplante „Global Convention“, für deren Veranstaltungsort die thailändische Hauptstadt Bangkok ausgewählt wurde, will man möglichst vielen europäischen Franchise Partnern die Gelegenheit zur Teilnahme ermöglichen. Dafür startet Unicity einen Wettbewerb, der je nach Erreichen einer bestimmten Punktzahl Zuschüsse zur Reise, bis hin zur Übernahme der gesamten Kosten für Reise und Teilnahme, bietet. Zusätzlich hat jeder Geschäftspartner, der sich im Jahr 2009 für einen „Presidential“-Rang qualifiziert und dabei bestimmte Anforderungen erfüllt, die Chance, in Verbindung mit der „Global Convention“ an einem Führungskräfte-seminar teilzunehmen – und das in der entspannten Atmosphäre und der traumhaften Umgebung Thailands.

PREMIUM KUNDEN

Menschen, die sich für Unicity Produkte interessieren und sie gerne verwenden, werden von Unicity vielseitig unterstützt. Zusätzlich bietet

die Firma einen versandkostenfreien Vorzugs-Bestellservice an, der den traditionellen Kunden zum Premium Kunden befördert – das Premium Kunden Programm.

ERFOLGSJAHR 2008

Das vergangene Jahr 2008 war für das Unternehmen mit drei herausragenden Ereignissen ein äußerst erfolgreicher Zeitraum. Mit der Einführung von Bios Life Slim im zweiten Quartal wurde eine derart überwältigende Resonanz seitens der Franchise Partner erreicht, dass der Umsatz aus dem Stand heraus im ersten vollen Verkaufsmonat ein Allzeithoch erreichte. Diese innovative Produktkreation stellt eigenen Angaben zufolge den bemerkenswertesten ernährungswissenschaftlichen Durchbruch der vergangenen 30 Jahre im Bereich Gewichts- und Körperfettmanagement dar. Zeitgleich qualifizierten sich drei der Führungskräfte von Unicity Europe für neue Ränge und wurden die weltweit ersten „Presidential Double Diamond Club Member“: Daniel Müller, Alexander N. Krause und Dr. Sven Goebel. Bemerkenswert, dass dank der Einführung des neuen Produktes auch die Zahl der anderen „Presidential“-Ränge nahezu verdoppelt wurde. Ein weiterer Höhepunkt des Jahres fand in Interlaken in der Schweiz statt: Das Eröffnungsevent des Schweizer Marktes im Oktober. Das märchenhafte Herbstwetter vor



Der Name Unicity ist eine Wortschöpfung aus den Begriffen ‚Unity‘ (Einheit) und ‚Simplicity‘ (Einfachheit). Unicity steht also symbolisch für die Verbindung individueller Persönlichkeiten aus der ganzen Welt, deren gemeinsames Ziel darin besteht, das Leben der Menschen zu verbessern (Make Life Better).

einer eindrucksvollen Bergkulisse kreierte ein einzigartiges Zusammengehörigkeitsgefühl von tausenden von Schweizer Franchise Partnern und sorgte so für eine unvergessliche Veranstaltung. Somit war 2008 ohne Übertreibung das mit großem Abstand erfolgreichste Jahr für Unicity Europe in seiner noch relativ kurzen Geschichte.

IN BEWÄHRTEN HÄNDEN

Alle Belange der europäischen – und somit auch der deutschen – Franchise Partner von Unicity Europe liegen in den Händen dreier ausgewiesener und äußerst kompetenter Experten: Brent Morrill, Gerd Niedernhuber und Emmanuelle Christiansen. Brent Morrill weist eine jahrelange Erfahrung im Management eines großen internationalen Automobilkonzerns vor und hat einen Bachelor of Science im Fachbereich Wirtschaft und einen Master of Business Administration der Brigham Young University. Mit seinem umfassenden Geschäftswissen und seinen weitreichenden Erfahrungen in verschiedenen Managementbereichen, bereichert er Unicity seit dem Jahr 2003 und ist nun als Executive Vice President unter anderem für Europa zuständig. Der Diplomkaufmann Niedernhuber sammelte nach seinem Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Regensburg Erfahrungen in der Nahrungsmittel- und Investitionsgüterindus-

trie und bekleidete unter anderem Positionen im Projektmanagement und der kaufmännischen Leitung. Er kennt den Direktvertrieb bei Unicity seit 2002, den Aufbau der europäischen Headquarter im Bereich Finance & Operation und ist seit Januar 2007 COO von Unicity Europe. Ihm zur Seite steht seit dem 1. Januar 2009 Emmanuelle Christiansen, die die Marketingleitung für Europa von Unicity Europe in Bad Homburg übernommen hat. Sie besitzt neben einem Studium im Bereich des „Internationalen Handels“ einen Magisterabschluss in Betriebswirtschaft und angewandten Fremdsprachen der Universität in Tours (Frankreich) und hat weitreichende und langjährige Erfahrungen im Network Marketing.

SOZIALES ENGAGEMENT

Unicitys Executive Vice President, Brent Morrill, beschreibt das soziale Engagement des Unternehmens in einem Satz: „Wir engagieren uns dafür, das Leben eines jeden Menschen zu verbessern.“ Vor diesem Hintergrund wurde die „Unicity Make Life Better Foundation“ gegründet. Ziel ist, allen Individuen weltweit Hoffnung und Gesundheit zu bringen. Durch harte Arbeit, Engagement, Leidenschaft und durch die Schirmherrschaft der Unicity Partner, Kunden und Mitarbeiter, soll die Foundation dabei helfen, die Mission von Unicity „Make Life Better“ zu realisieren. Die Stiftung unterstützt gemeinnützige Einrichtungen weltweit. Unter anderem:

- Orphans Around The World
- Make A Wish – Foundation
- Reach The Children
- Unicity Associate Memorial Fund
- Dale Bacon/Trevor Andrew Janzen Trust Fund
- Unicity Employee memorial fund
- Stephanie Steed Cancer Fund

„WIR
ENGAGIEREN
UNS DAFÜR, DAS
LEBEN EINES
JEDEN
MENSCHEN ZU
VERBESSERTEN.“
VOR DIESEM
HINTERGRUND
WURDE DIE
„UNICITY MAKE
LIFE BETTER
FOUNDATION“
GEGRÜNDET.

Brent Morrill

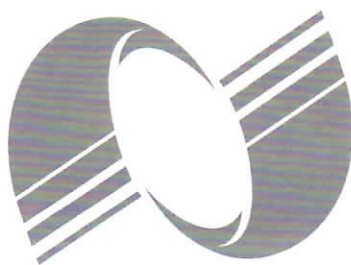


Emmanuelle Christiansen



Gerd Niedernhuber





Unicity™

Make Life Better

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

Gründung, Firmensitz, Gründer:

Die Unicity Franchise Wurzeln reichen zurück bis ins Jahr 1903, als Louis Liggett den ersten „Rexall Drug Store“ eröffnete. Durch die Fusion von Rexall Show-case und Enrich International entstand im Jahr 2001 Unicity. 2002 startete das Unicity Geschäft auch in Europa. Heute ist das Bios Life® Franchise das florierende Geschäft von Unicity International, einem der führenden Unternehmen im Bereich Nahrungs-ergänzung.

Hauptsitz des Unternehmens ist Orem, Utah, USA.

Unicity Europe hat seinen Sitz in Bad Homburg, Deutschland. Von dort aus wird auch das Office in Istanbul (Türkei) betreut.

Executive Management:

Stewart Hughes – Chairman and CEO
Curt A. Hedges – President
Brent D. Morrill – Executive Vice President

European Management:

Brent D. Morrill –
Executive Vice President
Gerd Niedernhuber –
Chief Operating Officer Europe
Emmanuelle Christiansen –
Director Marketing Europe

Expansion / Länder:

Unicity hat Niederlassungen in **21** Ländern.

1. Amerika – USA, Kanada, Mexiko, Venezuela, Kolumbien
2. Europa – Deutschland, Österreich, Schweiz, Niederlande, Schweden, United Kingdom, Türkei
3. Asien – Japan, Südkorea, Taiwan, Hong Kong, Thailand, Malaysia, Indonesien, Singapur, Philippinen

Anzahl Vertriebspartner (weltweit):

Mehr als **350.000** aktive Franchise Partner

Anzahl Millionäre:

Die drei europäischen Presidential Double Diamond Club Members haben je mehrere Millionen Euro Vergütung mit Unicity erhalten.

Stärkste Märkte weltweit:

USA, Südkorea, Thailand, Japan und Deutschland

Stärkste Märkte Europa:

Deutschland, Schweiz

Mitgliedschaften:

Unicity ist aktives Mitglied in der Direct Selling Association (DSA) sowie in weltweiten Organisationen für Nahrungsergänzung und Kosmetik. In Deutschland ist Unicity Europe Mitglied des UVDV mit Gerd Niedernhuber im Vorstand.

Marken und Produkte:

Unicity bietet über 130 hochwertige Nahrungsergänzungs- und wertvolle Körperpflege-Produkte.

Finanzen:

Unicity plant den Börsengang, wenn die Zeit reif ist.

Daten zur offiziellen Markteröffnung:

Deutschland: Oktober 2003

Österreich: Oktober 2005

Schweiz: Oktober 2008

UK, Niederlande, Schweden und die Türkei befinden sich zurzeit in der Prelaunchphase.



Interview mit CHAIRMAN und CEO Stewart Hughes

Mr. Hughes, angenommen Sie befinden sich auf einem Langstreckenflug. Jemand der nach einer neuen beruflichen Herausforderung sucht, sitzt zufällig neben Ihnen und Sie kommen irgendwann ins Gespräch miteinander. Was erzählen Sie ihm und wie würden Sie ihm nahelegen, Geschäftspartner von Unicity zu werden?

Stewart Hughes: Unser Ziel ist es, das Leben für die Menschen überall auf der Welt zu verbessern und die Leute machen sich ernsthafte Sorgen über ihre finanzielle Zukunft. Die wirtschaftliche Situation ist weltweit ziemlich unsicher und deshalb sind die Menschen im Hinblick auf Geschäftsmöglichkeiten recht aufgeschlossen. Wenn ich mit Menschen über unser Geschäft spreche, rede ich über die finanziellen Gesichtspunkte, die sich bei der Vermarktung von Produkten zur Gewichtskontrolle und einer gesunden Lebensweise ergeben. Selbst in schwierigen Zeiten wollen wir alle uns besser fühlen und besser aussehen. Man fühlt sich einfach großartig, wenn man fit und gesund aussieht, was auch das Selbstvertrauen und das Selbstwertgefühl deutlich verbessert. Mit unseren neuen Incentives (z.B. dem Fast Start Bonus Programm) können wir den Leuten zeigen, wie sie mit Unicity fünf bis zehntausend Euro schon in ihren allerersten Monaten verdienen. Dies sorgt für die nötige finanzielle Sicherheit, nach der gerade heutzutage so viele Menschen suchen und es verschafft gleichzeitig unseren Geschäftspartnern die gute Gelegenheit, jeden, mit dem sie sich über unser Geschäft unterhalten, auch als Partner zu gewinnen.

Glauben Sie, dass die augenblicklichen, weltweit wirtschaftlichen Probleme negative Auswirkungen auf die Vertriebsindustrie haben werden oder eher im Gegenteil eine Art Motivation für verstärktes Handeln bedeuten könnten?

Stewart Hughes: Eine schwache wirtschaftliche Situation ist für unsere Industrie eher von Vorteil. Wenn die Menschen in ihren Berufen wegen einer boomenden Wirtschaftslage zu ausgelastet sind, haben sie gewöhnlich nicht die Kraft, sich zusätzlich für ein Network Marketing Unternehmen zu engagieren. Manchen geht es dabei wirtschaftlich so gut, dass sie für eine solche Option kein Empfinden haben. In Zeiten einer schwächelnden Wirtschaft hingegen ist der

Bedarf offensichtlicher und sowohl Zeit als auch die nötige Energie dafür eher verfügbar. Was wir allerdings im Moment erleben ist sicherlich keine schwächelnde Wirtschaftslage. Es geht bedeutend schärfer und aggressiver in eine negative Richtung. Während Unicity gerade 2008 als bestes Jahr seiner Firmengeschichte erlebte, ist uns die Tatsache bewusst, dass einige unserer Wettbewerber mit der Grausamkeit dieser Rezession zu kämpfen haben. Ich meine, dass der Schlüssel zum Erfolg in dieser Art von Krise ein anderer sein wird, als diejenigen, die in schwächeren wirtschaftlichen Abschwüngen Wirkung zeigten. Wir sind entschlossen, hart dafür zu arbeiten, jedem Networker in jedem unserer Märkte die bestmögliche Heimstatt zu bieten.

2008 war für Sie ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr. Was erwarten Sie für 2009?

Stewart Hughes: Ja, unser europäisches Geschäft hat 2008 einen entscheidenden Schritt vorwärts getan. Unsere Führungskräfte haben bewiesen, dass sie so stark und fähig sind wie jede andere Führungskraft in jedem anderen Geschäft weltweit. Wir sind außerordentlich stolz auf sie und begeistert von ihren Erfolgen. Andererseits sind wir sicher, dass wir gerade erst begonnen haben und dass das wirklich große Wachstum noch vor uns liegt. In der Vergangenheit kamen die Top-Verdiener in unserer Industrie aus den Vereinigten Staaten oder aus Japan. Warum sollten sie nicht aus Europa kommen? Wir sind der Meinung, dass bei der Stärke unserer Produkte, unserem großzügigen Verdienstplan und unserem Geschäftsmodell, zusammen mit der fortschreitenden europäischen Integration, einige der fähigsten Führungskräfte dieser Industrie aus Unicity Europe hervorgehen können. Schon heute stammen drei unserer weltweiten Top-Verdiener aus unserem Europa-Geschäft. Es erscheint durchaus möglich, dass diese drei sogar zu den obersten zwei Prozent der Verdiener der gesamten Industrie zählen könnten. 2009 wird also ein großartiges Jahr für Unicity. Wir erwarten sogar, dass wir 2008 noch übertreffen und das vor uns liegende Jahr zu unserem neuen Rekordjahr wird. Wir wissen aber auch, dass wir deshalb von Jahr zu Jahr stärker und stärker werden, weil wir begriffen haben, was das Geheimnis für überragenden Erfolg im Network Marketing bedeutet: Dieses Geheimnis buchstabiert sich in dem Wort: **F ü h r u n g s k r a f t !**

Mr. Hughes, wir danken Ihnen für dieses Gespräch!
Das Interview führte R. A. Lifschütz



Unicity Leadership Seminar in Cancún, Mexico!

Das jährliche Seminar für Unicitys Führungskräfte fand diesmal in Cancún, Mexico, statt. Die Teilnehmer, die je eine Begleitperson mitbringen durften, reisten aus sechs verschiedenen europäischen Ländern an und wohnten in einem luxuriösen Hotel mit Meeresblick. Das Ambiente und traumhaftes Wetter sorgten bei allen Teilnehmern für große Vorfreude auf das Seminar. Eröffnet wurde das Event mit einem Leadership Training durch Executive Vice President Brent Morrill und Chief Operating Officer Europe Gerd Niedernhuber, was den Franchise Partnern eine Menge interessanter Informationen zu den neuen Bonus Pools und wertvolle Tipps für einen noch schnelleren und erfolgreicherer Geschäftsaufbau gab.

So wurde auch auf die nächsten Großevents hingewiesen: Die Global Convention 2010 (04. – 06.02.2010), sowie das Leadership Seminar 2010 in Bangkok (01. – 07.02. 2010).

Das vom Unicity Management durchgeführte Seminar bestand aus verschiedenen Trainings für die Unicity Führungskräfte, dessen Höhepunkt der Besuch von Chairman & CEO Stewart Hughes war. Der kam eigens nach Cancún geflogen, um die Franchise Partner mit einem persönlichen Training auf ihrem weiteren Erfolgsweg zu unterstützen. Seine Worte hinterließen einen derartig starken Eindruck auf die Teilnehmer und waren so motivierend, dass sich alle einig darin waren: 2009 wird das beste Unicity-Jahr aller Zeiten! Darüber hinaus wurden von den Führungskräften selbst organisierte Team-Meetings durchgeführt. Als Ausgleich zu den Trainings gab es verschiedene gemeinsame Ausflüge zu der Maya-Ruinenstätte von Chichén Itzá, eine Katamaranfahrt, Schnorcheln im Unterwasser-

park vor der Isla Mujeres und eine Strandolympiade, die den Teamgeist förderte und das Zusammengehörigkeitsgefühl unter den Teilnehmern stärkte. Durch die grandiose Stimmung allseits motiviert und mit großen Zielen für die Zukunft ging das Leadership Seminar 2009 für alle Teilnehmer am 14.02.2009 zu Ende.

2008 war das bisher erfolgreichste Jahr in der Geschichte von Unicity, dessen grandiose Ergebnisse allerdings 2009 übertroffen werden sollen, daran arbeiten sämtliche Führungskräfte eifrig. So laufen mittlerweile bereits die Vorbereitungen für die Global Convention, das größte regelmäßige Event von Unicity, zu dem Tausende von Unicity Franchise Partnern aus der ganzen Welt erwartet werden. Die Global Convention findet vom 04. – 06. Februar 2010 in Bangkok statt, für deren Teilnahme sich alle Unicity Franchise Partner jeden Ranges im Laufe des Jahres 2009 qualifizieren können.

Feedback zum Leadership Seminar in Mexico von zwei Teilnehmern:

„Hiermit möchte ich mich in unser beider Namen noch einmal ganz herzlich bei Unicity für das traumhafte Mexico Leadership Seminar bedanken! Ich habe selbst früher sehr viele Incentives organisiert – diese Mexicoreise war vom Anfang bis zum Ende ein fantastischer und flüssiger Event. Top-Organisation, super Programmauswahl – wundervolle Momente der Entspannung gespickt mit den Top-Highlights in Yucatan – besser geht's nicht! Es ist schon etwas ganz Besonderes, Unicity-Leader zu sein! Wir freuen uns schon sehr auf die nächste top organisierte Leadership-Reise mit Unicity 2010 in Thailand!“
(Martin Hahmann, Presidential Ruby u. Angelika Kornmayer).

(RAL) 