

Stufe / Position	Bonuspunkte (BP)		Eigenumsatz		Differenz		Direktor	
	Eigenumsatz - kumuliert		Boni		Boni		Boni	
	Teamumsatz - monatlich		in %		in %		in %	
6 / Direktor	1'080'000.00		44		2		3*	
5 / Vize- Direktor	324'000.00		42		3			
4 / Chef Repräsentant	108'000.00		39		4			
3 / Haupt Repräsentant	43'200.00		35		4			
2 / Leitender Repräsentant	21'600.00		31		4			
1 / Repräsentant	10'800.00		27		2			
A / Lizenznehmer	0.00		25					
C / Call-Center - Vermittler	0.00							

Fahrzeugprogramm

- 1 Bonuspunkt (BP): 1 Schweizer Franken CHF
- Qualifikation Eigenumsatz: Ab Zahlungseingang Lizenzgebühr 12 Monate kumuliert - Bonusstufe konstant
- Qualifikation Teamumsatz: Jeweils per Ende Monat nach vereinnahmten Beträgen inkl. Provisionsfreigabe
- Qualifikation Fahrzeug: Teamumsatz monatlich
- C / Callcenter: Bonus wird individuell festgelegt
- 1 / Repräsentant: Differenzprovision auf Anwärter
- 2 / Leitender Repräsentant: Begleitung Anwärter
- 3 / Haupt Repräsentant: Verantwortung Teamwork u. Region
- 4 / Chef Repräsentant: Ausbildung Verkauf
- 5 / Vize- Direktor: Ausbildung Organisation
- 6 / Direktor: Ausbildung Management
- * Direktions Boni: 3% der weltweiten Bonuspunkte - anteilige Verteilung an Direktoren (Bemessung: Offenes Volumen)
- ** Bonisätze gültig für Partner mit Selbständigkeitsnachweis

Bonuspunkte (BP):

Jedes Produkt oder Dienstleistung welches vermittelt wird erhält eine Anzahl Bonuspunkte, welche in der jeweiligen Preisliste ersichtlich sind. Gibt ein Lizenznehmer (LN) einen Rabatt, oder einen Sonderrabatt, so können die Standardwerte für das entsprechende Produkt, im Verhältnis zur Preisreduktion und den Vorkosten entsprechend reduziert werden. Provisionen werden entsprechend der jeweiligen Stufe im Vergütungsplan mit den entsprechenden Prozentsätzen auf die Bonuspunkte berechnet. 1 Bonuspunkt = 1 Schweizer Franken. Provisionsabrechnungen werden in Schweizer Franken (CHF) berechnet (Leitwährung) und in die jeweilige Landeswährung am Auszahlungstag, zum aktuellen Devisenkurs umgerechnet. Als Auszahlungswährungen sind bisher vorgesehen: CHF/EUR/USD.

Qualifikation-Eigenumsatz:

Errechnet sich ab dem Zahlungseingang der Lizenzgebühr kumuliert auf 12 Monate. Einmal erreichte Bonus-Stufe bleibt konstant. Nach Ablauf von 12 Monaten wird der Eigenumsatz auf die letzten 365 Tage rückwärts gerechnet und kumuliert.

Qualifikation-Teamumsatz:

Gesamtumsatz monatlich der kompletten LN-Struktur, jeweils per Ende Kalendermonat nach vereinnahmten Beträgen inkl. Provisionsfreigabe.

Qualifikation-Fahrzeugprogramm:

Teamumsatz mit einer Bemessungszeitraum von 6 Monaten kumuliert, z.B.:

6 x 108'000 BP = 648'000 BP über aneinandergrenzende Monate – monatliche Fahrzeugpauschale Kategorie A
6 x 324'000 BP = 1'944'000 BP über aneinandergrenzende Monate – monatliche Fahrzeugpauschale Kategorie B

Umsatzzuwachs: Upgrade Umsatzrückgang: Downgrade

6 x 1'080'000 BP = 6'480'000 BP über aneinandergrenzende Monate – Fahrzeuggeschenk einmalig im Wert von CHF 100'000.-.

Pos. C – Call-Center / Vermittler:

Provisionssatzfestlegung obliegt jeweils dem LN; d.h. er vereinbart einen Bonussatz für einen Call-Center-Agenten oder einen Vermittler auf Erfolgsbasis und hinterlegt diese Informationen bei dem LG, durch Onlineregistration des Agenten oder Vermittlers. Wichtig ist, dass bei einem erfolgreichen Verkauf, der Auftrag dann auch unter der jeweiligen Berater-Nr. des Call-Center-Agenten, bzw. des Vermittlers erfasst wird.

Direktions-Boni:

3% der weltweiten Bonuspunkte (BP) werden anteilmässig an alle Direktoren der Pos. 6 verteilt. Abrechnungszeitraum: Ende eines Quartales
Berechnungsgrundlage ist das jeweilige offene Volumen eines jeden Direktors. Als offenes Volumen werden sämtliche Bonuspunkte des Teamumsatzes seiner persönlich gesponserten Lizenznehmer bezeichnet, welche die Pos. 6 (Direktor) noch nicht erreicht haben.

Fälligkeit-Provisionen:

Per Monatsende werden sämtliche Verkäufe oder Vermittlungen abgerechnet. Provisionsfreigabe wird nach vereinnahmten Beträgen erteilt. Innerhalb 10 Banktagen nach Monatsende, wird eine detaillierte Abrechnung zur Überprüfung gesendet, bzw. in das BackOffice des LN gestellt. Daraufhin erstellt der jeweilige LN eine gleichlautende Rechnung an den LG und die Zahlung wird auf das angegebene Konto des LN überwiesen.

Lizenznehmer ohne gültigen Selbständigkeitsnachweis:

Für diese ist eine Lohnbuchhaltung zu führen, was einen Verwaltungsaufwand von 12% des Provisions Guthabens beinhaltet (she. AGB 6.5)