

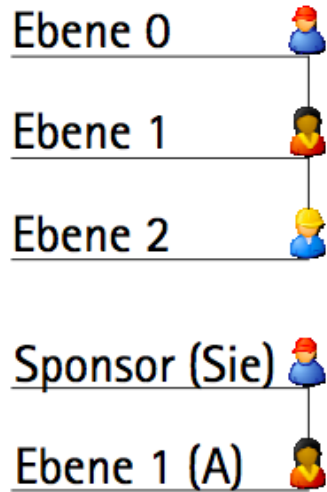
XANTARA Vergütungsplan



1. BEGRIFFSERKLÄRUNGEN	3
1.1 LEVEL (EBENEN) / SPONSOR IM LEVEL- PROVISIONSPLAN.....	3
1.2 LEVEL (EBENEN) OHNE UND MIT KOMPRESSION.....	4
1.3 ROLL UP	4
1.4 DOWN-, UP- UND SIDELINE, LINIE, BEIN	5
1.5 STUFE (STATUS, RANG, POSITION).....	7
1.6 HANDELSSPANNE, EIGENUMSATZ (PERSÖNLICHER UMSATZ), EK, VK	7
1.7 KUNDENUMSATZ	7
1.8 PUNKTE.....	8
1.9 AUTOBONUS	8
1.10 POOLPOINT	8
1.11 QUALIFIKATIONSKRITERIEN FÜR PROVISIONSBERECHTIGUNG (AKTIVSTATUS, UMSATZ LEVEL 0 - UNENDLICH, 50 %-REGEL)	9
2. KARRIERESTUFEN	10
3. EINKOMMENSARTEN	11
3.1 HANDELSSPANNE.....	12
3.2 LEISTUNGSBONUS	12
3.3 BETREUUNGSBONUS	13
3.4 LEVELBONUS	14
3.4.1 LEVELBONUS DURCH ROLL UP	15
3.5 AUTOBONUS	16
3.6 POOLPOINT.....	16
4. EINKOMMENSBEISPIELE	17
4.1 DER START - SCHLÜSSELPOSITION MANAGER.....	17
4.2 SILBER MANAGER	18
4.3 GOLD MANAGER	19
4.4 PLATIN MANAGER	20
4.5 DIAMANT MANAGER	21
4.6 VERDIENSTBEISPIEL ANHAND EINER AKTIVEN LINIE	22

1. Begriffserklärungen

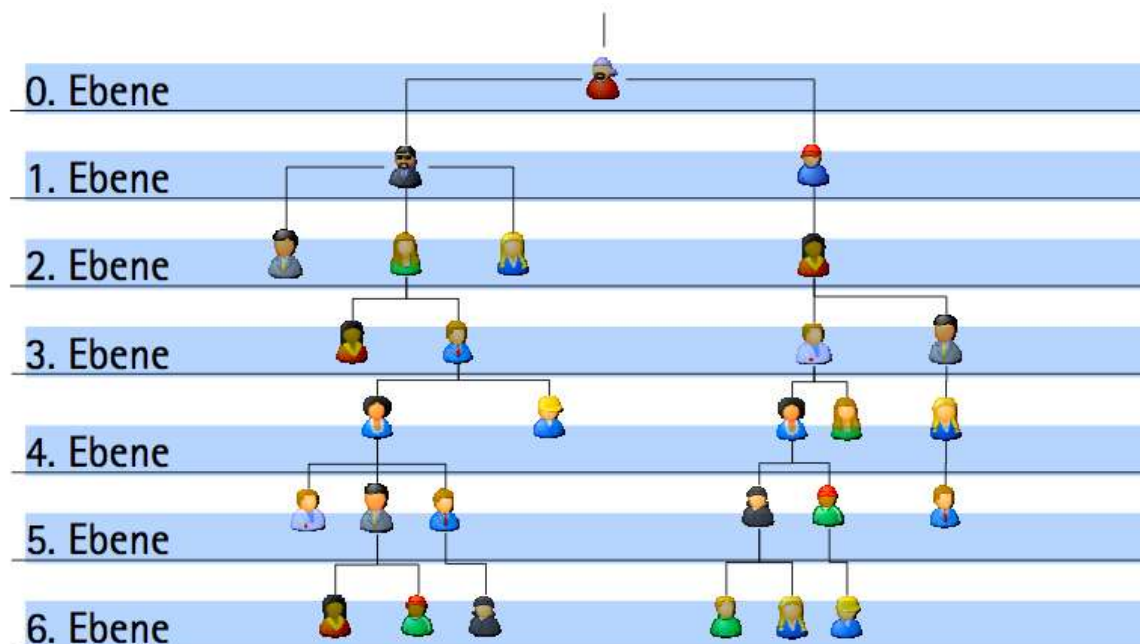
1.1 Level (Ebenen) / Sponsor im Level-Provisionsplan



Level (Ebenen) im Level-Provisionsplan

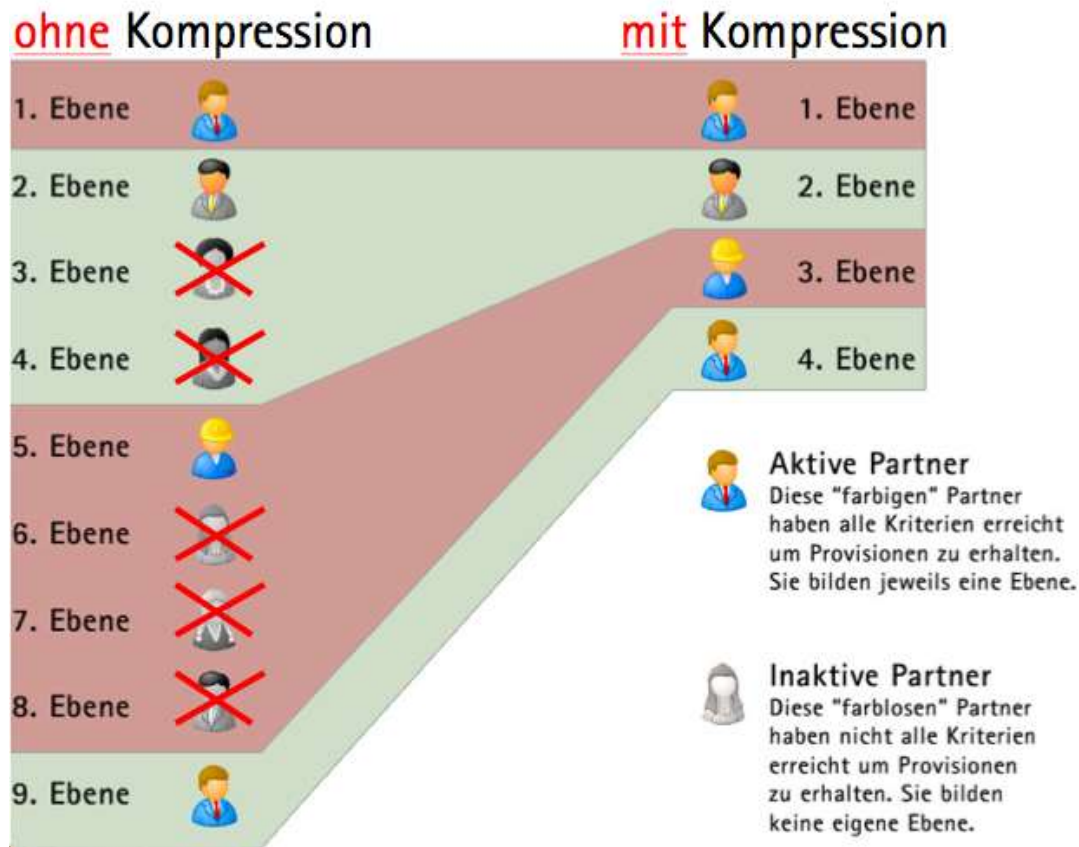
Der Begriff „Level“ beschreibt den Strukturaufbau der eigenen Downline. Die eigene Position ist hierbei der Level 0. Eigene Einkäufe werden als Eigenumsatz bezeichnet. Sofern Sie einen Teampartner sponsern, befindet sich dieser in Ihrem „Level 1“. Der Level 1 wird gleichzeitig auch als Firstline bezeichnet. Kunden, die Sie anlegen, befinden sich auch in Ihrem ersten Level.

Wenn Sie Teampartner A geworben haben, sind Sie Sponsor von Teampartner A.



Ihre Struktur kann beliebig in die Breite (je mehr direkte Teampartner sie sponsern, desto breiter sind sie aufgestellt) und in die Tiefe wachsen. Sie können theoretisch auch ein Vertriebsteam von weit über 100 Level in die Tiefe aufbauen und in der entsprechenden Qualifikationsposition daran verdienen. Für die Qualifikation werden die Umsätze der Ebene 0 (Eigenumsatz) bis Ebene unendlich angerechnet. Deswegen empfiehlt es sich entgegen der Grafik links, anfangs möglichst viele Firstline-Teampartner zu sponsern.

1.2 Level (Ebenen) ohne und mit Kompression




Es gibt zwei unterschiedliche Betrachtungsweisen Ihrer Struktur. Auf der linken Seite sehen Sie die Gesamtstruktur und Umsätze ohne Kompression. Da diese Umsätze für die Qualifikation der einzelnen Karrierestufen dienen, sollten Sie speziell auf den ersten drei Level darauf achten, dass Ihre Teampartner aktiv sind. Auf der rechten Seite sehen Sie Ihre Levelumsätze komprimiert, was bedeutet, dass alle inaktiven Teampartner (Aktivstatus unter 50 Punkte) keinen eigenen Level bilden und somit die darunter liegenden Umsätze jeweils eine oder auch mehrere Level nach oben rutschen. Die Abrechnung im Levelbonus findet nach der Kompression statt. So können Sie zum Beispiel, wie links gezeigt, auch im 9. Level eine Umsatzbeteiligung bekommen, obwohl der Marketingplan in der höchsten Position nur sieben Level tief ausbezahlt.

1.3 Roll Up

Unter Roll Up versteht man das „Hochrollen“ des Bonus eines Teampartners, der für die Umsätze in der Tiefe nicht qualifiziert ist. Der Bonus wird in diesem Fall der nächsten qualifizierten Upline zugeordnet.


1.4 Down-, Up- und Sideline, Linie, Bein


Ebene 0 (Sie) 

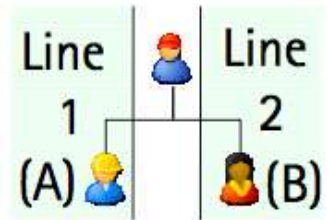
Ebene 1 (A) 

Ebene 2 (B) 

Ebene 2 (Sie) 

Ebene 1 (A) 

Ebene 0 (B) 



Downline

Sie werben Teampartner A, dies ist der erste Level Ihrer Downline. Teampartner A wirbt Teampartner B. Teampartner B befindet sich im zweiten Level Ihrer Downline.

Upline

Sie sind Sponsor von Teampartner A und der erste Level seiner Upline. Für Teampartner B sind Sie der zweite Level dessen Upline.

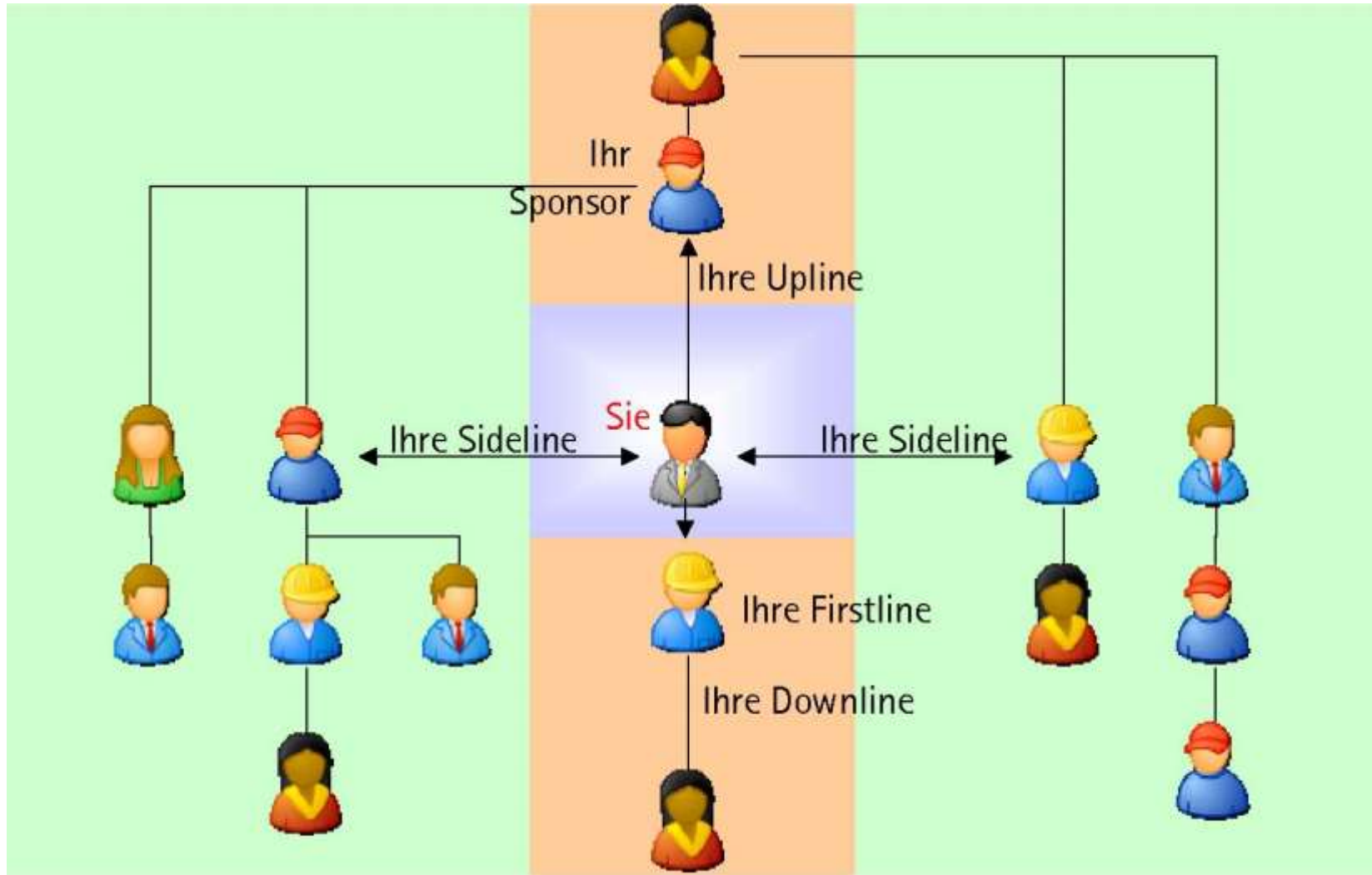
Direkte Linie (Linie / Bein)

Die Bezeichnung Bein umfasst sämtliche Umsätze eines direkt gewonnenen Teampartners. Somit deckt sich die Zahl der Firstline-Teampartner mit der Anzahl der Beine. Das komplette Team von Teampartner A ist ein Bein (eine Linie) und das komplette Team von Teampartner B ist bereits Ihr zweites Bein. Sie stehen in diesem Beispiel auf „zwei Beinen“.

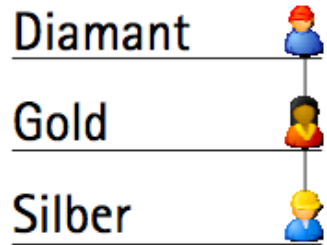
Sideline

Die Sideline umfasst alle Teampartner, die nicht in der eigenen Up- bzw. Downline sind (siehe Grafik folgende Seite).

1.4 Down-, Up- und Sideline



1.5 Stufe (Status, Rang, Position)

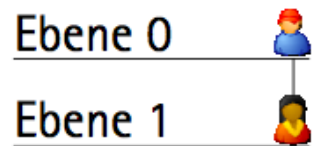


Stufe (Status, Rang)

Die Qualifikationsstufen, die von den Teampartnern erreicht werden können, sind: Trainee, Junior Manager, Senior Manager, Manager, Silber Manager, Gold Manager, Platin Manager und Diamant Manager, sowie Diamant Manager mit einem oder mehreren Sternen.

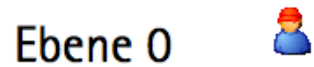
Die Kriterien, die Stufen zu erreichen, sind dem Vergütungsplan zu entnehmen.

1.6 Handelsspanne, Eigenumsatz (persönlicher Umsatz), EK, VK



Handelsspanne (Direktvertrieb)

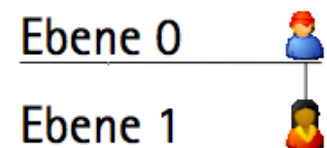
Die Handelsspanne ist die Differenz des Einkaufspreises (**EK**), den der Teampartner vom Unternehmen bekommt und dem offiziellen Verkaufspreis (**VK**) für den Endkunden.



Eigenumsatz / persönlicher Umsatz (Level 0)

Hierunter versteht man die Einkäufe des Teampartners für den Eigenbedarf oder für Produktpräsentationen.

1.7 Kundenumsatz



Kundenumsatz

Hierunter versteht man, wenn der Teampartner einen Kunden anlegt und dieser bestellt. Der Kundenumsatz liegt für den Teampartner in Level 1.

1.8 Punkte

Points sind eine Art interne Währung. Jedem Produkt wird ein Punktwert zugeordnet. Auf diesen werden die im Vergütungsplan festgelegten Provisionen ausbezahlt.

1.9 Autobonus

Der Autobonus wird ab der Position Platin Manager bezahlt und entspricht 10 % der Nettoprovision.

Bsp.: Ein Teampartner der Stufe Platin Manager verdient eine Provision von 800 Punkten, sprich 800,00 € netto. Somit bekommt er zusätzlich zu seiner Provision einen Autobonus von 10 %, also 80,00 € netto.

Der Autobonus ist begrenzt auf 2.000,00 € netto.

1.10 Poolpoint

Bsp.: Umsatz 100.000 Punkte

■ Xantara ■ Provision
■ Pool (3 %) ■ Incentives



Poolumsatz:
3.000 Punkte



Ab der Position Diamant Manager hat der Teampartner die Möglichkeit am Gesamtumsatz des Unternehmens mit zu verdienen. Er kann sogenannte Poolpoints sammeln.

3 % des provionsfähigen Nettomonatsumsatzes in Punkten des Unternehmens werden in einen Pool bezahlt. Jeder Teampartner bekommt für das Erreichen der Position Diamant einen Poolpoint. Für jedes Diamant-Bein, das nachgezogen wird, gibt es einen weiteren Poolpoint. Der Pool wird durch die Anzahl der insgesamt erworbenen Poolpoints geteilt. Jeder Teampartner bekommt je nach Anzahl der Poolpoints seinen Anteil.

Bsp.1: Bei 100.000 Punkten Unternehmensumsatz fließen 3 %, sprich 3.000 Punkte, in den Pool. Bei fünf qualifizierten Diamant Managern mit jeweils einem Poolpoint wird die Gesamtsumme durch fünf geteilt, somit erhält jeder einen Anteil von 600,00 €.

Bsp.2: Bei vier qualifizierten Diamant Managern und einem Diamant Manager * bekommen die Diamant Manager jeweils einen Anteil von 500,00 € und der Diamant Manager * zwei Anteile á 500,00 €.

1.11 Qualifikationskriterien für Provisionsberechtigung (Aktivstatus, Umsatz Level 0 – unendlich, 50 %-Regel)

Aktivstatus

Der Aktivstatus ist ein Teil der Qualifikationsvoraussetzung zum Erreichen einer bestimmten Position. Der Aktivstatus setzt sich jeden Monat aus folgenden Umsätzen zusammen:

1. Eigenumsatz
2. Eigene Kundenumsätze
3. Umsätze aller neuen Teampartner inklusive der Umsätze deren Kunden im ersten Monat

Umsatzvolumen (Gruppenumsatz) Level 0 - unendlich

Der Umsatz aus den Levels ist eine weitere Qualifikationsvoraussetzung zum Erreichen einer bestimmten Position. Das Umsatzvolumen setzt sich jeden Monat neu aus folgenden Umsätzen zusammen:

1. Eigenumsatz
2. Eigene Kundenumsätze
3. Umsätze aller Teampartner und Kunden vom 1. bis zum Level unendlich

50 %-Regel

Die 50 %-Regel bedeutet, dass maximal 50% der Punkte, die für das Erreichen einer Position notwendig sind (Umsatzvolumen Level 0 - unendlich), aus dem stärksten Bein anerkannt werden.

Bsp.: Zur Erreichung des Gold Managers sind 3.000 Punkte notwendig. Nach der 50 %-Regel werden zur Qualifikation für den Gold Manager aus dem stärksten Bein maximal 1.500 Punkte dieses Beines hierfür angerechnet.

2. Karrierestufen

Um die verschiedenen Karrierestufen zu erreichen sind folgende Anforderungen erforderlich.

Position	Aktivstatus	Umsatzvolumen Level 0 - unendlich inkl. 50 %-Regel
Teampartner		
Trainee (aktiver Teampartner)	1 Punkt	
Junior Manager	50 Punkte	100 Punkte
Senior Manager	100 Punkte	250 Punkte
Manager	150 Punkte	500 Punkte
Silber Manager	200 Punkte	1.500 Punkte
Gold Manager	250 Punkte	3.000 Punkte
Platin Manager	300 Punkte	6.000 Punkte
Diamant Manager	350 Punkte	12.000 Punkte
Diamant Manager Sterne Position	Aktivstatus	Umsatzvolumen Level 0 - unendlich inkl. 50 %-Regel
Diamant Manager *	350 Punkte	12.000 Punkte + eine Diamant Manager Linie
Diamant Manager **	350 Punkte	12.000 Punkte + zwei Diamant Manager Linien
Diamant Manager ***	350 Punkte	12.000 Punkte + drei Diamant Manager Linien
Diamant Manager ****	350 Punkte	12.000 Punkte + vier Diamant Manager Linien
Diamant Manager *****	350 Punkte	12.000 Punkte + fünf Diamant Manager Linien
Diamant Manager *****)	350 Punkte	12.000 Punkte + sechs Diamant Manager Linien

3. Einkommensarten

- 3.1 Handelsspanne
- 3.2 Leistungsbonus
- 3.3 Betreuungsbonus
- 3.4 Levelbonus
- 3.5 Autobonus
- 3.6 Umsatzbeteiligung durch Poolpoints

Stufen	Umsatz ¹	Aktivstatus	Handels- spanne	Leistungs- bonus	L 1	L 2	L 3	L 4	L 5	L 6	L 7	Auto- bonus	Pool- points
	Qualifikationskriterien				Levelbonus								
Diamant *****	12.000 P	350 P	10 %	24 %	5 %	2 %	2 %	3 %	4 %	5 %	6 %	ja	7
Diamant *****	12.000 P	350 P	10 %	23,5 %	5 %	2 %	2 %	3 %	4 %	5 %	6 %	ja	6
Diamant ****	12.000 P	350 P	10 %	23 %	5 %	2 %	2 %	3 %	4 %	5 %	6 %	ja	5
Diamant ***	12.000 P	350 P	10 %	22,5 %	5 %	2 %	2 %	3 %	4 %	5 %	6 %	ja	4
Diamant **	12.000 P	350 P	10 %	22 %	5 %	2 %	2 %	3 %	4 %	5 %	6 %	ja	3
Diamant *	12.000 P	350 P	10 %	21 %	5 %	2 %	2 %	3 %	4 %	5 %	6 %	ja	2
Diamant Manager	12.000 P	350 P	10 %	20 %	5 %	2 %	2 %	3 %	4 %	5 %	6 %	ja	1
Platin Manager	6.000 P	300 P	10 %	17 %	5 %	2 %	2 %	3 %	4 %	5 %		ja	
Gold Manager	3.000 P	250 P	10 %	14 %	5 %	2 %	2 %	3 %	4 %				
Silber Manager	1.500 P	200 P	10 %	12 %	5 %	2 %	2 %	3 %					
Manager	500 P	150 P	10 %	10 %	5 %	2 %	2 %						
Senior Manager	250 P	100 P	10 %	5 %	5 %	2 %							
Junior Manager	100 P	50 P	10 %	3 %	5 %								
Trainee		1 P	10 %	-	5 %								
Teampartner			10 %	-	(erhält Produkte immer zum EK)								
Abo-Kunde			10 %	-	(Abo-Kunde erhält Produkte zum EK)								
Einmal-Kunde				-	(Einmal-Kunde erhält Produkte zum VK)								

¹ Umsatz auf Level 0 – unendlich inklusive 50 %-Regel

3.1 Handelsspanne

Die Handelsspanne (Differenz Einkaufspreis zum Verkaufspreis) auf XANTARA-Produkte für Teampartner beträgt 10 %.

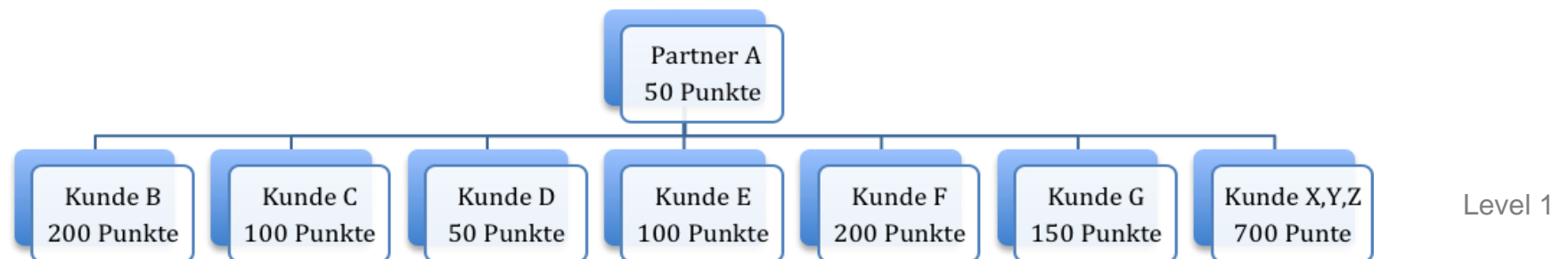
Ein Kunde, der seine Produkte im Abo bezieht, bekommt den EK-Preis.

3.2 Leistungsbonus

Leistungsbonus wird auf Eigenumsatz und Kundenumsätze im ersten Level ausbezahlt. Voraussetzung zum Erhalt dieses Bonus ist mindestens die Karrierestufe Junior Manager.

Verdienstbeispiel (Leistungsbonus)

Teampartner A hat einige direkte Kunden geworben, die XANTARA-Produkte regelmäßig beziehen. Insgesamt erzielt er mit den Kunden 1.500 Punkte Umsatz. Teampartner A selbst nutzt die Produkte ebenfalls. D. h., er hat einen Gesamtumsatz von 1.550 Punkten und sich damit gleichzeitig für die Position des Silber Managers qualifiziert. Als Silber Manager stehen ihm 12 % Leistungsbonus zu.



Verdienst für Teampartner A

Leistungsbonus bei 1.550 Punkten Gesamtumsatz¹ (Silber Manager) 12% = **186,00 €**

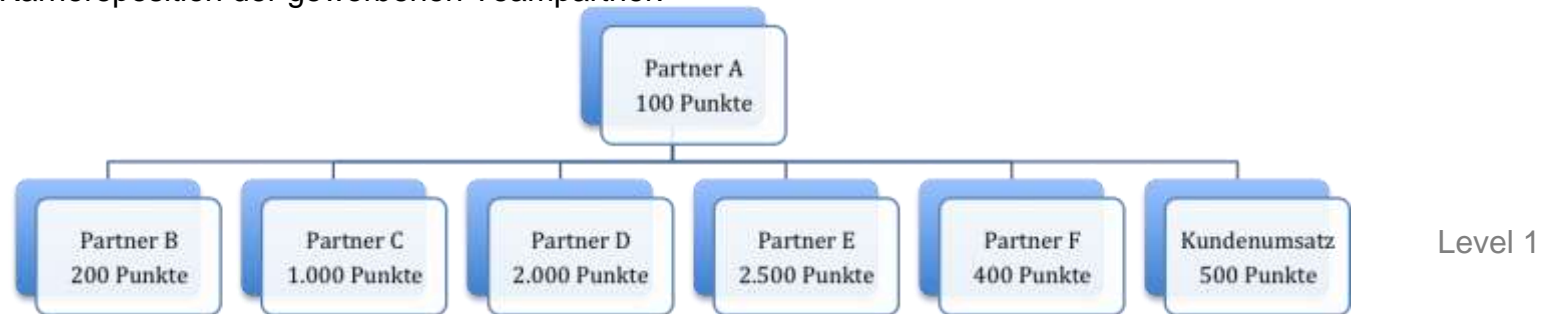
Zusätzlich zum Leistungsbonus verdient der Teampartner A in diesem Beispiel den Levelbonus von 5 % auf die Umsätze der eigenen Kunden.

3.3 Betreuungsbonus

Betreuungsbonus wird auf die Gesamtumsätze der direkten Teampartner ausbezahlt, abzüglich der bereits ausbezahlten Provision (Differenz zu den Positionen der direkten Teampartner).

Verdienstbeispiel (Betreuungsbonus)

Teampartner A hat mit seinen geworbenen Teampartnern einen Gesamtumsatz¹ von 6.700 Punkten erzielt. Damit hat er sich für die Position des Platin Managers qualifiziert und gleichzeitig für den Leistungsbonus von 17 %. Teampartner A erhält außerdem den Betreuungsbonus für Teampartner B bis Teampartner F. Der Betreuungsbonus für Teampartner A ergibt sich aus der jeweiligen Differenz des Betreuungsbonus von 17 % als Platin Manager und der Karriereposition der geworbenen Teampartner.



Verdienst für Teampartner A

Umsatz Teampartner B (Junior Manager) = 200 Punkte. Teampartner B erhält darauf 3 % Betreuungsbonus			
Teampartner A erhält die Differenz zu 17 %	14 % von	200 Punkten	28,00 €
Umsatz Teampartner C (Manager) = 1.000 Punkte. Teampartner C erhält darauf 10 % Betreuungsbonus			
Teampartner A erhält die Differenz zu 17%	7 % von	1.000 Punkten	70,00 €
Umsatz Teampartner D + E (Silber Manager) = 4.500 Punkte. Teampartner D + E erhalten jeweils 12 % Betreuungsbonus			
Teampartner A erhält die Differenz zu 17 %	5 % von	4.500 Punkten	225,00 €
Umsatz Teampartner F (Senior Manager) = 400 Punkte. Teampartner F erhält darauf 5 % Betreuungsbonus			
Teampartner A erhält die Differenz zu 17 %	12% von	400 Punkten	48,00 €
Betreuungsbonus insgesamt			<u>371,00 €</u>

Zusätzlich zum Betreuungsbonus verdient Teampartner A in diesem Beispiel 17 % Leistungsbonus auf den Eigen- und Kundenumsatz, sowie den Levelbonus von 5 %, 2 %, 2 %, 3 %, 4 % und 5 % auf die Umsätze seiner Teampartner und Kunden bis in den 6. Level. Außerdem erhält Teampartner A als Platin Manager den Autobonus in Höhe von 10 % auf die Gesamtnettoprovision.

3.4 Levelbonus

Der Levelbonus wird je nach Qualifikation fix bis in das 7. Level ausbezahlt. Vor der Berechnung findet eine dynamische Kompression statt, was bedeutet, dass nicht aktive Teampartner (Teampartner I) für die Berechnung aus der Matrix entfernt werden und der gesamte Umsatz darunter einen Level nach oben rutscht.

Zusätzlich findet ein Roll Up der nicht ausbezahlten Levelboni statt, wenn ein Teampartner Umsatz in einem Level hat, für den er laut Position nicht qualifiziert ist. Die Levelboni werden dann an den nächsthöheren Qualifikanten ausbezahlt.

Verdienstbeispiel Levelbonus

Teampartner A hat mit seinen geworbenen Teampartnern aus Level 0 – unendlich einen Gesamtumsatz¹ von 6.250 (7.250 minus 1.000, da von Teampartner C nur 3.000 Punkte zählen) Punkten realisiert und sich damit für den Platin Manager qualifiziert.

Gleichzeitig hat Teampartner A einen Anspruch auf Levelbonus 1 - 6.

Verdienst Levelbonus für Teampartner A

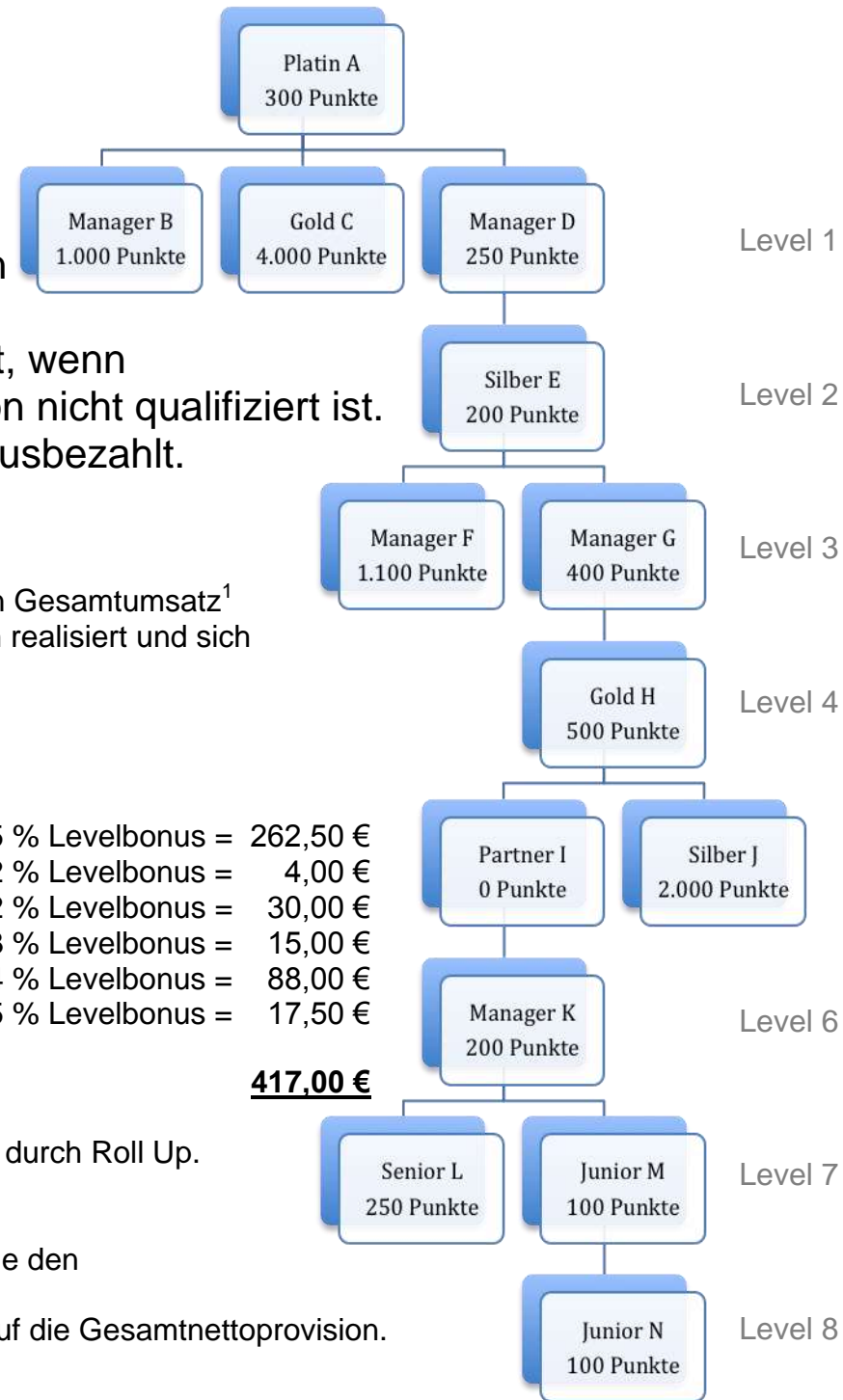
Levelbonus 1: Teampartner B,C+D=	5.250 Punkte	Teampartner A erhält darauf 5 % Levelbonus =	262,50 €
Levelbonus 2: Teampartner E =	200 Punkte	Teampartner A erhält darauf 2 % Levelbonus =	4,00 €
Levelbonus 3: Teampartner F + G =	1.500 Punkte	Teampartner A erhält darauf 2 % Levelbonus =	30,00 €
Levelbonus 4: Teampartner H =	500 Punkte	Teampartner A erhält darauf 3 % Levelbonus =	15,00 €
Levelbonus 5: Teampartner J + K=	2.200 Punkte	Teampartner A erhält darauf 4 % Levelbonus =	88,00 €
Levelbonus 6: Teampartner L + M =	350 Punkte	Teampartner A erhält darauf 5 % Levelbonus =	17,50 €

Levelbonus insgesamt

Zusätzlich zum Levelbonus verdient Teampartner A in diesem Beispiel noch Levelbonus durch Roll Up.

Zudem bekommt er noch 17 % Leistungsbonus auf den Eigen- und Kundenumsatz, sowie den Betreuungsbonus auf die Umsätze seiner Teampartner.

Außerdem erhält Teampartner A als Platin Manager den Autobonus in Höhe von 10 % auf die Gesamtnettoprovision.



417,00 €

3.4.1 Levelbonus durch Roll Up

Levelbonus durch Roll Up wird immer dann ausbezahlt, wenn Ihre Teampartner Umsätze in der Tiefe haben, für die diese laut Position im Marketingplan nicht provisionsberechtigt sind.

Unter Roll Up versteht man das „Hochrollen“ des Bonus eines Teampartners, der für die Umsätze in der Tiefe nicht qualifiziert ist. Der Bonus wird in diesem Fall der nächsten qualifizierten Upline zugeordnet.

Verdienstbeispiel (Levelbonus durch Roll Up)

Teampartner A hat mit seinen geworbenen Teampartnern einen Gesamtumsatz¹ von 6.250 Punkten realisiert und sich damit für die Position Platin Manager qualifiziert. Gleichzeitig hat Teampartner A einen Anspruch auf den Levelbonus 1 - 6.

Erklärung anhand des Umsatzes von Teampartner N

Der 1. Level (5 %) geht an Teampartner M, da er als Junior Manager für den ersten Level qualifiziert ist.

Der 2. Level (2 %) geht an Teampartner K, da er als Manager für drei Level qualifiziert ist.

Der 3. Level (2 %) geht an Teampartner H, da er als Gold Manager für fünf Level qualifiziert ist.

Der 4. Level (3 %) müsste an Teampartner G ausbezahlt werden, da dieser allerdings nicht für vier Level qualifiziert ist, wird der Bonus an den nächsthöheren Qualifikanten (Silber Manager) ausbezahlt, was in diesem Beispiel Teampartner E ist.

Der 5. Level (4 %) müsste an Teampartner E ausbezahlt werden, da dieser allerdings nicht für fünf Level qualifiziert ist, wird der Bonus an den nächsthöheren Qualifikanten (Gold Manager oder höher) ausbezahlt, was in diesem Beispiel **Teampartner A** ist, da zwischen Partner E und A kein Gold Manager vorhanden ist.

Der 6. Level (5 %) müsste an Teampartner E ausbezahlt werden, da dieser allerdings nicht für fünf Level qualifiziert ist, wird der Bonus an den nächsthöheren Qualifikanten (Platin Manager) ausbezahlt, was in diesem Beispiel **Teampartner A** ist.

Der 7. Level (6 %) müsste an Teampartner A ausbezahlt werden, da dieser allerdings als Platin Manager nur für sechs Level qualifiziert ist, „rollt“ dieser Bonus zum nächsten qualifizierten Diamant Manager „hoch“.

Insgesamt stellen Sie aber fest, dass Teampartner A in diesem Beispiel selbst im Level 8 ganze 9 % auf den Umsatz von Teampartner N bekommt, obwohl er laut Levelplan als Platin Manager nur für Levelbonus 1 - 6 qualifiziert ist.



3.5 Autobonus

Der Autobonus wird ab der Position Platin Manager bezahlt und entspricht 10 % von der Nettoprovision ohne den Poolpoint(s). Der Autobonus ist begrenzt auf 2.000,00 € netto.

Bsp.1: Ein Teampartner der Stufe Platin Manager verdient eine Provision von 800 Punkten, sprich 800,00 € netto. Somit bekommt er zusätzlich zu seiner Provision als Autobonus nochmal 10 % Prozent, also 80,00 € netto.

Bsp. 2: Ein Teampartner der Stufe Diamant Manager verdient eine Provision von 3.000 Punkten, zuzüglich einem Poolpoint von 600 Punkten. Somit bekommt er zusätzlich zur seiner Provision von 3.000 Punkten nochmal 10 %, also 300,00 € netto Autobonus und kommt so mit dem Poolpoint auf einen Gesamtverdienst von 3.900,00 € netto.

3.6 Umsatzbeteiligung

Ab der Position Diamant Manager hat der Teampartner die Möglichkeit am Gesamtumsatz des Unternehmens mit zu verdienen. Er kann sogenannte Poolpoints sammeln.

3% des Nettomonatsumsatzes des Unternehmens werden in einen Pool bezahlt. Jeder Teampartner bekommt für die Erreichung der Position Diamant einen Poolpoint. Für jedes Diamant-Bein, das nachgezogen wird, gibt es einen weiteren Poolpoint. Der Pool wird durch die Anzahl der insgesamt erworbenen Poolpoints geteilt. Jeder Teampartner bekommt je nach Anzahl der Poolpoints seinen Anteil.

Bsp.1: Bei 100.000 Punkten Unternehmensumsatz fließen 3 %, sprich 3.000 Punkte in den Pool. Bei fünf qualifizierten Diamant Managern mit jeweils einem Poolpoint wird die Gesamtsumme durch fünf geteilt, somit erhält jeder einen Anteil von 600,00 €.

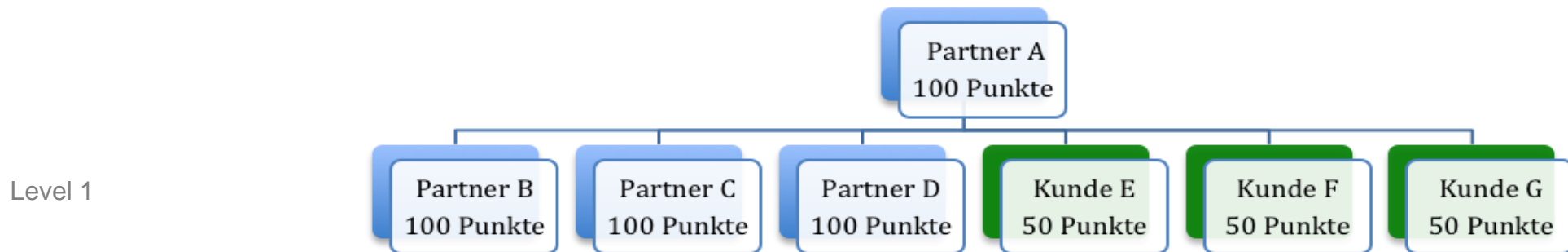
Bsp.2: Bei vier qualifizierten Diamant Managern und einem Diamant Manager * bekommen die Diamant Manager jeweils einen Anteil von 500,00 € und der Diamant Manager * zwei Anteile á 500,00 €.

4. Einkommensbeispiele

4.1 Der Start - Schlüsselposition Manager

Wir gehen davon aus: Sie (Teampartner A) begeistern drei Teampartner und drei Kunden, die die XANTARA-Produkte beziehen. Die Kunden machen einen Umsatz von jeweils 50 Punkten, die Teampartner 100 Punkte Umsatz und Sie selbst einen Eigenumsatz von 100 Punkten.

Insgesamt erzielen Sie einen Gesamtumsatz¹ von 550 Punkten, d.h. Sie haben sich für die Position des Managers qualifiziert. Als Manager stehen Ihnen 10 % Leistungs- und Betreuungsbonus zu. Teampartner B bis D bekommen 3 % Betreuungsbonus. Gleichzeitig haben Sie Anspruch auf den Levelbonus 1 in Höhe von 5 %.



Verdienst für Teampartner A

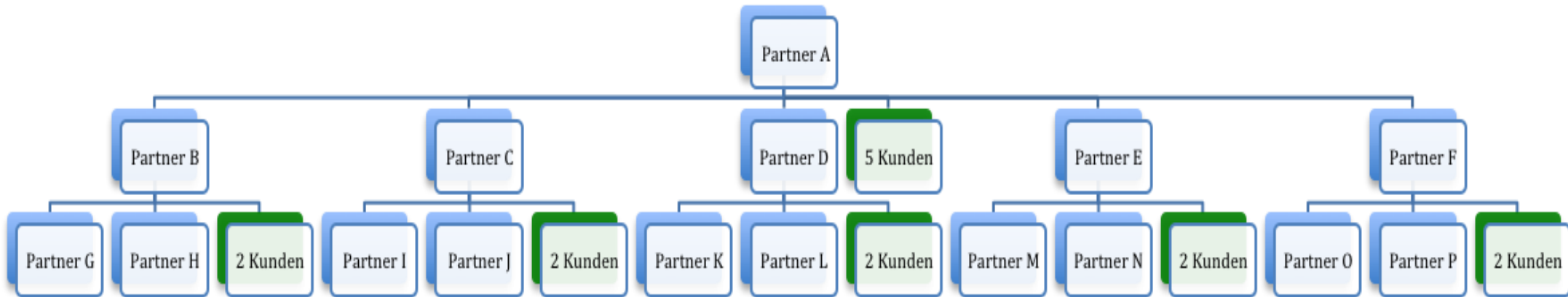
Leistungsbonus	10 % auf 250 Punkte (Eigen- und Kundenumsatz) =	25,00 €
Betreuungsbonus	7 % (Differenz von 10 % zu 3 %) auf 300 Punkte (Teampartner B, C + D) =	21,00 €
Levelbonus 1	5 % auf 450 Punkte (Teampartner + Kunden) =	22,50 €
<u>Gesamtverdienst</u>		<u>68,50 €</u>

4.2 Silber Manager (5 x 2 + 2)

In diesem Beispiel gehen wir davon aus, dass Sie die Anzahl von Kunden und Teampartnern auf jeweils fünf erhöhen und Ihre Teampartner Ihrerseits zunächst zwei Teampartner und zwei Kunden begeistern. Die Kunden machen wieder einen Umsatz von jeweils 50 Punkten, die Teampartner 100 Punkte Umsatz und Sie selbst einen Eigenumsatz von 100 Punkten.

Insgesamt erzielen Sie einen Gesamtumsatz¹ von 2.350 Punkten, d.h. Sie haben sich für die Position des Silber Managers qualifiziert. Als Silber Manager stehen Ihnen 12 % Leistungs- und Betreuungsbonus zu.

Gleichzeitig haben Sie Anspruch auf den Levelbonus 1 von 5 % und den Levelbonus 2 von 2 %.



Verdienst für Teampartner A

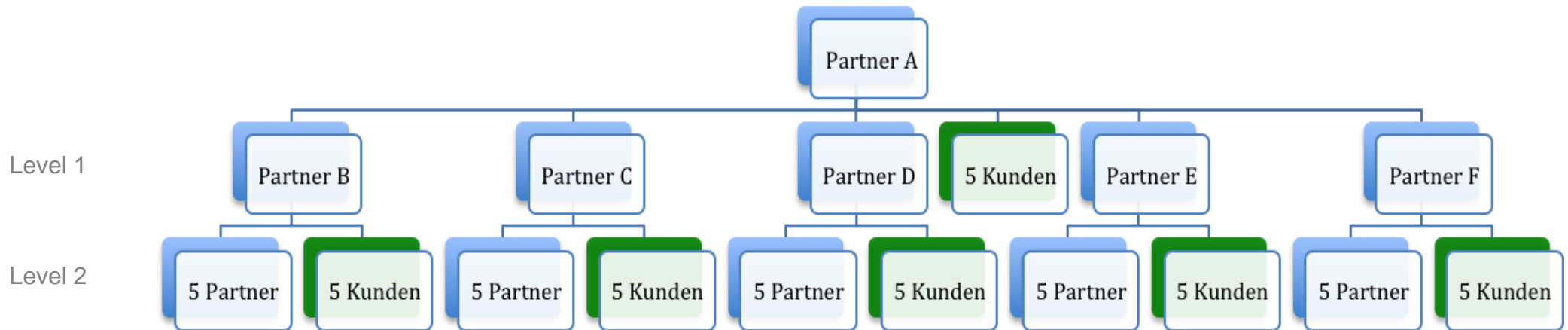
Leistungsbonus	12 % auf 350 Punkte (Eigen- und Kundenumsatz) =	42,00 €
Betreuungsbonus	7 % auf 2.000 Punkte (Gesamtumsatz Teampartner B, C, D, E + F) =	140,00 €
Levelbonus 1	5 % auf 750 Punkte (Teampartner B,C, D, E, F + Kunden) =	37,50 €
Levelbonus 2	2 % auf 1.500 Punkte (Teampartner G - P + Kunden) =	30,00 €
<u>Gesamtverdienst</u>		<u>249,50 €</u>

4.3 Gold Manager (5 x 5 + 5)

In diesem Beispiel gehen wir davon aus, dass Sie die Anzahl von Kunden und Teampartnern auf jeweils fünf erhöhen und Ihre Teampartner Ihrerseits jeweils fünf Teampartner und fünf Kunden begeistern. Die Kunden machen wieder einen Umsatz von jeweils 50 Punkten, die Teampartner 100 Punkte Umsatz und Sie selbst einen Eigenumsatz von 100 Punkten.

Insgesamt erzielen Sie einen Gesamtumsatz¹ von 4.600 Punkten, d.h. Sie haben sich für die Position des Gold Managers qualifiziert. Als Gold Manager stehen Ihnen 14% Leistungs- und Betreuungsbonus zu.

Gleichzeitig haben Sie Anspruch auf den Levelbonus 1 von 5 %, den Levelbonus 2 von 2 % und den Levelbonus 3 von 2 %.



Verdienst für Teampartner A

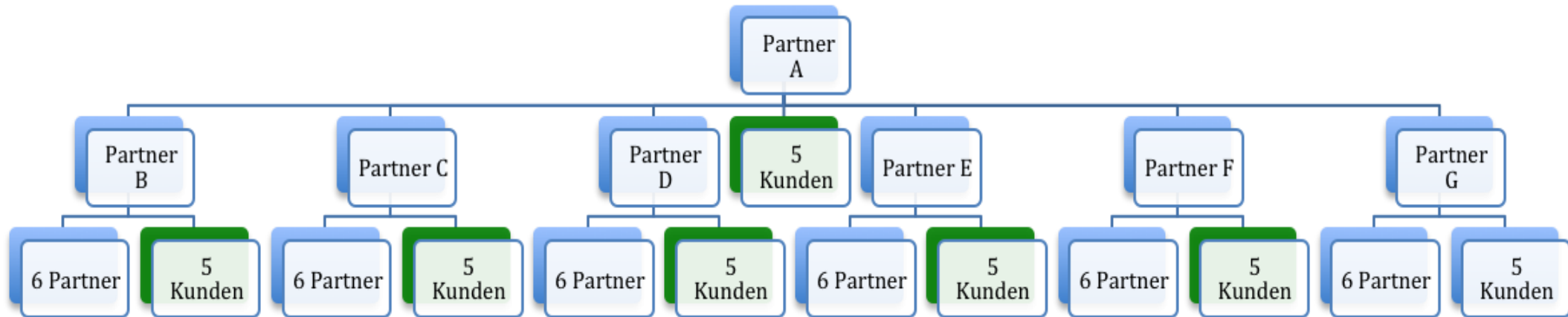
Leistungsbonus	14 % auf 350 Punkte (Eigen- und Kundenumsatz) =	49,00 €
Betreuungsbonus	4 % auf 4.250 Punkte (Gesamtumsatz Teampartner B, C, D, E + F) =	170,00 €
Levelbonus 1	5 % auf 750 Punkte (Teampartner B, C, D, E, F + Kunden) =	37,50 €
Levelbonus 2	2 % auf 3.750 Punkte (Teampartner + Kunden) =	75,00 €
<u>Gesamtverdienst</u>		<u>331,50 €</u>

4.4 Platin Manager (6 x 6 + 5)

In diesem Beispiel gehen wir davon aus, dass Sie die Anzahl Ihrer Teampartner auf sechs erhöhen und Ihre Teampartner Ihrerseits jeweils sechs Teampartner und fünf Kunden begeistern. Die Kunden machen wieder einen Umsatz von jeweils 50 Punkten, die Teampartner 100 Punkte Umsatz und Sie selbst einen Eigenumsatz von 100 Punkten.

Insgesamt erzielen Sie einen Gesamtumsatz¹ von 6.050 Punkten, d.h. Sie haben sich für die Position Platin Managers qualifiziert. Als Platin Manager stehen Ihnen 17 % Leistungs- und Betreuungsbonus zu.

Gleichzeitig haben Sie Anspruch auf den Levelbonus 1 von 5 %, den Levelbonus 2 von 2 %, den Levelbonus 3 von 2 % und den Levelbonus 4 von 3 %.



Verdienst für Teampartner A

Leistungsbonus 17 % auf 350 Punkte (Eigen- und Kundenumsatz) = 59,50 €

Betreuungsbonus 7 % auf 5.700 Punkte (Gesamtumsatz Teampartner B bis G) = 399,00 €

Levelbonus 1 5 % auf 850 Punkte (Teampartner B, C, D, E, F, G + Kunden) = 42,50 €

Levelbonus 2 2 % auf 5.100 Punkte (Teampartner + Kunden) = 102,00 €

Gesamtbonus **603,00 €**

Autobonus zuzüglich 10 % 60,30 €

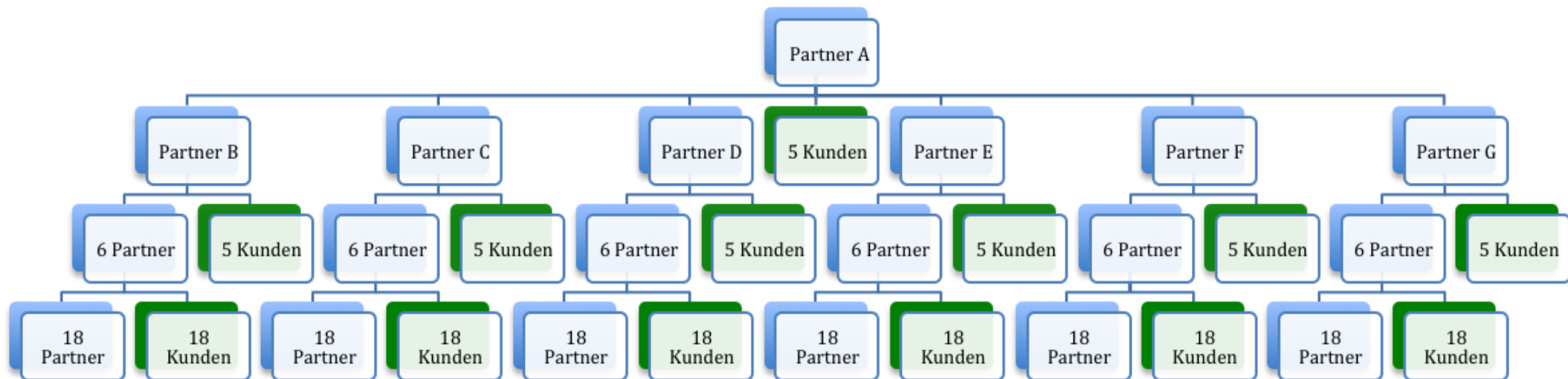
Gesamtverdienst **663,30 €**

4.5 Diamant Manager (6 x 6 + 6 x 3 + 3)

In diesem Beispiel gehen wir davon aus, dass Sie die Anzahl Ihrer Teampartner im Level 2 nun jeweils drei Teampartner und drei Kunden begeistern. Die Kunden machen wieder einen Umsatz von jeweils 50 Punkten, die Teampartner 100 Punkte Umsatz und Sie selbst einen Eigenumsatz von 100 Punkten.

Insgesamt erzielen Sie einen Gesamtumsatz¹ von 22.250 Punkten, d. h. Sie haben sich für die Position Diamant Managers qualifiziert. Als Diamant Manager stehen Ihnen 20 % Leistungs- und Betreuungsbonus zu.

Gleichzeitig haben Sie Anspruch auf den Levelbonus 1 bis Levelbonus 7 in Höhe von 5 %, 2 %, 2 %, 3 %, 4 %, 5 % und 6 %.



Verdienst für Teampartner A

Leistungsbonus	20 % auf 350 Punkte (Eigen- und Kundenumsatz) =	70,00 €
Betreuungsbonus	6 % auf 21.900 Punkte (Gesamtumsatz Teampartner B, C, D, E + F) =	1.314,00 €
Levelbonus 1	5 % auf 850 Punkte (Teampartner B, C, D, E, F, G + Kunden) =	42,50 €
Levelbonus 2	2 % auf 5.100 Punkte (Teampartner + Kunden) =	102,00 €
Levelbonus 3	2 % auf 16.200 Punkte (Teampartner + Kunden) =	324,00 €
Gesamtbonus		1.852,50 €
Autobonus	zuzüglich 10 %	185,25 €
Poolpoint	ca. 500,00 €	500,00 €
<u>Gesamtverdienst</u>		<u>ca. 2.537,75 €</u>

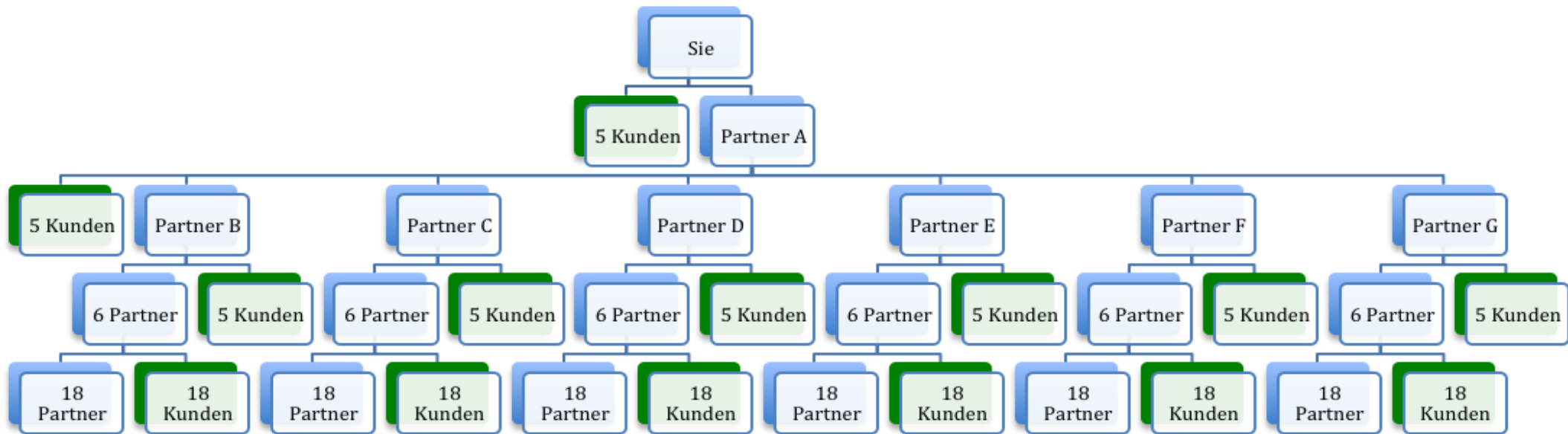
4.6 Verdienstbeispiel anhand einer aktiven Linie

In diesem Beispiel gehen wir davon aus, dass die bloß einen Teampartner gesponsert haben, dieser mittlerweile die Position Diamant Manager erreicht hat und den Umsatz wie in Beispiel 4.4. Sie haben lediglich 5 Kunden geworben, die XANTARA-Produkte nutzen und machen einen Eigenumsatz von 500 Punkten, um den Aktivstatus bzw. die 50 %-Regel für die Qualifikation des Silber Managers zu erfüllen.

Die Kunden machen wieder einen Umsatz von jeweils 50 Punkten und die Teampartner 100 Punkte Umsatz.

Als Silber Manager stehen Ihnen 12 % Leistungs- und Betreuungsbonus zu.

Gleichzeitig haben Sie Anspruch auf den Levelbonus 1 bis Levelbonus 4 in Höhe von 5 %, 2 %, 2 % und 3 %.



Verdienst für Teampartner A

Leistungsbonus	12 % auf	750 Punkte (Eigen- und Kundenumsatz) =	90,00 €
Betreuungsbonus	entfällt, da keine positive Differenz zwischen Ihnen und Teampartner A		
Levelbonus 1	5 % auf	350 Punkte (Teampartner A + eigene Kunden) =	17,50 €
Levelbonus 2	2 % auf	850 Punkte (Teampartner B, C, D, E, F, G + Kunden) =	17,00 €
Levelbonus 3	2 % auf	5.100 Punkte (Teampartner + Kunden) =	102,00 €
Levelbonus 4	3 % auf	16.200 Punkte (Teampartner + Kunden) =	486,00 €

Gesamtverdienst

712,50 €