

zum Vertriebspartnervertrag

Der Vertriebspartner erhält für die Vermittlung von 20 Anteilen an Winfonds folgende Provision auf Eigen- sowie auf Strukturumsätze (= Strukturprovision). Zur Bildung einer Vertriebsstruktur kann der Vertriebspartner unter Bezug auf § 3 dieses Vertriebspartnervertrages weitere Strukturpartner an die Gesellschaft vermitteln.

Die Strukturpartner erhalten jeweils eine eigene ID-Nummer.

I. Provisionstabelle für das Telemarketing

1. Die Voraussetzung für Strukturprovision im Telemarketing ist erfüllt, sobald der Vertriebspartner mindestens drei Strukturpartner unterstrukturiert und ein monatlicher Umsatz von mindestens 500 neuen Teilnehmern erzielt wurde. Die Höhe der Strukturprovision ermittelt sich gemäß Tabelle aus der Differenz der jeweiligen Provisionshöhe auf Eigenumsatz zu der Provisionshöhe der Strukturpartner.

a) Der Vertriebspartner erhält somit die Provision gemäß folgendem Stufenplan:

Stufe V: Bei einem monatlichen Eigenumsatz ab 12.500 Teilnehmern erhält der Vertriebspartner eine Provision von 195,00 € pro Teilnehmer. Sind die Voraussetzungen für Strukturprovision erfüllt, erhält er die gleiche Provision bereits bei einem monatlichen Gesamtumsatz ab 6.250 Teilnehmern sowie eine Strukturprovision auf die Umsätze der Strukturpartner in Höhe von 67,00 € pro vermitteltem Teilnehmer seiner Strukturpartner der ersten Stufe, 35,00 € pro vermitteltem Teilnehmer seiner Strukturpartner der zweiten Stufe, 15,00 € pro vermitteltem Teilnehmer seiner Strukturpartner der dritten Stufe und 3,00 € pro vermitteltem Teilnehmer seiner Strukturpartner der vierten Stufe.

Stufe IV: Bei einem monatlichen Eigenumsatz ab 5.000 bis 12.499 Teilnehmern erhält der Vertriebspartner eine Provision von 192,00 € pro Teilnehmer. Sind die Voraussetzungen für Strukturprovision erfüllt, erhält er die gleiche Provision bereits bei einem monatlichen Gesamtumsatz ab 2.500 bis 6.249 Teilnehmern sowie eine Strukturprovision auf die Umsätze der Strukturpartner in Höhe von 64,00 € pro vermitteltem Teilnehmer seiner Strukturpartner der ersten Stufe, 32,00 € pro vermitteltem Teilnehmer seiner Strukturpartner der zweiten Stufe und 12,00 € pro vermitteltem Teilnehmer seiner Strukturpartner der dritten Stufe.

Stufe III: Bei einem monatlichen Eigenumsatz ab 3.000 bis 4.999 Teilnehmern erhält der Vertriebspartner eine Provision von 180,00 € pro Teilnehmer. Sind die Voraussetzungen für Strukturprovision erfüllt, erhält er die gleiche Provision bereits bei einem monatlichen Gesamtumsatz ab 1.500 bis 6.249 Teilnehmern sowie eine Strukturprovision auf die Umsätze der Strukturpartner in Höhe von 52,00 € pro vermitteltem Teilnehmer seiner Strukturpartner der ersten Stufe und 20,00 € pro vermitteltem Teilnehmer seiner Strukturpartner der zweiten Stufe.

Stufe II: Bei einem monatlichen Eigenumsatz ab 1.000 bis 2.999 Teilnehmern erhält der Vertriebspartner eine Provision von 160,00 € pro Teilnehmer. Sind die Voraussetzungen für Strukturprovision erfüllt, erhält er die gleiche Provision bei einem monatlichen Gesamtumsatz ab 500 bis 1.499 Teilnehmern sowie eine Strukturprovision auf die Umsätze der Strukturpartner in Höhe von 32,00 € pro vermitteltem Teilnehmer seiner Strukturpartner der ersten Stufe.

Stufe I: Bei einem monatlichen Eigenumsatz bis 999 Teilnehmern erhält der Vertriebspartner eine Provision von 128,00 € pro Teilnehmer.

b) Provisionstabelle (Telemarketing)

Stufe V					€ 195,-*	ab 6.250 Teilnehmern
Stufe IV				€ 192,-*	€ 3,-	ab 2.500 Teilnehmern
Stufe III		€ 180,-*	€ 12,-	€ 15,-		ab 1.500 Teilnehmern
Stufe II	€ 160,-*	€ 20,-	€ 32,-	€ 35,-		ab 500 Teilnehmern
Stufe I	€ 128,-*	32,-	€ 52,-	€ 64,-	€ 67,-	bis 499 Teilnehmer

* Provision auf Eigenumsatz pro Teilnehmer

2. Alle Provisionen verstehen sich inklusive der jeweils geltenden Mehrwertsteuer. Die Beteiligung an Winfonds mit 10 oder 15 Anteilen ist ebenfalls möglich. In diesem Fall wird die Provision entsprechend anteilig berechnet. Der Anspruch auf Provision entsteht zum Ende des ersten Monats der Beteiligung des Teilnehmers an einem Winfonds, soweit der Beteiligungsbeitrag mittels Lastschriftverfahren eingezogen werden konnte, und der Lastschrifteneinzug nicht widerrufen wurde.

Die Provision ist verdient, sobald der Teilnehmer seit Beteiligungsbeginn drei Monate an Winfonds beteiligt war und den Beteiligungsbeitrag hierfür bezahlt hat. Endet die Beteiligung an Winfonds vor Ablauf der drei Monate, so ist die Provision mit 1/3 pro Monat verdient.

3. Wird die Beteiligung in die vermittelten Winfonds in den ersten drei Beteiligungsmonaten infolge einer oder mehrerer Rücklastschriften des Teilnehmers nicht vergütet und entstehen der Gesellschaft hieraus Kosten, insbesondere Rücklastschriftkosten, so wird der Vertriebspartner die nachweislich entstandenen Kosten der Gesellschaft erstatten. Die Gesellschaft ist berechtigt, die ihr nachweislich entstandenen Kosten mit Provisionszahlungen zu verrechnen.

II. Provisionstabelle für den Direktvertrieb

1. Die Voraussetzung für Strukturprovision im Direktvertrieb ist erfüllt, sobald der Vertriebspartner mindestens einen Strukturpartner unterstrukturiert. Die Höhe der Strukturprovision ermittelt sich gemäß Tabelle aus der Differenz der jeweiligen Provisionshöhe auf Eigenumsatz zu der Provisionshöhe der Strukturpartner.

a) Der Vertriebspartner erhält somit die Provision gemäß folgendem Stufenplan:

Stufe VIII: Präsident (PR)

Der Status des Präsidenten ist die höchste Stufe der Vertriebsorganisation. Der Präsident ist im Angestelltenverhältnis mit separatem Arbeitsvertrag tätig. Er erzielt ein Jahreseinkommen ab 3 Millionen €. Die Bezüge des Präsidenten und seine weiteren Konditionen wie beispielsweise Firmenwagen der Mercedes S-Klasse und Sekretariat sowie seine Aufgaben werden individuell vereinbart.

Stufe VII: Generaldirektor (GD)

Der Generaldirektor ist im Angestelltenverhältnis mit separatem Arbeitsvertrag tätig. Er erzielt ein Jahreseinkommen ab 1 Million €. Die Bezüge und seine weiteren Konditionen wie beispielsweise Firmenwagen der Mercedes S-Klasse sowie seine Aufgaben werden individuell vereinbart. Die Ernennung des Generaldirektors zum Präsidenten wird von den Gesellschaftern der Gesellschaft beschlossen. Voraussetzung ist, dass mindestens ein Generaldirektor mit eigener Struktur unmittelbar unterstrukturiert ist.

Stufe VI: Direktor (DI)

Der Direktor ist der Einstieg in die Top-Level des Vertriebs. Er ist im Angestelltenverhältnis mit separatem Arbeitsvertrag tätig und erzielt ein Jahreseinkommen ab 500.000,- €. Die Bezüge und seine weiteren Konditionen wie beispielsweise ein Firmenwagen der gehobenen Oberklasse sowie seine Aufgaben werden individuell vereinbart. Die Ernennung des Direktors zum Generaldirektor wird von den Gesellschaftern der Gesellschaft beschlossen. Voraussetzung ist, dass mindestens drei Direktoren mit jeweils eigener Struktur unmittelbar unterstrukturiert sind.

Stufe V: Verwaltungsdirektor (VD)

Der Verwaltungsdirektor kann je nach Vereinbarung im Angestelltenverhältnis mit separatem Arbeitsvertrag tätig sein. Bei einem monatlichen Gesamtumsatz ab 3.500 bis 14.999 Teilnehmern erhält der Verwaltungsdirektor eine Gesamtprovision von 420,00 € pro eigens vermitteltem Teilnehmer (Eigenumsatz) sowie 210,00 € vom direkten Vertriebsbeauftragten seiner ersten Stufe (Teamumsatz 1. Stufe) oder 84,00 € pro vermitteltem Teilnehmer vom direkten Bezirksbeauftragten seiner zweiten Stufe (Teamumsatz 2. Stufe) oder 42,00 € pro vermitteltem Teilnehmer vom direkten Bezirksleiter seiner dritten Stufe (Teamumsatz 3. Stufe) oder 16,80 € pro vermitteltem Teilnehmer vom direkten Bezirksdirektor seiner vierten Stufe (Teamumsatz 4. Stufe). Der Verwaltungsdirektor kann bei einem Neumsatz seiner Struktur von jeweils mindestens 15.000 Teilnehmern pro Abrechnungsmonat in die Position eines Direktors aufsteigen, wenn mindestens fünf Verwaltungsdirektoren mit jeweils eigener Struktur unmittelbar unterstrukturiert sind.

Stufe IV: Bezirksdirektor (BD)

Der Bezirksdirektor kann je nach Vereinbarung im Angestelltenverhältnis mit separatem Arbeitsvertrag tätig sein. Bei einem monatlichen Gesamtumsatz ab 500 bis 3.499 Teilnehmern erhält der Bezirksdirektor eine Gesamtprovision von 403,20 € pro eigens vermitteltem Teilnehmer (Eigenumsatz) sowie 193,20 € vom direkten Vertriebsbeauftragten seiner ersten Stufe (Teamumsatz 1. Stufe) oder 67,20 € pro vermitteltem Teilnehmer vom direkten Bezirksbeauftragten seiner zweiten Stufe (Teamumsatz 2. Stufe) oder 25,20 € pro vermitteltem Teilnehmer vom direkten Bezirksleiter seiner dritten Stufe (Teamumsatz 3. Stufe). Der Bezirksdirektor kann bei einem Neumsatz seiner Struktur von jeweils mindestens 3.500 Teilnehmern pro Abrechnungsmonat in die Position eines Verwaltungsdirektors aufsteigen.

Stufe III: Bezirksleiter (BL)

Der Bezirksleiter kann je nach Vereinbarung im Angestelltenverhältnis mit separatem Arbeitsvertrag tätig sein. Bei einem monatlichen Gesamtumsatz ab 70 bis 499 Teilnehmern erhält der Bezirksleiter eine Gesamtprovision von 378,00 € pro eigens vermitteltem Teilnehmer (Eigenumsatz) sowie 168,00 € vom direkten Vertriebsbeauftragten seiner ersten Stufe (Teamumsatz 1. Stufe) oder 42,00 € pro vermitteltem Teilnehmer vom direkten Bezirksbeauftragten seiner zweiten Stufe (Teamumsatz 2. Stufe). Der Bezirksleiter kann bei einem Neumsatz seiner Struktur von jeweils mindestens 500 Teilnehmern pro Abrechnungsmonat in die Position eines Bezirksdirektors aufsteigen.

Stufe II: Bezirksbeauftragter (BB)

Bei einem monatlichen Gesamtumsatz ab 10 bis 69 Teilnehmern erhält der Bezirksbeauftragte eine Gesamtprovision von 336,00 € pro eigens vermitteltem Teilnehmer (Eigenumsatz) sowie 126,00 € vom direkten Vertriebsbeauftragten seiner ersten Stufe (Teamumsatz 1. Stufe). Der Neumsatz muss dabei durch mindestens 2 Teilnehmer als Eigenumsatz gebildet werden. Der Bezirksbeauftragte kann bei einem Neumsatz seiner Struktur von jeweils mindestens 70 Teilnehmern pro Abrechnungsmonat in die Position eines Bezirksleiters aufsteigen.

Stufe I: Vertriebsbeauftragter (VB)

Der Vertriebsbeauftragte erhält eine Gesamtprovision von 210,00 € pro eigens vermitteltem Teilnehmer (Eigenumsatz). Sobald mindestens ein Vertriebspartner unterstrukturiert wurde, kann der Vertriebsbeauftragte in die Position eines Bezirksbeauftragten aufsteigen. Voraussetzung hierfür ist ein Neumsatz von jeweils mindestens 10 Teilnehmern pro Abrechnungsmonat.

b) Provisionstabelle (Direktvertrieb)

Stufe VIII	Der Status des Präsidenten ist die höchste Stufe der Vertriebsorganisation. Der Präsident ist im Angestelltenverhältnis mit separatem Arbeitsvertrag tätig. Er erzielt ein Jahreseinkommen von über 3 Millionen €. Die Bezüge des Präsidenten und seine weiteren Konditionen wie beispielsweise Firmenwagen der Mercedes S-Klasse und Sekretariat soweit seine Aufgaben werden individuell vereinbart.	mindestens einen Generaldirektor mit eigener Struktur unmittelbar unterstrukturiert
Stufe VII	Der Generaldirektor ist im Angestelltenverhältnis mit separatem Arbeitsvertrag tätig. Er erzielt ein Jahreseinkommen von über 1 Million €. Die Bezüge und seine weiteren Konditionen wie beispielsweise Firmenwagen der Mercedes S-Klasse sowie seine Aufgaben werden individuell vereinbart. Die Ernennung des Generaldirektors zum Präsidenten wird von den Gesellschaftern der Gesellschaft beschlossen.	mindestens drei Direktoren mit eigener Struktur unmittelbar unterstrukturiert
Stufe VI	Der Direktor ist der Einstieg in die Top-Level des Vertriebs. Er ist im Angestelltenverhältnis mit separatem Arbeitsvertrag tätig und erzielt ein Jahreseinkommen ab 500.000 €. Die Bezüge und seine weiteren Konditionen wie beispielsweise ein Firmenwagen der gehobenen Oberklasse sowie seine Aufgaben werden individuell vereinbart. Die Ernennung des Direktors zum Generaldirektor wird von den Gesellschaftern der Gesellschaft beschlossen. Voraussetzung ist, dass mindestens drei Direktoren mit jeweils eigener Struktur unmittelbar unterstrukturiert sind. Die Ernennung zum Generaldirektor wird von den Gesellschaftern der Gesellschaft beschlossen.	ab 15.000 Teilnehmern und mindestens fünf Vertriebsdirektoren mit eigener Struktur unmittelbar unterstrukturiert
Stufe V		€ 420,-* ab 3.500 Teilnehmern
Stufe IV		€ 403,20,-* € 16,80,- ab 500 Teilnehmern
Stufe III		€ 378,-* € 25,20,- € 42,- ab 70 Teilnehmern
Stufe II		€ 336,-* € 42,- € 67,20,- € 84,- ab 10 Teilnehmern
Stufe I	€ 210,-*	126,- 168,- 193,20,- € 210,- bis 9 Teilnehmer

* Provision auf Eigenumsatz pro Teilnehmer

2. Alle Provisionen verstehen sich inklusive der jeweils geltenden Mehrwertsteuer. Die Beteiligung an Winfonds mit 10 oder 15 Anteilen ist ebenfalls möglich. In diesem Fall wird die Provision entsprechend anteilig berechnet. Der Anspruch auf Provision entsteht zum Ende des dritten Monats der Beteiligung des Teilnehmers an einem Winfonds, soweit der Beteiligungsbeitrag mittels Lastschriftverfahren eingezogen werden konnte, und der Lastschrifteneinzug nicht widerrufen wurde.

Die Provision ist verdient, sobald der Teilnehmer seit Beteiligungsbeginn zwölf Monate an Winfonds beteiligt war und den Beteiligungsbeitrag hierfür bezahlt hat. Endet die Beteiligung an Winfonds vor Ablauf der zwölf Monate, so ist die Provision mit 1/12 pro Monat verdient.

3. Wird die Beteiligung in die vermittelten Winfonds in den ersten zwölf Beteiligungsmonaten infolge einer oder mehrerer Rücklastschriften des Teilnehmers nicht vergütet und entstehen der Gesellschaft hieraus Kosten, insbesondere Rücklastschriftkosten, so wird der Vertriebspartner die nachweislich entstandenen Kosten der Gesellschaft erstatten. Die Gesellschaft ist berechtigt, die ihr nachweislich entstandenen Kosten mit Provisionszahlungen zu verrechnen.