

## Anlage 1 zum Vertriebspartner Vertrag (Stand 06/2020)

### I. Der Erfolgsweg

Der Erfolgsweg ist die vertraglich abgesicherte Garantie dafür, dass jeder Vertriebspartner der US seine persönliche Karriere von der ersten Stufe des Erfolgsweges als Fachberater bis zur allerhöchsten Stufe als Organisations Direktor planen und durchführen kann.

Alleiniger und ausschließlich gültiger Maßstab für die Erlangung der einzelnen Karrierestufen ist die Leistung des Vertriebspartners. Selbstbestimmung, ausschließliche Leistungsbezogenheit, Systemklarheit und damit durchgängig objektive Bestimmungsgrößen charakterisieren den Erfolgsweg und faszinieren jeden erfolgswilligen Vertriebspartner, der seine Karriere und seinen Verdienst in die eigenen Hände nehmen will.

Somit ist der Vertriebspartner völlig unabhängig von den Einflüssen Dritter. Das ist die bestmögliche Grundlage für die Planung und Durchführung des eigenen Vertriebspartner Erfolges.

Die Grundlage für den Erfolgsweg ist die Vermittlung von Verträgen zwischen Kunden und Produktpartnern der US über die Vertragsprodukte.

### II. Die Grundsätze des Erfolgs

#### 1. Grundsatz

Grundlegend wird der neue Vertriebspartner Kunde bei seinem Empfehlungsgeber. Ist ein Kundenverhältnis nicht möglich, sorgt der werdende Vertriebspartner für einen Kundenersatz. Nach Eingang des Lizenzbetrages in Höhe von 374,00 Euro bei der US, wird dem Vertriebspartner (VP) dessen VP-Portal aktiviert und der VP startet seine Karriere als Fachberater (FB). Bemessungsgrundlage für Karriere und Vergütung ist für die Standardbeförderung die Anzahl der Verträge am Netz. Bemessungsgrundlage für den QuickStart ist die Anzahl der eingereichten Verträge und neu zugeführte Vertriebspartner.

#### 2. Grundsatz

Bei der Provision wird zwischen der Provision für Eigenabschlüsse (Eigenprovision) und für Strukturabschlüsse (Strukturprovision) unterschieden.

Eigenabschlüsse sind von dem Vertriebspartner selbst eingereichte Kundenverträge.

Strukturabschlüsse sind Verträge, die von einem Vertriebspartner eingereicht werden, der innerhalb der Struktur des Vertriebspartners ist.

Bei der Eigenprovision wird von der Abschlussprovision (AP) gesprochen.

Bei der Strukturprovision wird von der Differenzprovision (DP) gesprochen.

Für Eigenabschlüsse kann auch ein Produktbonus gewährt werden. Ein Bonus löst keine Strukturprovision aus.

### **3. Grundsatz**

Bei Berechnung der Strukturprovision wird immer Bezug genommen auf die nächst niedrigere Vertriebspartnerstufe. Stehen zwischen dem Vertriebspartner und seinem Vertriebspartner mehrere Stufen, so erhöht sich analog dazu die Strukturprovision.

### **4. Grundsatz**

Erreicht ein Vertriebspartner (FB) die Strukturstufe 2 Gruppenleiter (GL), so verbleiben die zur Qualifikation erforderlichen Vertriebspartner bei seinem ehemaligen GL. Schreiben diese Vertriebspartner weiterhin direkte Kundenverträge, so erhält der beförderte Vertriebspartner eine Passivprovision aus jedem Abschluss gemäß der Provisionsmatrix.

Von nun an ist der Vertriebspartner für direkte Kundenabschlüsse FB und GL gleichzeitig und erhält beide Provisionen für den Abschluss. Untersteht dem GL ein neuer Fachberater, bezieht der GL aus den Kundenumsätzen ausschließlich die GL Differenzprovision. Qualifiziert sich der ihm untergeordnete FB zum GL, so verbleiben die Vertriebspartner des ehemaligen FB in der Struktur des GL.

### **5. Grundsatz**

Beförderung zum Marketing Manager (MM) erfolgt unabhängig vom Umsatz. Grundvoraussetzung ist, ein erfolgreicher QuickStart und die Strukturstufe 2 (GL), um sich für die zusätzliche Karrierestufe zu bewerben. Nach einem Einstellungsgespräch mit der US, erhält der GL eine vier wöchige Manager Anwärterzeit. In dieser Zeit werden dem Manager Anwärter Vertriebspartner, sowohl FB als auch GL, zugeordnet. Die zugeordneten VP entspringen nie aus seiner bestehenden GL-Struktur. Die Aufgabe des Manager Anwärters ist es, die ihm zugeteilten VP erfolgreich beim Erreichen des QuickStart, und bei Abschlüssen mit Kunden zu unterstützen. Nach der vierwöchigen Anwärterzeit, erfolgt das zweite Einstellungsgespräch und die endgültige Entscheidung über eine Beförderung. War die Anwärterzeit erfolglos, bleibt der Vertriebspartner weiterhin GL seiner Struktur und kann einen weiteren Mal einen neuen Bewerbungslauf starten. Ist die Anwärterzeit erfolgreich verlaufen und die Beförderung wurde vorgenommen, so bleibt der Vertriebspartner weiterhin GL seiner GL-Struktur und bezieht GL-Provision. Zusätzlich verdient der VP als Marketing Manager aus den Umsätzen von Kundenabschlüssen seiner Managerstruktur eine Manager Provision. Verstößt der Marketing Manager gegen die Grundsätze aus dem Vertriebspartnervertrag, so steht es US frei, dem VP die Funktion des MM zu kündigen. In diesem Fall bleibt der VP weiterhin GL seiner bestehenden GL-Struktur.

### **6. Grundsatz**

Beförderung zum Organisations Direktor (OD) erfolgt im ersten Step durch Qualifikation. Voraussetzung für die Beförderung ist grundsätzlich die Strukturstufe des MM. Um sich für die Funktion des OD zu bewerben, sollte der MM mindestens 10 neue MM aus seiner MM-Struktur befördert haben. Nach einem Einstellungsgespräch mit der US, erhält der MM eine sechs wöchige Direktor Anwärterzeit. In dieser Zeit werden dem Direktor folgende Aufgaben zur erfolgreichen Ausführung auferlegt:

- eigenständiges Präsentieren von Schulungen, Fortbildungsmaßnahmen und Firmenpräsentationen für nebenberufliche VP
- eigenständiges Ausbilden von Marketing Managern und dessen MM-Anwärtern
- sorgt eigenständig für Schulungs- und Präsentationsorte
- sorgt für stetig steigende Umsatzzahlen
- informiert die US täglich über den Fortschritt und Umsatzwachstum
- ist zu einer unterstützenden und fördernden Funktion für MM, GL und FB verpflichtet.

Nach der sechswöchigen Anwärterschaft, erfolgt das zweite Einstellungsgespräch und die endgültige Entscheidung über eine Beförderung. War die Anwärterschaft erfolglos, bleibt der Vertriebspartner weiterhin MM seiner MM-Struktur und kann einen weiteres Mal einen neuen Bewerbungslauf starten. Ist die Anwärterschaft erfolgreich verlaufen und die Beförderung wurde vorgenommen, so bleibt der Vertriebspartner weiterhin GL seiner GL-Struktur und bezieht GL-Provision. Zusätzlich verdient der VP als Marketing Manager aus den Umsätzen von Kundenabschlüssen seiner Managerstruktur eine Manager Provision und als Organisations Direktor eine Direktor Provision. Verstößt der Organisations Direktor gegen die Grundsätze aus dem Vertriebspartnervertrag, so steht es US frei, dem VP die Funktion des MM und des OD zu kündigen. In diesem Fall bleibt der VP weiterhin GL seiner bestehenden GL-Struktur.

### **III. Das Provisionsmodell 1. Vorabprovision (VAP)**

Sowohl für den einreichenden Vertriebspartner als auch für Vertriebspartner in der Struktur über dem einreichenden Vertriebspartner werden Vorabzahlungen auf die erwartete Abschlussprovision (AP) geleistet.

#### **2. Vorabprovisionsfähige Verträge**

Eine Provision für einen Vertrag wird geleistet, wenn der Vertrag verfügbar und nicht abgelehnt/widerrufen/gekündigt ist und ausreichende Sicherheit gegeben ist, dass US die Provision für den vermittelten Vertrag über das jeweilige Vertragsprodukt vom Produktpartner erhalten wird.

#### **3. Höhe der Provision**

Die Provision beträgt 100% des erwarteten Anspruchs auf Abschlussprovision.

#### **4. Auszahlung der Provision**

Ein Vertriebspartner erhält für in einem Monat eingereichte Anträge seine Provision.

Beispiel: 10 Anträge haben den Wert von  $10 \times 25 \text{ Euro} = 250 \text{ Euro}$ .

Dem Vertriebspartner werden zu 15. des Folgemonats, wenn kein Feiertag oder Wochenende, die Provisionsabrechnung erstellt und die Provision vergütet. Im Falle des Feiertages oder eines Wochenendes, erfolgt die Abrechnung gleich im ersten Werktag danach.

## **5. Rückrechnung von zu viel bezahlten Provisionen**

Übersteigen die für einen Kalendermonat schon abgerechneten Vorabprovisionen den Provisionsanspruch, für die in diesem Monat eingereichten Verträge, so erfolgt eine Verrechnung über den zu viel abgerechneten Betrag.

## **6. Termine**

Grundlage ist der §11 Vergütung dieses Vertrages. Hierbei werden alle Ansprüche auf die Abschlussprovision, die bis zum letzten Tag des Provisionsmonats entstanden sind, erfasst.

## **7. Ausscheiden und Wechsel der Führung und aus der Vertriebsstruktur**

Bei Ausscheiden des Vertriebspartners, oder bei Wechsel der Führung der Vertriebsstruktur entfallen die Ansprüche auf Kunden und Strukturprovision. Die Ansprüche auf Provision bleiben bei Ausscheiden bis zur Beendigung des Vertrages mit dem Kunden bestehen, wenn der Vertriebspartner mindestens 24 Monate für US tätig war und das Vertragsverhältnis nicht aufgrund Eigenkündigung des Vertriebspartners oder durch rechtswirksame außerordentliche Kündigung der US endete.

## **IV. Produktinfos im Portal**

Weitere und jeweils aktuelle Informationen zu den Produktpartnern erhalten Sie über die Infoblätter und per Systemmeldung in Ihrem VP-Portal.

## **Anhang 1 zur Anlage 1 zum Vertriebspartner Vertrag (Stand 06/2020)**

### **Provision Energieverträge**

Die Abschlussprovision der jeweiligen Produkte entnehmen Sie bitte Provisionsübersicht im Vertriebspartner VP-Portal.

#### **Beförderungstableau Privatkunden:**

<b>Status</b>	<b>Provision</b>	<b>Beförderung</b>
OD	25,00 €	Ernennung
MM	50,00 €	Ernennung
GL	35,00€	mind. 10 KD / mind. 3 VP
Passiv Prov. GL.	10,00 €	
FB	25,00€	-

Gewerbeprovisionen und Provisionen zu weiteren Produkten, entnehmen Sie der Provisionsmatrix.

### **Vertriebspartner-QuickStart:**

Der Vertriebspartner-QuickStart ermöglicht einem neuen Vertriebspartner den Vorteil, sein Investment für die Lizenz zurückerstattet zu bekommen.

Der QuickStart beginnt mit dem von der US vermerkten Zahlungseingang des Lizenzbetrages. Dem Vertriebspartner wird sofort mitgeteilt, dass der Quick-Start von 30 Tagen begonnen hat. In dieser Zeit erfüllt der Vertriebspartner folgenden Aufgaben:

1. Er schließt erfolgreich 10 Provisionsfähige Kundenverträge
2. Er führt dem US - MarketingSystem 3 weitere Lizenzpartner zu

Ist diese Aufgabenstellung erfüllt, so erstatten US dem Vertriebspartner den Zahlbetrag der Lizenz in voller Höhe zurück.

Dem Vertriebspartner wird der QuickStart und dessen Fortschritt in seinem VP-Portal auf dem Dashboard digital angezeigt.