

Vergütungsplan

Der folgende Vergütungsplan ist Bestandteil jeder Vertriebspartnervereinbarung mit der life.media AG, Wilhelmstraße 62, 65183 Wiesbaden, Deutschland (im Folgenden „life.media“ genannt). Dieser Plan definiert und regelt die Provisionszahlung für die Vermittlung der Produkte der life.media.

1. Allgemeines

1. Dieser Vergütungsplan hat ab 1. Oktober 2016 Gültigkeit und ersetzt vollständig evtl. vorher geltende Vergütungspläne.
2. Gemäß den Allgemeinen Geschäftsbedingungen kommen Verträge zwischen den Kunden und der life.media ausschließlich in elektronischer Form zustande. Der Vertriebspartner kann die Kundenanträge über ein selbst erstellte elektronische Schnittstelle bei life.media einreichen (eine Schnittstellendefinition ist hierfür bei life.media anzufordern) oder der Vertriebspartner nutzt hierfür eine von life.media kostenpflichtig bereitgestellte Schnittstelle inkl. eines Online-Shop-Systems. Es besteht keine weitere Option Kundenanträge einzureichen.
3. Für vom Vertriebspartner elektronisch eingereichte und vollständig vom Kunden bezahlte Produkte (Verträge) erhält der Vertriebspartner eine einmalige Vermittlungsprovision, wie hier folgend geregelt. Hiermit sind alle vom Vertriebspartner erbrachten Leistungen abgegolten.
4. Ein Vertriebspartner kann über das von life.media bereitgestellte Onlinesystem (Händlerplattform) Filialen (also weitere Vertriebspartner) gewinnen und ist gemäß diesem Vergütungsplan an den erzielten Umsätzen dieser Partner beteiligt. Es besteht keine Verpflichtung Filialen aufzubauen.
5. Abrechnungszeitraum ist immer Montag 0.00 Uhr bis Sonntag 23.59 Uhr. Die Abrechnungen werden Montags für die Vorwoche erstellt und im Backoffice als PDF-Datei zur Verfügung gestellt. Eine postalische Zustellung im Original erfolgt nicht.
6. Einwendungen gegen die in der Abrechnung festgestellten Provisionen sind innerhalb von vier Wochen nach Erstellung der Abrechnung schriftlich bei life.media zu erheben. Ansonsten gilt die Abrechnung als genehmigt und angenommen.
7. Mit der Abrechnung wird der erzielte Provisionsbetrag auf ein internes Verrechnungskonto gebucht. Der Vertriebspartner kann dieses Guthaben für Produktkäufe verwenden oder sich über die von life.media angebotenen Auszahlungsmedien (z.B. Banküberweisung) auszahlen lassen.
8. life.media zahlt Provisionen nur an gewerbliche Partner aus. Privatpersonen können keine Provisionen erzielen. Der Vertriebspartner muss zum Nachweis seiner gewerblichen Tätigkeit einen entsprechenden schriftlichen Nachweis im Loginbereich hochladen. Für Vertriebspartner mit Firmensitz in Deutschland ist hierfür notwendig: Gewerbeanmeldung oder schriftliche Bestätigung des Steuerberaters auf seinem Geschäftspapier. Auszahlungen von Provisionen können erst vorgenommen werden, wenn der Gewerbenachweis vorliegt und geprüft ist.
9. Ein Vertriebspartner mit Firmensitz in Deutschland erhält die Provisionsabrechnung bzw. Auszahlung zzgl. Umsatzsteuer, sofern er den Nachweis erbracht hat, dass er umsatzsteuerpflichtiger Unternehmer im Sinne § 2 iUStG ist. Dieser Nachweis muss durch das Übersenden (Hochladen im Backoffice) des Zuteilungsschreibens der Umsatzsteuer ID erfolgen.
10. Life.media definiert für jedes von life.media angebotene Produkt als Bewertung sogenannte Bonus-Volumen-Punkte im Folgenden „BV“ genannt.

11. Max.Out. Regel

Max.Out. ist der maximale pro Abrechnungszyklus bzw. Provisionsabrechnung erzielende Provisionsbetrag. D.h. ein Vertriebspartner kann pro Abrechnungszyklus maximal diesen Betrag (netto) als Provisionsbetrag erzielen. Alle evtl. darüberhinausgehenden Beträge gelten als NICHT entstanden, werden NICHT abgerechnet und NICHT ausgezahlt und ersatzlos gestrichen. Ein Anspruch auf diese Beträge besteht nicht.

Liegt der Auszahlungsbetrag (netto) unter dem in der Tabelle definierten Max.Out.-Betrag (netto), wird dieser vollständig abgerechnet und ausbezahlt.

Der Betrag des Max.Out richtet sich nach folgender Tabelle:

Leadership Rang	Max.Out pro Woche (netto)
Botschafter	1.000 Euro
Saphir	2.000 Euro
Rubin	4.000 Euro
Smaragd	8.000 Euro
Diamant	16.000 Euro
Vize-Präsident	32.000 Euro
Präsident	32.000 Euro
Senior-Präsident	50.000 Euro

Weiter werden bei einem Max.Out. alle bis dahin erzielten Netzwerkpunkte, die die Grundlage für die Berechnung des Netzwerkbonus sind, auf Null gesetzt.

In den ersten zehn Abrechnungszyklen gilt für jeden neuen Partner der Betrag des Max.Out in Höhe des Senior-Präsidenten.

Auf Direktverkaufsprovisionen auf den Verkäufen im eigenen Shop gibt es KEINE Max.Out. Regel.

12. Direktverkaufsbonus

Der Vertriebspartner erhält für jeden über seinen Onlineshop elektronisch eingereichten und abgeschlossenen Verkauf einen einmaligen Direktverkaufsbonus in Höhe von 10 % auf die BV.

13. Partnerbonus

Hat der Vertriebspartner Filialen aufgebaut, so erhält er weiterhin Boni auf die in den Filialen erzielten Umsätze. Haben seine direkten Filialen wiederum eigene Filialen, ist der Vertriebspartner auf bis zu fünf Generationen (Ebenen) der Filialen auf deren Umsätze für den Partnerbonus bonusberechtigigt,

Auf die Umsätze der Filialen in den einzelnen Generationen wird folgender Bonus gezahlt: 1. Generation: 1 % auf die BV. 2. Generation: 2 % auf die BV. 3. Generation: 3 % auf die BV. 4. Generation: 4 % auf die BV. 5. Generation: 5 % auf die BV.

Auf weitere Generationen wird KEIN Partnerbonus gezahlt.

14. Netzwerkbonus

Der Netzwerkbonus basiert auf dem Aufbau von zwei Vertriebsteams, auch in der Fachsprache „Beine“ bzw. „Legs“ genannt. Grundlage ist ein sogenanntes Binärsystem, in dem der Vertriebspartner direkt nur zwei Filialen und somit Vertriebsteams aufbauen kann. Alle erzielten Umsätze bzw. die BV ALLER Filialen der beiden Teams werden aufaddiert. Als Netzwerkbonus werden 10 % auf die BV des Teams mit der niedrigeren Anzahl von BV abgerechnet und ausbezahlt. Die abgerechneten BV werden anschließend bei beiden Teams in Abzug gebracht.

Erzielt der Vertriebspartner einen Max.Out. werden alle bis dahin erzielten Netzwerkpunkt auf Null gesetzt.

15. Matchingbonus

Der vierte und letzte Bonus ist der Matchingbonus. Dieser Bonus wird nur ab dem Zeitpunkt abgerechnet und ausbezahlt, ab dem der Vertriebspartner die vorgegeben Qualifikationskriterien vollumfänglich erfüllt hat.

Auf Umsätze, die vor der Qualifikation erzielt wurden, wird rückwirkend KEIN Bonus gezahlt.

Es zählen nur die Umsätze der eigenen direkten Filialen und aller Filialen die daraus entstehen. Es zählen also alle Umsätze aller Filialen, die im Matching Baum aufgelistet sind.

Der Vertriebspartner ist bis auf fünf Generationen (Ebenen) der Filialen auf deren Umsätze für den Matchingbonus bonusberechtigigt.

Auf den Netzwerkbonus der Filialen in den einzelnen Generationen wird folgender Bonus gezahlt: 1. Generation: 10 % auf den Netzwerkbonus. 2. Generation: 10 % auf den Netzwerkbonus. 3. Generation: 20 % auf den Netzwerkbonus. 4. Generation: 25 % auf den Netzwerkbonus. 5. Generation: 35 % auf den Netzwerkbonus.

Auf weitere Generationen wird KEIN Matchingbonus gezahlt.

Qualifikation:

Für den Matchingbonus auf die erste Generation ist der Vertriebspartner ab dem Zeitpunkt qualifiziert, ab dem er mindestens 1.000 BV Eigenumsatz erzielt hat.

Für den Matchingbonus auf die zweite Generation ist der Vertriebspartner ab dem Zeitpunkt qualifiziert, ab dem er die Qualifikationskriterien für die erste Generation erfüllt hat PLUS fünf direkte eigene Filialen aufgebaut hat.

Für den Matchingbonus auf die dritte Generation ist der Vertriebspartner ab dem Zeitpunkt qualifiziert, ab dem er die Qualifikationskriterien für die ersten zwei Generationen erfüllt hat, PLUS fünf direkte eigene Filialen mit jeweils mindestens 1.000 BV Eigenumsatz aufgebaut hat.

Für den Matchingbonus auf die vierte Generation ist der Vertriebspartner ab dem Zeitpunkt qualifiziert, ab dem er die Qualifikationskriterien für die ersten drei Generationen erfüllt hat, PLUS mindestens fünf direkte eigene Filialen hat, die für den Matchingbonus jeweils auf zwei Generationen qualifiziert sind.

Für den Matchingbonus auf die fünfte Generation ist der Vertriebspartner ab dem Zeitpunkt qualifiziert, ab dem er die Qualifikationskriterien für die ersten vier Generationen erfüllt hat, PLUS mindestens fünf direkte eigene Filialen hat, die für den Matchingbonus jeweils auf drei Generationen qualifiziert sind.

life.media AG
Wilhelmstraße 62
65183 Wiesbaden
Deutschland

Leadership Rang Plan

Der folgende Leadership Rang Plan ist Bestandteil jeder Vertriebspartnervereinbarung mit der life.media AG, Wilhelmstraße 62, 65183 Wiesbaden, Deutschland (im Folgenden „life.media“ genannt). Dieser Plan definiert und regelt die Karrierestufen, die ein Partner bei life media erreichen kann.

2. Allgemeines

16. Dieser Plan hat ab 1. Oktober 2016 Gültigkeit und ersetzt vollständig evtl. vorher geltende Pläne.
17. Jeder Partner startet mit dem Titel Botschafter und kann durch die hier definierten Leistungen weitere Karrierestufen erreichen.
18. Bewertungszeitraum ist immer ein Kalendermonat. Die Berechnung/Bewertung der Karrierestufe wird immer bis zum 15ten des Folgemonats vorgenommen.
19. In einem Kalendermonat können mehrere Karrierestufen erreicht werden.
20. Die Bewertungspunkte (BV) werden monatlich auf null gesetzt.
21. Es zählen nur die Partner und die BV aus dem Matchingbaum, also der eigenen Organisation.

3. Saphir-Botschafter

Ist die erste Karrierestufe. Zum Erreichen sind folgende Kriterien zu erfüllen: 5.000 BV in Summe plus jeweils einen direkten Partner im linken und im rechten Team, der Matchingbonus berechtigt ist.

Auszeichnung: PIN mit Saphir plus Kugelschreiber.

4. Rubin-Botschafter

Ist die zweite Karrierestufe. Zum Erreichen sind folgende Kriterien zu erfüllen: 20.000 BV in Summe, davon mindestens 5.000 BV im schwächeren Team plus vier Saphir-Partner im Matchingbaum, davon mindestens ein Saphir-Partner im schwächeren Team.

Auszeichnung: PIN mit Rubin plus iPad.

5. Smaragd-Botschafter

Ist die dritte Karrierestufe. Zum Erreichen sind folgende Kriterien zu erfüllen: 80.000 BV in Summe, davon mindestens 20.000 BV im schwächeren Team plus vier Rubin-Partner im Matchingbaum, davon mindestens ein Rubin-Partner im schwächeren Team.

Auszeichnung: PIN mit Smaragd plus Smaragd-Team-Reise.

6. Diamant-Botschafter

Ist die vierte Karrierestufe. Zum Erreichen sind folgende Kriterien zu erfüllen: 320.000 BV in Summe, davon mindestens 80.000 BV im schwächeren Team plus vier Smaragd-Partner im Matchingbaum, davon mindestens zwei Smaragd-Partner im schwächeren Team.

Auszeichnung: PIN mit Diamant plus Rolex-Armbanduhr.

7. Vize-Präsident

Ist die fünfte Karrierestufe. Zum Erreichen sind folgende Kriterien zu erfüllen: 1.000.000 BV in Summe, davon mindestens 200.000 BV im schwächeren Team plus vier Diamant-Partner im Matchingbaum, davon mindestens zwei Diamant-Partner im schwächeren Team.

Auszeichnung: PIN mit blauem Diamant plus Weltreise.

8. Präsident

Ist die sechste Karrierestufe. Zum Erreichen sind folgende Kriterien zu erfüllen: 2.500.000 BV in Summe, davon mindestens 500.000 BV im schwächeren Team plus vier Vize-Präsident-Partner im Matchingbaum, davon mindestens zwei Vize-Präsident-Partner im schwächeren Team.

Auszeichnung: PIN mit schwarzem Diamant plus Auto.

9. Senior-Präsident

Ist die siebente Karrierestufe. Zum Erreichen sind folgende Kriterien zu erfüllen: 5.000.000 BV in Summe, davon mindestens 1.000.000 BV im schwächeren Team plus vier Präsident-Partner im Matchingbaum, davon mindestens zwei Präsident-Partner im schwächeren Team.

Auszeichnung: PIN mit Krone plus Villa.

life.media AG
Wilhelmstraße 62
65183 Wiesbaden
Deutschland



life.media
makes your life safer

Hinweise zu den Sachpreisen

Bezeichnung	Sachpreis	Bruttowert
Saphir	Kugelschreiber	50 Euro
Ruby	iPad	500 Euro
Smaragd	Smaragd-Team-Reise ¹⁾	3.000 Euro
Diamant	Rolex-Armbanduhr	9.000 Euro
Vize-Präsident	Weltreise ¹⁾	20.000 Euro
Präsident	Auto ²⁾	90.000 Euro *
Senior-Präsident	Villa ³⁾	300.000 Euro *

Die für den Partner anfallenden Steuern (ca. 30 %) übernimmt zusätzlich life.media.

*) Hier kann anstatt des Sachpreises auf Wunsch des Partners eine Geldzuwendung erfolgen.

1) Die Teilnahme an den Reisen ist nicht übertragbar und verfällt, wenn der Partner zu den vorgegebenen Terminen nicht teilnehmen kann.

2) Wunschauto mit Bruttokaufpreis bis zu 90.000 Euro oder als Zuschuss zu einem höherwertigen Auto, dann als Geldzuwendung in Höhe von 90.000 Euro.

3) Wunschvilla mit Bruttokaufpreis bis zu 300.000 Euro oder als Zuschuss zu einer höherwertigen Villa, dann als Geldzuwendung in Höhe von 300.000 Euro.

life.media
makes your life safer