

LYCONET COMPENSATION PLAN



Präambel

Die Lyconet Marketing Agency Limited, mit Sitz im Vereinigten Königreich, 3rd Floor, 40 Bank Street, London E14 5NR, betreibt gemeinsam mit ihren Konzerngesellschaften (beide fortan Lyconet) eine internationale Marketing Agency, die es sich zum Ziel gesetzt hat, Menschen weltweit in ihrer Selbständigkeit zu unterstützen.

Das international erfolgreiche Geschäftsmodell hat sich mittlerweile in mehr als 50 Ländern etabliert.

Lyconet schafft für ihre selbstständigen, gewerblich tätigen Geschäftspartner (Lyconet Marketer) die optimale Basis, sich eine nachhaltige Karriere als Unternehmer aufzubauen. Ein wesentlicher Teil der Zusammenarbeit zwischen den Vertragsparteien ist die Vermittlung von Umsätzen für das myWorld Benefit Program durch Lyconet.

Lyconet bedient sich dabei eines Netzwerks an selbstständigen, gewerblich tätigen Geschäftspartnern, die Waren, Dienstleistungen, Reisen etc. der myWorld Gruppe und / oder von Partnerunternehmen vermarkten bzw. vermitteln.

Im Zentrum unserer Zusammenarbeit steht die Vermittlung von Umsätzen für das myWorld Benefit Program, durch das ein breites Spektrum an Waren, Dienstleistungen, Reisen und weiteren Angeboten der myWorld Gruppe sowie von unseren Partnerunternehmen beworben wird.

Unsere selbstständigen, gewerblich tätigen Geschäftspartner spielen dabei eine entscheidende Rolle: Sie vermarkten und vermitteln diese Produkte und Dienstleistungen und tragen somit wesentlich zum Erfolg und Wachstum unseres Netzwerks bei.

Der vorliegende Vergütungsplan ist speziell für unsere Lyconet Marketer konzipiert und dient dazu, die Grundlagen und Strukturen der unterschiedlichen Vergütungsmöglichkeiten transparent darzustellen. Unsere Marketer profitieren von einem dynamischen und flexiblen Vergütungsmodell, das nicht nur ihre individuellen, sondern auch die kollektiven Leistungen innerhalb ihrer Organisation belohnt.

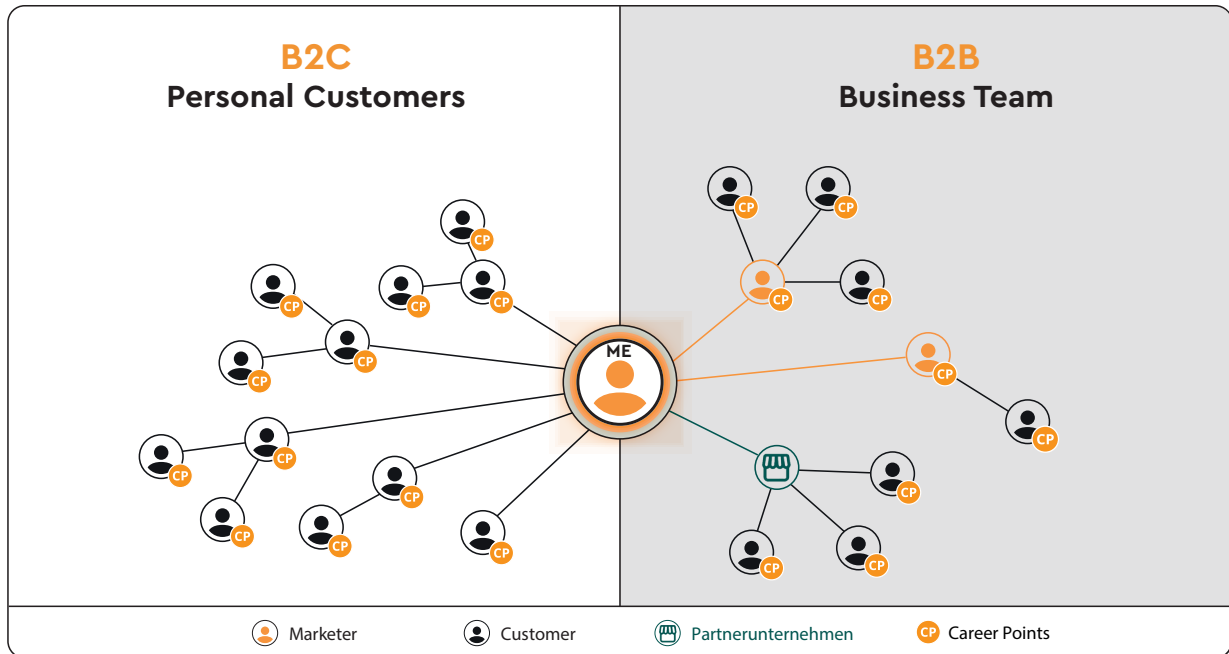
Dieser Compensation Plan legt detailliert die Voraussetzungen für das Erreichen eines Career Levels, die damit verbundenen Vergütungen, sowie die Mechanismen für die Berechnung und Verteilung dieser Vergütungen fest.

1. Begriffserklärungen

Lyconet Marketer	Lyconet Marketer sind Personen, die mit Lyconet in einer Vertragsbeziehung stehen. Sie handeln als selbstständige, gewerblich tätige Vertriebsmittler.
Kunde/Customer	Der Kunde eines Marketers ist ein Mitglied des myWorld Benefit Programs innerhalb der Organisation des Marketers (bis zum nächsten Marketer). Kunden sind Mitglieder, die selbst in keiner Vertragsbeziehung mit Lyconet stehen.
myWorld Partnerunternehmen/Merchant	Ein Händler, der einen Vertrag mit myWorld unterzeichnet hat und den Mitgliedern des myWorld Benefit Programs Einkaufsvorteile bietet. Er wird auch myWorld Partner genannt.
Organisation	Alle Kunden, Partnerunternehmen und Marketer, die ein Marketer erfolgreich empfohlen hat, sowie deren weitere Empfehlungen.
Shopping Points	Shopping Points sind Punkte, die durch einen Einkauf bei myWorld und/oder deren Partnerunternehmen gesammelt und unter anderem bei Einkäufen eingelöst werden können.
Career Points	Marketer erhalten Career Points durch das erzielte Einkaufsvolumen in ihrer Organisation (inkl. eigener Einkäufe).
Career Level	Level innerhalb des Lyconet Compensation Plans, welches ein Marketer durch das Generieren einer bestimmten Anzahl von Career Points erreichen kann.
Einkaufsvolumen	Das Einkaufsvolumen gibt die Höhe des Umsatzes an, welchen die Organisation eines Marketers bei myWorld und/oder deren Partnerunternehmen innerhalb eines Produktionsmonats erzielt hat.

Career Bonus	Eine Vergütung, die einem Marketer ausbezahlt wird, wenn er die entsprechenden, im Compensation Plan dargelegten Voraussetzungen erfüllt.
Career Commission	Eine Vergütung, die einem Marketer ausbezahlt wird, wenn er die entsprechenden, im Compensation Plan dargelegten Voraussetzungen erfüllt.
Linie	Jeder direkt geworbene Lyconet Marketer und dessen Organisation bilden jeweils eine Linie.
Fixierung eines Career Levels	Wenn ein Marketer ein Career Level erreicht, bleibt dieses 6 Monate fixiert.

2. Die Organisation eines Marketers



Die **Organisation** eines Marketers **besteht aus** allen **Marketern, Partnerunternehmen** bzw. **Kunden**, die ein Marketer empfohlen hat, sowie deren weiterer Empfehlungen, die selbst Marketer, Partnerunternehmen oder Kunden sind. Die Organisation besteht somit aus den persönlichen Kunden (B2C) und dem Business Team (B2B).

Für die **Vermittlungstätigkeit der Marketer in seiner Organisation** erhält der Marketer ebenfalls **Vergütungen auf Grundlage der getätigten Einkäufe** bzw. Bestellungen.

Personal Customers:

Als (persönliche) Kunden eines Marketers werden alle registrierten Mitglieder des Benefit Programs innerhalb seiner Organisation (bis zum nächsten Marketer) bezeichnet, die selbst in keiner Vertragsbeziehung mit Lyconet stehen und daher keine Marketer sind.

Business Team:

Das Business Team eines Marketers umfasst alle Marketer und Partnerunternehmen in seiner Organisation.

3. Lyconet Career Program

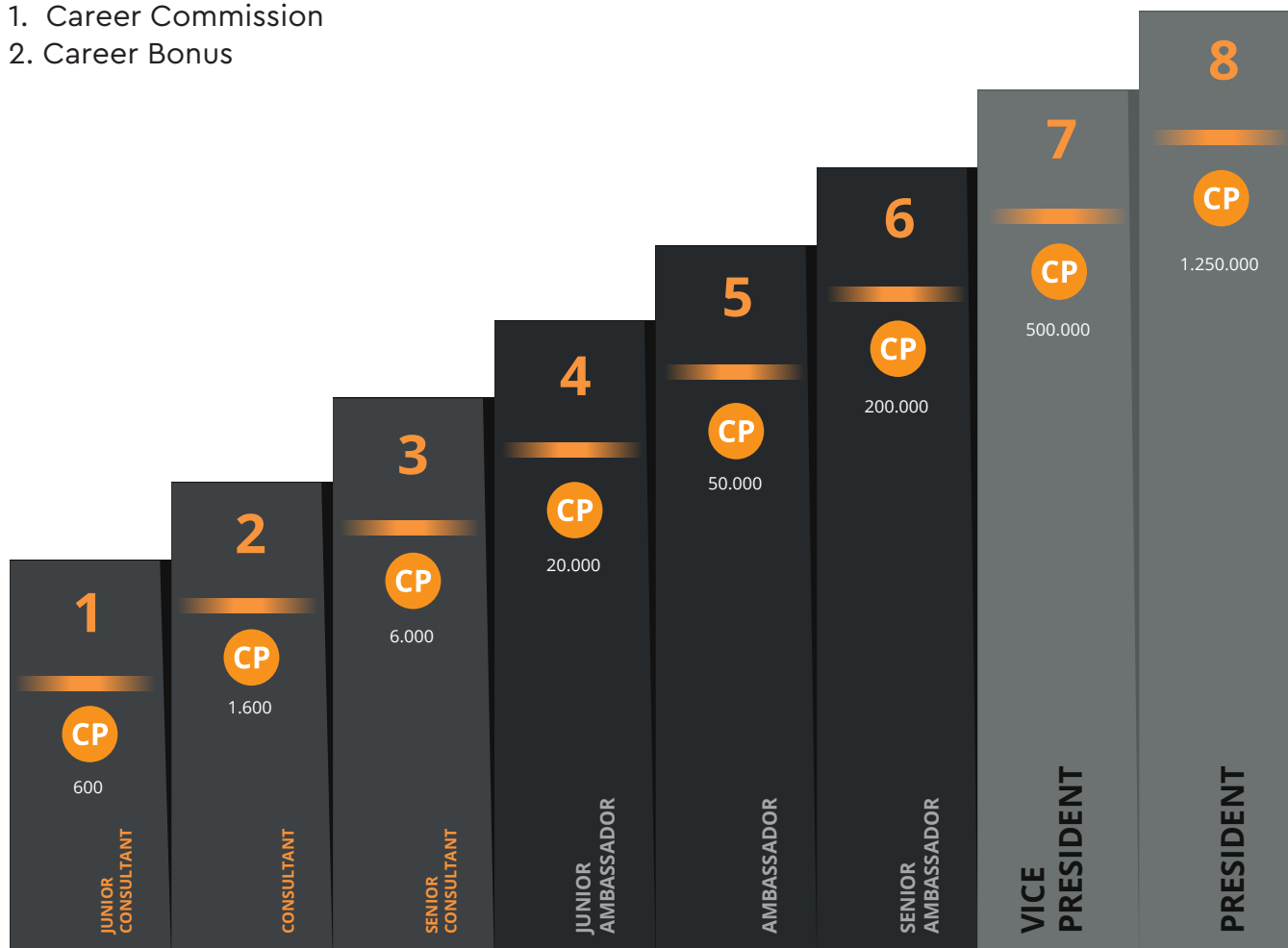
Lyconet stellt seinen Marketern die Möglichkeit zur Verfügung, für ihre Tätigkeit aus dem Career Program Vergütungen zu erhalten. Jeder Marketer erhält Vergütungen, die auf dem Einkaufsvolumen seiner gesamten Organisation basieren:

Basis für diese Vergütungen sind die sogenannten Career Points. Diese entstehen, sobald in der Organisation des Marketers Einkäufe innerhalb des Benefit Programs getätigt werden. Die Anzahl an Career Points, die für Einkäufe bei myWorld oder dem jeweiligen Partnerunternehmen gewährt werden, ist auf www.lyconet.com ersichtlich.

Auf Grundlage der Anzahl an Career Points, die in der Organisation des Marketers pro Produktionsmonat generiert werden, kann der Marketer ein Career Level erreichen.

Mit dem Erreichen des jeweiligen Career Levels entstehen für den Marketer die folgenden monatlichen Vergütungen:

1. Career Commission
2. Career Bonus



Die Berechnung der Vergütungen erfolgt innerhalb von **Produktionsmonaten**. Die Produktionsmonate werden jährlich im Vorhinein bekannt gegeben und sind auf www.lyconet.com oder nach dem Login im Backoffice unter „Media“ → „Production Dates“ ersichtlich. Ein Produktionsmonat besteht aus **4 bzw. 5 Produktionswochen**.

3.1. Erreichen eines Career Levels

Um ein bestimmtes **Career Level erreichen** zu können, muss der Marketer die folgenden **beiden Voraussetzungen gemeinsam** erfüllen:

Voraussetzung 1 – Gesamte Career Points:

Der Marketer muss **gemeinsam mit seiner Organisation** im jeweiligen Produktionsmonat das in der nebenstehenden Tabelle ausgewiesene Career Point Gesamtvolumen generieren. Dabei werden alle im entsprechenden Produktionsmonat **generierten Career Points gewertet**.

Voraussetzung 1	
Career Level	Career Point Gesamtvolumen
1	600
2	1.600
3	6.000
4	20.000
5	50.000
6	200.000
7	500.000
8	1.250.000

Voraussetzung 2 – Verteilung der Career Points:

In der Organisation des Marketers muss aus allen Linien des Marketers insgesamt die in der nachstehenden Tabelle ausgewiesene Mindestanzahl an Career Points generiert werden. Eine Linie besteht aus einem direkt geworbenen Marketer und dessen Organisation.

Voraussetzung 2				
Career Level	Mindestanzahl an Career Points aus allen Linien	Maximal gewertete Anzahl an Career Points pro Linie		
		Linie 1	Linie 2	Linie 3
1	300	100	100	100
2	900	300	300	300
3	3.000	1.000	1.000	1.000
4	9.000	3.000	3.000	3.000
5	30.000	10.000	10.000	10.000
6	90.000	30.000	30.000	30.000
7	300.000	100.000	100.000	100.000
8	900.000	300.000	300.000	300.000

Die Career Points müssen dabei aus **mindestens 3 Linien** stammen und es zählt nur eine maximale Anzahl an Career Points pro Linie, wie in der Tabelle angegeben.

Punkte aus **persönlichen Bestellungen** des Marketers **zählen nicht** zu dieser Bedingung.

Bonuslinien:

Neben den Linien aus seiner Organisation hat ein Marketer **3 zusätzliche Bonuslinien**. Alle Career Points, die **durch Einkäufe der eigenen Kunden (bis zum nächsten Marketer)** entstehen, werden gleichmäßig auf diese 3 Bonuslinien verteilt. Die in der obenstehenden Tabelle (zu Voraussetzung 2) festgelegten Höchstgrenzen für Career Points pro Linie gelten nicht für diese Bonuslinien.

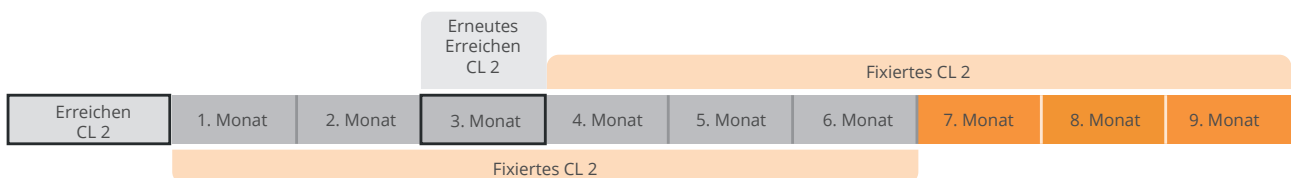
Der Zweck der Bonuslinien ist es, dem Marketer zu ermöglichen, eine **Karrierestufe zu erreichen, auch wenn er nicht über die 3 mindestens benötigten Linien direkter Marketer verfügt**, sondern stattdessen Kunden hat. Zusätzlich kompensieren die auf diesen Bonuslinien angesammelten Career Points die fehlenden erforderlichen Career Points aus den Linien der direkten Marketer (siehe Beispiel Nr. 1).

Erreichen und Fixieren eines Career Levels

Erreicht ein Marketer ein Career Level, so gilt dieses für die **nächsten 6 Produktionsmonate als fixiert**. Das bedeutet, der Marketer muss nur einmalig das Career Level erreichen, um für 6 Monate die Vorteile aus der Career Commission zu erhalten.

Erreicht der Marketer innerhalb dieser 6 Produktionsmonate das fixierte Career Level **nicht erneut**, so gilt das **darunterliegende Career Level für weitere 6 Produktionsmonate als fixiert**.

Beispiel:



Beispiel 1:

Ein Marketer möchte das Career Level 2 erreichen. Er hat im aktuellen Produktionsmonat gemeinsam mit seiner Organisation insgesamt 1.630 Career Points generiert. Diese verteilen sich folgendermaßen:

Career Point Gesamtvolumen (Voraussetzung 1)

Bonus-linie 1	Bonus-linie 2	Bonus-linie 3	Linie 1	Linie 2	Linie 3	Linie 4	Linie 5	Weitere Linien	Persönliche Career Points	Gesamt (generiert/erforderlich)	
100	100	100	850	200	150	50	0	0	80	1.630/1.600	✓

Der Marketer hat das erforderliche Career Points Gesamtvolumen erreicht und erfüllt somit die erste Voraussetzung für das Career Level 2.

Gewertete Career Points (Voraussetzung 2)

Bonus-linie 1	Bonus-linie 2	Bonus-linie 3	Linie 1	Linie 2	Linie 3	Linie 4	Linie 5	Weitere Linien	Persönliche Career Points	Gesamt (generiert/erforderlich)	
100	100	100	300	200	150	50	0	0	0	1.000/900	✓

In den Linien des Marketers wurde die erforderliche Mindestanzahl an Career Points generiert. Der Marketer erfüllt daher auch die zweite Voraussetzung und erreicht somit das Career Level 2.

Beispiel 2:

Ein Marketer möchte das Career Level 3 erreichen. Er hat im aktuellen Produktionsmonat gemeinsam mit seiner Organisation insgesamt 6.800 Career Points generiert. Diese verteilen sich folgendermaßen:

Career Point Gesamtvolumen (Voraussetzung 1)

Bonus-linie 1	Bonus-linie 2	Bonus-linie 3	Linie 1	Linie 2	Linie 3	Linie 4	Linie 5	Weitere Linien	Persönliche Career Points	Gesamt (generiert/erforderlich)	
210	210	210	3.700	2.000	150	100	20	0	200	6.800/6.000	✓

Der Marketer hat das erforderliche Career Point Gesamtvolumen erreicht und erfüllt somit die erste Voraussetzung für das Career Level 3.

Gewertete Career Points (Voraussetzung 2)

Bonus-linie 1	Bonus-linie 2	Bonus-linie 3	Linie 1	Linie 2	Linie 3	Linie 4	Linie 5	Weitere Linien	Persönliche Career Points	Gesamt (generiert/erforderlich)	
210	210	210	1.000	1.000	150	100	20	0	0	2.900/3.000	✗

Der Marketer erfüllt die zweite Voraussetzung nicht und erreicht somit das Career Level 3 nicht. Um die 2. Voraussetzung zu erfüllen, müssten in seinen Linien in Summe noch weitere 100 Career Points generiert werden (mit Ausnahme von den Linien 1 und 2, in denen bereits die zulässige Maximalanzahl an gewerteten Career Points erreicht wurde).

Beispiel 3:

Ein Marketer möchte das Career Level 2 erreichen. Er hat im aktuellen Produktionsmonat durch seine Bonuslinien und persönlichen Einkäufe und Bestellungen insgesamt 1.600 Career Points generiert. Diese verteilen sich folgendermaßen:

Career Point Gesamtvolumen (Vorraussetzung 1)

Bonus-linie 1	Bonus-linie 2	Bonus-linie 3	Linie 1	Linie 2	Linie 3	Linie 4	Linie 5	Weitere Linien	Persönliche Career Points	Gesamt (generiert/erforderlich)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	100	1.600/1.600	✓

Der Marketer hat das erforderliche Career Point Gesamtvolumen erreicht und erfüllt somit die erste Voraussetzung für das Career Level 2.

Gewertete Career Points (Voraussetzung 2)

Bonus-linie 1	Bonus-linie 2	Bonus-linie 3	Linie 1	Linie 2	Linie 3	Linie 4	Linie 5	Weitere Linien	Persönliche Career Points	Gesamt (generiert/erforderlich)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	0	1.500/900	✓

In den Bonuslinien des Marketers wurde die erforderliche Mindestanzahl an Career Points generiert. Der Marketer erfüllt daher auch die zweite Voraussetzung und erreicht somit das Career Level 2.

3.2. Career Commission

Für jeden Produktionsmonat, in dem ein Marketer ein **Career Level erreicht bzw. fixiert hat**, hat er Anspruch auf eine **Career Commission für das entsprechende Career Level**. Diese Career Commission wird auf **Basis aller Career Points berechnet**, die durch Einkäufe **in seiner Organisation** und durch seine eigenen Einkäufe entstehen. **Die Höhe der Career Commission** pro Career Point kann der nachstehenden **Tabelle** entnommen werden.

Career Commission je Career Level								
Career Level	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Commission pro Career Point	EUR 0,0250	EUR 0,0325	EUR 0,0375	EUR 0,0425	EUR 0,0475	EUR 0,0525	EUR 0,0575	EUR 0,0625

Beispiel 4:

Im Produktionsmonat Januar hat der **Marketer ME Career Level 6** erreicht und generiert insgesamt **1000 Career Points**. Einer seiner empfohlenen Marketer, **M1**, hat in diesem Produktionsmonat **kein Career Level erreicht** und generiert **500 Career Points**.

ME wird folgende Career Commission erhalten:

$$1000 \text{ Career Points} \times 0,0525\text{€} + 500 \text{ Career Points} \times 0,0525\text{€} = 78,75\text{€}$$

Beispiel 5:

Im Produktionsmonat März hat der **Marketer ME Career Level 6** erreicht und generiert insgesamt **1000 Career Points**. Einer seiner empfohlenen Marketer, **M1**, hat in diesem Produktionsmonat **Career Level 4** erreicht und generiert **500 Career Points**. Durch das Erreichen eines Career Levels von M1, erhält der Marketer ME **nur die Differenz** zu seinem Career Level.

ME wird folgende Career Commission erhalten:

$$1000 \text{ Career Points} \times 0,0525 \text{ €} + 500 \text{ Career Points} \times (0,0525 - 0,0425)\text{€} = 57,5\text{€}.$$

Diese 0,01 EUR in obenstehender Berechnung stellen die Differenz zwischen der Career Commission für das von ihm erreichte Career Level 6 und der **Career Commission für das Career Level 4 seines Marketers M1** dar (siehe Grafik Career Commission je Career Level).

3.3. Career Bonus

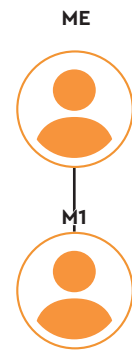
In jedem Produktionsmonat, **in dem der Marketer ein Career Level erreicht hat**, hat der Anspruch auf einen Career Bonus für das entsprechende Career Level. Die Höhe des Career Bonus kann der nachstehenden Tabelle entnommen werden.

Career Bonus je Career Level								
Career Level	1	2	3	4	5	6	7	8
Career Bonus	EUR 50	EUR 200	EUR 500	EUR 1.200	EUR 3.000	EUR 8.000	EUR 20.000	EUR 50.000

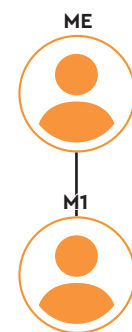
Beispiel 6:

Ein Marketer erreicht im Produktionsmonat Januar das Career Level 2. Ihm wird somit ein Career Bonus von 200 EUR gutgeschrieben. Dieser Betrag wird dann zu dem im Produktionskalender angegebenen Datum, für den Produktionsmonat Januar, auf sein Bankkonto überwiesen.

PM – Januar



PM – März



4. Auszahlung der Vergütungen

Sämtliche Vergütungen, auf die der Marketer einen Anspruch hat, werden angesammelt und auf das vom Marketer angegebene Bankkonto überwiesen, sobald der Marketer einmalig zumindest **5 aktive Kunden*** hat und der im Zuge der Lyconet Registrierung ausgewiesene Mindestbetrag erreicht wurde.

Lyconet behält sich das Recht vor, diesen Mindestbetrag jederzeit abzuändern. Der aktuell gültige Mindestbetrag sowie das Datum der Auszahlung der Vergütungen für den jeweiligen Produktionsmonat sind auf www.lyconet.com oder nach dem Login im Backoffice unter „Media“ → „Production Dates“ ersichtlich.

Sollte Lyconet dem Marketer zusätzlich zur Überweisung auf das Bankkonto noch weitere Alternativen für den Erhalt seiner Vergütungen anbieten, so sind diese auf www.lyconet.com ersichtlich und der Marketer kann die gewünschte Option in seinem persönlichen Profil auswählen. Zu Fragen betreffend den Compensation Plan können sich Marketer an **international.support@lyconet.com** wenden.

* Als aktive Kunden eines Marketers werden alle registrierten Mitglieder des Benefit Programs innerhalb seiner Organisation bis zum nächsten Marketer bezeichnet, die in keiner Vertragsbeziehung mit Lyconet stehen und daher keine Marketer sind und die zusätzlich einen Einkaufsumsatz in der Höhe von 10 EUR bei myWorld und/oder Partnerunternehmen getätigt haben. Direkt empfohlene Marketer sowie direkt empfohlene Partnerunternehmen, die jeweils auch Mitglieder des Benefit Programs sind, werden ebenfalls als aktive Kunden gewertet, sofern sie einen Einkaufsumsatz in der Höhe von 10 EUR bei myWorld und/oder Partnerunternehmen getätigt haben.