

Anlage 1 der Lyconet Marketing Vereinbarung
für unabhängige Lyconet Marketer
Fassung: 01/2021

LYCONET

COMPENSATION PLAN



 Lyconet

1. Allgemeines

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 und hat es sich zur Aufgabe gemacht, selbstständige Unternehmer beim Aufbau eines erfolgreichen Business optimal zu unterstützen.

Lyconet kooperiert mit der myWorld International Limited mit Sitz im Vereinigten Königreich, 3rd Floor, 40 Bank Street, London E14 5NR, die ein Benefit Program betreibt. Kunden, die am Benefit Program teilnehmen, erhalten beim Bezug von Waren, Dienstleistungen, Reisen etc. der myWorld Gruppe und / oder Partnerunternehmen Vorteile, wie zum Beispiel Cashback und Shopping Points.

Um die Vorteile des Benefit Program effizient zu vermarkten, kooperiert die myWorld International Limited mit Lyconet und Lyconet setzt selbstständige Unternehmer – die sogenannten Lyconet Marketer (Marketer) – ein. Diese gewinnen neue Kunden und Partnerunternehmen für das Benefit Program und vermarkten bzw. vermitteln die Produkte und Services aus diesem Program. Dabei werden sie von Lyconet mit fundiertem Know-how unterstützt und erhalten für ihre Vermittlungstätigkeit Vergütungen auf Grundlage der getätigten Einkäufe bzw. Bestellungen (vermittelte Umsätze aus dem Benefit Program).

Zusätzlich kann ein Marketer neue Marketer gewinnen, die ihrerseits wiederum Kunden, Partnerunternehmen und neue Marketer gewinnen und Produkte und Services aus dem Benefit Program vermarkten und vermitteln.

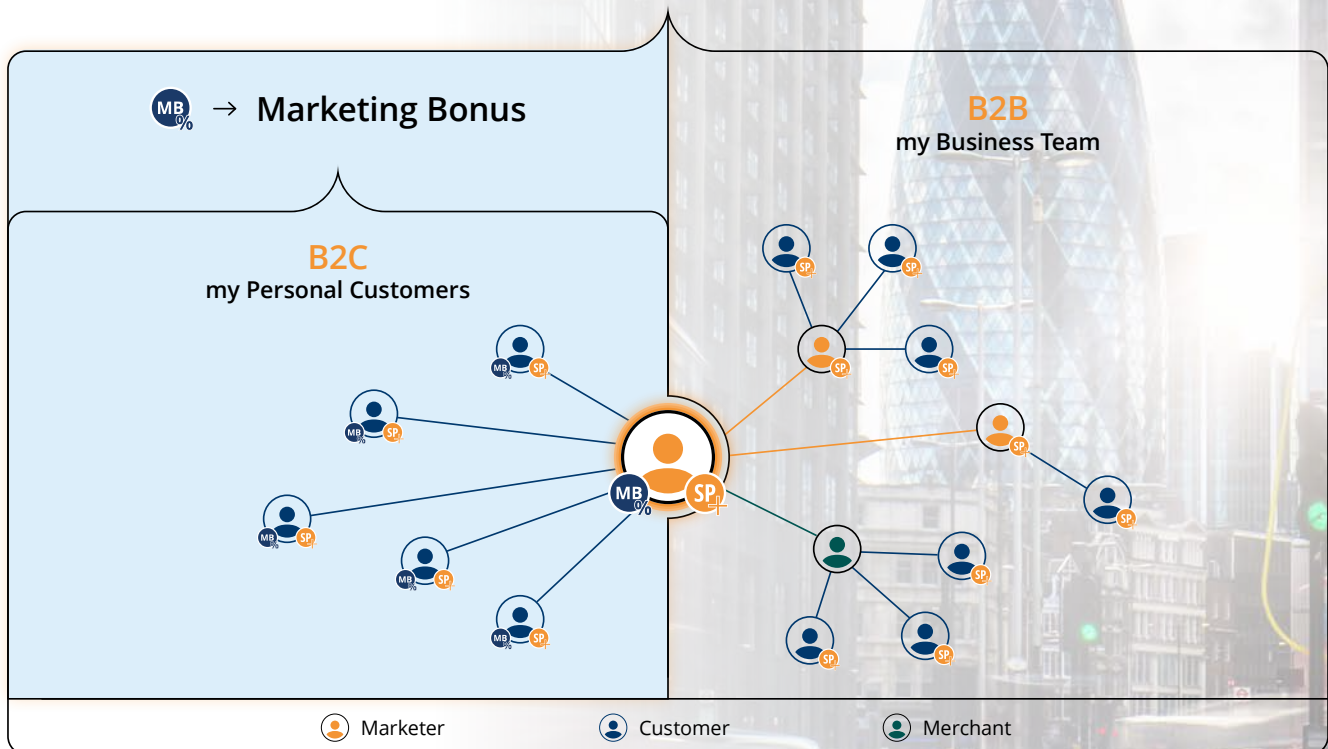
2. Das Business eines Marketers

Durch die Gewinnung neuer Kunden, Partnerunternehmen und Marketer baut sich ein Marketer seine sogenannte „**Organisation**“ auf.

my Business

Organization
Structure

SP₊ → Career Commission & Career Bonus



Personal Customers:

Als (persönliche) Kunden eines Marketers werden alle registrierten Mitglieder des Benefit Program innerhalb seiner Organisation bis zum nächsten Marketer bezeichnet, die keine Lyconet Marketing Vereinbarung abgeschlossen haben und daher keine Marketer sind.

Business Team:

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

Die Organisation eines Marketers besteht aus allen Marketern, Partnerunternehmen bzw. Kunden, die dem Marketer zuzuordnen sind, sowie deren weiteren Empfehlungen.

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

3. Berechnung der Vergütungen für die Tätigkeit als Marketer

Lyconet stellt seinen Marketern mehrere Möglichkeiten zur Verfügung, für ihre Tätigkeit Vergütungen zu erhalten. Diese werden in den nachfolgenden Abschnitten näher erläutert.

Die Berechnung der Vergütungen erfolgt innerhalb von Produktionsmonaten. Die Produktionsmonate werden jährlich im Vorhinein bekannt gegeben und sind nach dem Log-in auf www.lyconet.com im Download-Bereich unter „Production Dates“ ersichtlich. Ein Produktionsmonat besteht aus 4 bzw. 5 Produktionswochen, die jeweils von Mittwoch bis Dienstag dauern.

4. Vergütungen auf Basis des Einkaufsvolumens / Marketing Bonus

Jeder Marketer erhält Vergütungen, die auf dem Einkaufsvolumen seiner (persönlichen) Kunden basieren:

Als Gegenleistung für seine Vermittlungs- und Marketingtätigkeit profitiert ein Marketer von allen Einkäufen und Bestellungen, die seine Kunden bei myWorld und Partnerunternehmen tätigen. Für diese Einkäufe und Bestellungen erhält er einmal pro Produktionsmonat einen Marketing Bonus. Dieser beläuft sich in der Regel auf bis zu 1% des Einkaufsvolumens der Kunden. Für bestimmte, ausgewiesene Produkte kann jedoch auch ein festgelegter Marketing Bonus anfallen.

Sofern der Marketer selbst Mitglied des Benefit Program ist, erhält er zusätzlich bis zu 1% Marketing Bonus für seine eigenen Einkäufe und Bestellungen im Rahmen des Benefit Program.

5. Vergütungen auf Basis des Shopping Point+ Volumens / Career Bonus & Career Commission

Jeder Marketer erhält Vergütungen, die auf dem Einkaufsvolumen seiner gesamten Organisation basieren:

Sobald in der Organisation des Marketers bei einem Einkauf aus dem Benefit Program Shopping Points generiert werden, werden diese dem Marketer in Form von Shopping Points+ (SP+) gutgeschrieben. Zusätzlich erhält der Marketer SP+ für ausgewiesene Produkte oder Services außerhalb des Benefit Program, die er selbst oder die Marketer in seiner Organisation gekauft bzw. bestellt haben.

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



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

1. Career Bonus
2. Career Commission

Die Höhe des Career Bonus sowie der Faktor, der für die Berechnung der Career Commission herangezogen wird, sind vom Career Level des Marketers abhängig.

Zusätzlich erhält der Marketer mit dem erstmaligen Erreichen eines Career Level den Premium Marketer Status. Dieser bleibt erhalten, solange die Lyconet Marketing Vereinbarung des Marketers besteht, auch wenn sich der Marketer in keinem Career Level mehr befindet.

5.1. Erreichen eines Career Level

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

Voraussetzung 1:

Der Marketer muss gemeinsam mit seiner Organisation im jeweiligen Produktionsmonat das in der nachstehenden Tabelle ausgewiesene SP+ Gesamtvolumen generieren. Dabei werden alle im entsprechenden Produktionsmonat generierten SP+ gewertet.

Voraussetzung 2:

In der Organisation des Marketers muss von allen Linien* des Marketers insgesamt die in der nachstehenden Tabelle ausgewiesene Mindestanzahl an SP+ generiert werden. Die SP+ müssen dabei aus zumindest 3 Linien stammen und für jede Linie wird nur die in der nachstehenden Tabelle ausgewiesene Maximalanzahl an SP+ gewertet. SP+, die durch Einkäufe und Bestellungen des Marketers selbst entstanden sind (persönliche SP+), werden für die Voraussetzung 2 nicht gewertet.

Voraussetzung 1	
Career Level	SP+ 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			
Mindestanzahl an SP+ aus allen Linien	Maximal gewertete Anzahl an SP+ pro Linie		
	Linie 1	Linie 2	Linie 3
300	100	100	100
900	300	300	300
3.000	1.000	1.000	1.000
9.000	3.000	3.000	3.000
30.000	10.000	10.000	10.000
90.000	30.000	30.000	30.000
300.000	100.000	100.000	100.000
900.000	300.000	300.000	300.000

* Eine Linie wird in der Organisation eines Marketers durch jeden direkt empfohlenen Marketer und dessen Organisation gebildet.

Bonuslinien

Zusätzlich zu den Linien, die sich aus der Organisation des Marketers ergeben, verfügt jeder Marketer über 3 separate Bonuslinien. Auf diese 3 Bonuslinien werden beispielsweise alle SP+, die durch die Einkäufe und Bestellungen der Kunden des Marketers generiert wurden, gleichmäßig aufgeteilt. Weitere SP+, die ebenfalls gleichmäßig auf diese Bonuslinien aufgeteilt werden, werden separat ausgewiesen. Die in der Tabelle ausgewiesene maximal gewertete Anzahl an SP+ pro Linie gilt nicht für die 3 Bonuslinien.

Beispiel 1:

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

SP+ Gesamtvolumen (Voraussetzung 1)

Bonuslinie 1	Bonuslinie 2	Bonuslinie 3	Linie 1	Linie 2	Linie 3	Linie 4	Linie 5	Weitere Linien	Persönliche SP+	Gesamt (generiert/erforderlich)	
100	100	100	850	200	150	50	0	0	80	1.630/1.600	✓

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

Gewertete SP+ (Voraussetzung 2)

Bonuslinie 1	Bonuslinie 2	Bonuslinie 3	Linie 1	Linie 2	Linie 3	Linie 4	Linie 5	Weitere Linien	Persönliche SP+	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 SP+ 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 SP+ generiert. Diese verteilen sich folgendermaßen:

SP+ Gesamtvolumen (Voraussetzung 1)

Bonuslinie 1	Bonuslinie 2	Bonuslinie 3	Linie 1	Linie 2	Linie 3	Linie 4	Linie 5	Weitere Linien	Persönliche SP+	Gesamt (generiert/erforderlich)	
210	210	210	3.700	2.000	150	100	20	0	200	6.800/6.000	✓

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

Gewertete SP+ (Voraussetzung 2)

Bonuslinie 1	Bonuslinie 2	Bonuslinie 3	Linie 1	Linie 2	Linie 3	Linie 4	Linie 5	Weitere Linien	Persönliche SP+	Gesamt (generiert/erforderlich)	
210	210	210	1.000	1.000	150	100	20	0	0	2.900/3.000	X

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 SP+ generiert werden (mit Ausnahme von den Linien 1 und 2, in denen bereits die zulässige Maximalanzahl an gewerteten SP+ 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 SP+ generiert. Diese verteilen sich folgendermaßen:

SP+ Gesamtvolumen (Voraussetzung 1)

Bonuslinie 1	Bonuslinie 2	Bonuslinie 3	Linie 1	Linie 2	Linie 3	Linie 4	Linie 5	Weitere Linien	Persönliche SP+	Gesamt (generiert/erforderlich)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	100	1.600/1.600	✓

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

Gewertete SP+ (Voraussetzung 2)

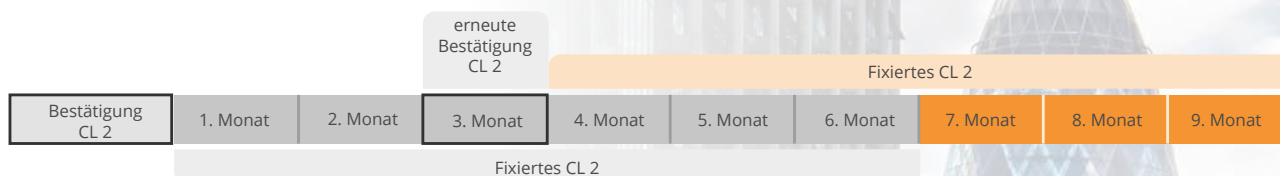
Bonuslinie 1	Bonuslinie 2	Bonuslinie 3	Linie 1	Linie 2	Linie 3	Linie 4	Linie 5	Weitere Linien	Persönliche SP+	Gesamt (generiert/erforderlich)	
500	500	500	0	0	0	0	0	0	0	1.500/900	✓

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

Bestätigung und Fixierung eines Career Level

Erreicht ein Marketer in einem Produktionsmonat die für ein bestimmtes Career Level erforderliche Anzahl an SP+, so gilt dieses Career Level als bestätigt.

Bestätigt ein Marketer ein Career Level, so gilt dieses für die nächsten 6 Produktionsmonate als fixiert. Bestätigt der Marketer innerhalb dieser 6 Produktionsmonate das fixierte Career Level nicht erneut, so gilt das darunterliegende Career Level für weitere 6 Produktionsmonate als fixiert.



5.2. Career Bonus

In jedem Produktionsmonat, **in dem der Marketer ein Career Level bestätigt hat**, hat er 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

5.3. Career Commission

In jedem Produktionsmonat, **in dem der Marketer ein Career Level bestätigt bzw. fixiert hat**, hat er Anspruch auf eine Career Commission für das entsprechende Career Level. Berechnungsgrundlage sind die gesamten SP+ aus der Organisation des Marketers sowie aus persönlichen Einkäufen bzw. Bestellungen. Die Höhe der Career Commission pro SP+ kann der nachstehenden Tabelle entnommen werden.

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

SP+ aus den Einkäufen bzw. Bestellungen, die der Marketer selbst, seine Kunden, alle Marketer ohne Career Level in seiner Organisation sowie deren Kunden getätigt haben, werden mit dem vollen Faktor des jeweiligen bestätigten bzw. fixierten Career Level multipliziert (Career Commission multipliziert mit der Anzahl an SP+).

SP+ aus den Einkäufen bzw. Bestellungen der Marketer aus einer direkten Linie, die sich in einem Career Level befinden (bestätigt oder fixiert), sowie von deren Organisation werden mit einem reduzierten Faktor (Differenz zwischen zwei Career Level) multipliziert. Dabei wird der Faktor des darunterliegenden Career Level von dem Faktor des darüberliegenden Career Level abgezogen.

Beispiel:

Ein Marketer hat das Career Level 6 bestätigt. Ein von ihm empfohlener Marketer hat im selben Produktionsmonat das Career Level 4 bestätigt. Die SP+ aus dieser direkten Linie werden dem Marketer mit Career Level 6 nur in der Höhe von 0,01 EUR pro SP+ vergütet. Diese 0,01 EUR 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 dar.

6. Auszahlung der Vergütungen

Sämtliche Vergütungen, auf die der Marketer einen Anspruch hat, werden angesammelt und auf das vom Marketer angegebene Bankkonto überwiesen, sobald ein Mindestbetrag von **50 EUR** erreicht wurde und der Marketer einmalig zumindest **5 aktive Kunden*** hat. Das Datum der Auszahlung der Vergütungen für den jeweiligen Produktionsmonat ist nach dem Log-in auf www.lyconet.com im Download-Bereich unter „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.

* Als aktive Kunden eines Marketers werden alle registrierten Mitglieder des Benefit Program innerhalb seiner Organisation bis zum nächsten Marketer bezeichnet, die keine Lyconet Marketing Vereinbarung abgeschlossen haben 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 Program sind, werden ebenfalls als aktive Kunden gewertet, sofern sie einen Einkaufsumsatz in der Höhe von 10 EUR bei myWorld und/oder Partnerunternehmen getätigt haben.