

## Das GFD Vergütungskonzept

Vergütet wird die erfolgreiche Vermittlung der Produkte und Dienstleistungen der GFD.

Die Höhe der Vergütung ist abhängig von der eigenen Position des Vertriebspartners im Vergütungskonzept. Die Position des Vertriebspartners bestimmt sich nach dem vermittelten Umsatz des jeweiligen Vertriebspartners und seinem Team. Eine Differenzprovision ergibt sich aus der eigenen Vergütungsstufe und der des angebundenen Vertriebspartners. Kundenanzahlung (vom Dienstleister vergütet) in EUR x Vergütungsstufe = Vergütung inkl. Umsatzsteuer (vergütungs- und höherstufungsrelevant)

Mehrerlöszahlung (vom Dienstleister vergütet) über Kundenanzahlung hinaus in EUR x Vergütungsstufe = Vergütung inkl. Umsatzsteuer (vergütungsrelevant)

Vergütungskonzept			Kurzerklärung
Stufe	Vergütung	Qualifikation	
Stufe 9*	5,0 %	ab 16.000.000 GE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EE = Eigeneinheiten</li> <li>• GE = Gruppeneinheiten</li> <li>• Stufe 2 erreichen Sie ab 50.000 EE Eigenumsatz</li> <li>• *ab Stufe 2 gilt die 50% Klausel</li> <li>• 1.000 € Rückkaufswert = 1.000 Einheiten</li> <li>• Vergütung inkl. 19% MwSt</li> <li>• Qualifikation für die nächste Stufe als Gruppeneinheiten von 01.01. bis 30.06. und von 01.07. bis 31.12. pro Jahr</li> <li>• Eigeneinheiten bleiben bestehen</li> <li>• Gruppeneinheiten werden am 01.01. und 01.07. auf Null gesetzt.</li> <li>• Eine einmal erreichte Position bleibt bestehen.</li> </ul>
Stufe 8*	4,5 %	ab 8.000.000 GE	
Stufe 7*	4,0 %	ab 4.000.000 GE	
Stufe 6*	3,5 %	ab 2.000.000 GE	
Stufe 5*	3,0 %	ab 1.000.000 GE	
Stufe 4*	2,5 %	ab 300.000 GE	
Stufe 3*	2,0 %	ab 150.000 GE	
Stufe 2*	1,5 %	ab 50.000 EE	
Stufe 1	1,0 %		

Stand: 01.01.2024

Mit Abschluss des Vertriebspartner-Vertrages erfolgt der Einstieg in den Vergütungsplan. Der Qualifikationszeitraum für eine Höhervergütung läuft grundsätzlich vom 01.01. bis 30.06. und vom 01.07. bis 31.12. eines Jahres.

Die einmal erreichte Vergütungsstufe bleibt dem Vertriebspartner dauerhaft erhalten. Der Qualifikationszeitraum für das erste Jahr beginnt mit Abschluss des Vertriebspartner-Vertrages und endet zum jeweiligen Zeitraum (30.06 oder 31.12.) des gleichen Jahres.

Die Umsätze werden am Ende jedes Qualifikationszeitraums (30.06 oder 31.12.) auf null gesetzt.

Der historische Eigenumsatz wird mit Beginn jedes neuen Qualifikationszeitraums einschließlich Vergütungsstufe 7 automatisch vorgetragen.

Bei Erreichen des Umsatzziels innerhalb des Qualifikationszeitraumes, erfolgt eine Höherstufung entsprechend des Vergütungsplans zum Beginn des Folgemonats.

Für die Höherstufung eines Vertriebspartners wird der Umsatz des umsatzstärksten Vertriebspartners (bzw. Vertriebspartnerteams) mit max. 50% des insgesamt höhervergütungsrelevanten Umsatzes berücksichtigt.

*Stand des Vergütungskonzepts: 01.04.2024*