

# Der 4Steps2Web - Marketingplan

## Anlage zum Rahmenvertrag für TOPNIC-Vertriebspartner

### 1 Provisionspflichtige Verträge

1.1 Diese Anlage zum Rahmenvertrag für Vertriebspartner regelt Provisionen, die durch den Verkauf von **4Step2Web**-Paketen und Optionen (Zusätze) dazu erworben werden.

1.2 Kundenverträge, die nach der Kündigung dieses Rahmenvertrages zustande kommen, sind nicht provisionspflichtig. Ebenso werden Einrichtungsgebühren für 4Steps2Web-Pakete nicht verprovisioniert.

### 2 Anfall der Provision

Die Provision für einen Kundenvertrag fällt an, sobald

- ## ein von beiden Seiten unterschriebener Vertriebspartnervertrag vorliegt
- ## und soweit der Kundenvertrag erfüllt wird, d.h. sobald und soweit der Kunde die vertraglich vereinbarten Leistungen der TOPNIC oder eines von TOPNIC vertretenen Unternehmens in Anspruch genommen und bezahlt hat. Sollte der Kunde zahlungsunwillig oder zahlungsunfähig sein oder einen Auftrag stornieren, fällt keine Provision an.

### 3 Höhe der Provision

#### 3.1. Die TIPP-Provision („Basis-Provision“)

TOPNIC gewährt jedem Kunden, der ein 4Steps2Web-Paket bezahlt hat, Tipp-Provision, wenn durch seine Webseite ein neuer Kunde gewonnen wird. Diese Tipp-Provision ist somit nicht an das Vorhandensein eines Vertriebspartnervertrages gebunden, aber natürlich auch für Vertriebspartner gültig. Die Höhe dieser Tipp-Provision beträgt netto 7 Euro für ein „4Steps2Web“-HOME-Paket, 14 Euro für ein „4Steps2Web“-PRO-Paket bzw. 42 Euro für ein „4Steps2Web“-XPRO-Paket. Diese Provision wird als „Tipp-Provision der 1. Ebene“ bezeichnet.

TOPNIC gewährt aber auch indirekte Tipp-Provision. Das bedeutet, dass ein 4Steps2Web-Kunde wieder Provision erhält, wenn durch den durch ihn geworbenen Kunden wieder ein neuer Kunde geworben wird. Dies wird als „Tipp-Provision der 2. Ebene“ bezeichnet. Diese Tipp-Provision der 2. Ebene beträgt netto 5 Euro für ein „4Steps2Web“-HOME-Paket und 10 Euro für ein „4Steps2Web“-PRO-Paket bzw. 30 Euro für ein „4Steps2Web“-XPRO-Paket. Weitere Tipp-Provisionen gibt es für die 3. bis 7. Ebene.

Zusammenfassend gelten folgende Netto-Provisionen (in Euro):

	HOME	PRO	XPRO
1. Ebene	7,00	14,00	42,00
2. Ebene	5,00	10,00	30,00
3. Ebene	3,00	6,00	18,00
4. Ebene	2,00	4,00	12,00
5. Ebene	1,00	2,00	6,00
6. Ebene	0,75	1,50	4,50
7. Ebene	0,50	1,00	3,00

Der Vertriebspartner hat das Recht, mehrere 4Steps2Web-Pakete zu erwerben, für die er selbst dann auch die Tipp-Provision erhält. Eine spätere Zwischenreihung von nachträglich erworbenen Paketen ist jedoch nicht möglich.

#### 3.2 Die Folge-Provision („Orbit-Provision“)

Verlängert ein Kunde nach dem ersten Jahr seinen Vertrag mit TOPNIC und bezahlt er dafür wieder die Jahresgebühr, so erhält der 4Steps2Web-Kunde, der ihn geworben hat, eine Folge-Provision („Orbit-Provision“). Für Kunden, die einen Vertriebspartnervertrag mit TOPNIC haben, ist die Höhe der Folgeprovision gleich der Höhe der Tipp-Provision. Für Kunden ohne Vertriebspartner-Vertrag ist die Höhe der Folgeprovision 50% der Tipp-Provision.

### **3.3 Die Vertriebspartner-Provision („Merkur-Provision“)**

Mit Unterzeichnung des Vertriebspartnervertrages und Erfüllung der sonstigen Voraussetzungen (Besuch eines Vertriebspartner-Seminars, Erstellung einer eigenen Webseite mit 4Steps2Web) erwirbt der Vertriebspartner einen Provisionsanspruch von 20% des Nettobetrages des verkauften „4Step2Web“-Paketes. Provisionen auf Einrichtungsgebühren gibt es nicht.

Die 20% Merkur-Provision erhält der Vertriebspartner für alle in seiner Gruppe getätigten Verkäufe, also auch für Verkäufe, die nicht durch ihn selbst erfolgt sind, sondern über einen von ihm geworbenen Kunden zustande gekommen sind. Die Auszahlung der erworbenen Provisionsansprüche erfolgt nach Erwerb und Bezahlung des Vertriebspartner-Marketing-Paketes.

Erfolgt der Verkauf eines 4Steps2Web-Paketes in seiner Gruppe, jedoch „unterhalb“ eines anderen Vertriebspartners, so hat der erstgenannte dafür keinen Anspruch mehr auf die „Merkur-Provision“.

Ein Vertriebspartner verpflichtet sich, mindestens einmal pro Jahr ein Vertriebspartner-Seminar zu besuchen.

### **3.4 Die Teamleiter-Provision („Saturn-Provision“)**

#### **3.4.1. Qualifikation**

Ein Vertriebspartner, der 3 weitere Vertriebspartner in seiner direkten Anbindung hat (also „parallel“, nicht „untereinander“) kann sich als Teamleiter bewerben. Einzige weitere Voraussetzung ist der direkte Verkauf von mindestens zwanzig 4Steps2Web-Paketen insgesamt (indirekte Verkäufe zählen nicht) oder der direkte Verkauf von zwölf 4Steps2Web-Paketen in 4 Wochen.

#### **3.4.2 Das Teamleiterseminar**

Mit der Qualifikation erwirbt der Vertriebspartner das Recht, an einem Teamleiterseminar teilzunehmen. Im Teamleiterseminar soll er die Fähigkeit erwerben und nachweisen, eigene Info-Veranstaltungen abzuhalten.

#### **3.4.3. Die „Saturn-Provision“**

Nach erfolgreichem Besuch eines Teamleiterseminars erhält der Vertriebspartner einen Teamleitervertrag und damit Anspruch auf die „Saturn-Provision“. Diese beträgt

- ≠ 35% der Nettosumme des verkauften Paketes für alle von ihm direkt verkauften 4Steps2Web-Pakete
- ≠ 35% der Nettosumme des verkauften Paketes für alle von ihm indirekt verkauften 4Steps2Web-Pakete, wenn kein anderer Teamleiter oder Vertriebspartner dazwischen Provision erhält
- ≠ 15% der Nettosumme des verkauften Paketes für Verkäufe in seinem Team, die „unterhalb“ von Vertriebspartnern gemacht wurden, für die jedoch kein anderer Teamleiter die „Saturn-Provision“ erhält

#### **3.4.4. Die Aufgabe des Teamleiters**

Die Aufgabe des Teamleiters ist insbesondere die Unterstützung der in seinem Team arbeitenden Vertriebspartner sowie die Gewinnung neuer Vertriebspartner. Dazu gehört die regelmäßige Abhaltung von Info-Abenden, wobei sich der Teamleiter verpflichtet, etwa monatlich einen Info-Abende abzuhalten, mindestens aber 10-mal im Jahr. Der Teamleiter ist für die Vorbereitung, Einladung, Organisation und den geregelten Ablauf des Info-Abends verantwortlich. Die beim Info-Abend abgehaltenen Vorträge können auch von anderen, von TOPNIC dazu autorisierten Personen (z.B. andere Teamleiter, von TOPNIC namhaft genannte Info-Sprecher) gehalten werden.

#### **3.4.5 Die Weiterbildung des Teamleiters**

Ein Teamleiter verpflichtet sich, in der Folge mindestens einmal pro Quartal ein Vertriebspartner-Seminar und einmal pro Jahr ein Teamleiter-Seminar zu besuchen.

#### **3.4.6 TOPNIC fördert Teamleiter**

TOPNIC stellt auf der 4Steps2Web-Homepage eine Liste von „Autorisierten Vertriebspartnern“ (nach Postleitzahlen gereiht) bereit, an die sich Interessierte Personen wenden können. Teamleiter erhalten das Recht, in diese Liste aufgenommen zu werden.

### **3.5. Die „Jupiter-Provision“**

Teamleiter, die sich durch eine entsprechende Aktivität ihrer Gruppe dafür qualifizieren (siehe dazu Pkt. 6.3), haben Anspruch auf die „Jupiter“-Provision. Diese beträgt 40% des Nettopreises des verkauften 4Steps2Web-Paketes für alle direkt verkauften Pakete und (analog Pkt. 3.4.3) 40%, 20% oder 5% auf indirekte Verkäufe.

Teamleiter mit „Jupiter-Provision“-Anspruch verpflichten sich zur regelmäßigen Weiterbildung betreffend 4Steps2Web und die damit verbundenen Produkte, sowie zur gegenseitigen Unterstützung.

### 3.6. Die „Sonnen-Provision“

Teamleiter, die sich durch eine entsprechende Aktivität ihrer Gruppe dafür qualifizieren (siehe dazu Pkt. 6.4), haben Anspruch auf die „Sonnen“-Provision. Diese beträgt 45% des Nettopreises des verkauften 4Steps2Web-Paketes für alle direkt verkauften Pakete und (analog Pkt. 3.4.3) 45%, 25%, 10% oder 5% auf indirekte Verkäufe.

Teamleiter mit „Sonnen-Provision“-Anspruch verpflichten sich zur regelmäßigen Weiterbildung betreffend 4Steps2Web und die damit verbundenen Produkte, sowie zur gegenseitigen Unterstützung.

### 3.7 Die „Milchstraßen-Provision“

Erreicht ein Vertriebspartner in der Downline eines Vertriebspartners mit „Sonnen-Provisions“-Anspruch ebenfalls den Anspruch auf „Sonnen-Provision“, so erhält der „Sonnen-Sponsor“, der ebenfalls „Sonne“ ist, eine Provision von 1% des Umsatzes der „Sonne“ in der Downline. Diese Provision auf Verkäufe in einer untergeordnete Sonnenstruktur bezeichnen wir als „Milchstraßen-Provision“. Die „Milchstraßen-Provision“ wird 5 Ebenen tief aufgeschüttet, d.h. es sind bis zu 5% „Milchstraßen-Provision“ möglich.

### 3.8. Die „Sternschnuppen-Provision“

Zur Unterstützung bestimmter Aktivitäten, bei besonderen Anlässen oder zur Eröffnung bestimmter Märkte wird TOPNIC jeweils zeitlich begrenzt eine „Sternschnuppen-Provision“ in der Höhe von 3% bis 7% für direkte Verkäufe ausschütten. Informationen darüber erfolgen entsprechend dem Anlass. Einen Anspruch auf diese Provision gibt es nicht.

## 4 Berechnung und Auszahlung der Provision

Vertriebspartner erhalten unmittelbar nach Anfall einer Tipp- oder Folge-Provision darüber eine Email. Weiters erhält der Vertriebspartner einen Online-Zugang zum Abrechnungssystem von TOPNIC, durch den er jederzeit den aktuellen Stand seiner Provisionen sehen kann.

TOPNIC ermittelt täglich (an Werktagen) die Provisionsansprüche.

Bei Erreichen von bestimmten Mindestgrößen (für tägliche Auszahlung € 100, für monatliche Auszahlung € 10) wird die Provision netto (also ohne Mehrwertsteuer) auf ein vom Vertriebspartner namhaft gemachtes Konto ausbezahlt. Wenn ein Provisionsempfänger aber selbst Unternehmer ist und beim Finanzamt eine Steuernummer hat, so kann er uns die vom Finanzamt zugeteilte UID (Umsatzsteuer-Identifikation) nennen. Dann wird die Provision zuzüglich der 20% Mehrwertsteuer ausbezahlt. Spesen, die durch die Überweisung entstehen, hat der Vertriebspartner selbst zu tragen. Die Auszahlung erfolgt mindestens einmal monatlich, wenn der Betrag von 10 Euro überschritten ist.

TOPNIC verrechnet Vertriebspartnern jährlich eine Abrechnungspauschale i.H.v. € 72,- (inkl. Mwst.). Mit Bezahlung dieses Betrages erhält der Vertriebspartner auch sein 4Steps2Web-Home Paket als Pro Paket (mit Vertriebspartnerleistung) freigeschaltet, sowie ein Paket mit aktuellen Werbeunterlagen. Die Auszahlung der Provision erfolgt erst nachdem der Vertriebspartner diese Abrechnungspauschale bezahlt hat.

## 5 Verlust des Provisionsanspruches

Der Vertriebspartner verliert seinen Anspruch auf die Provision,

- ⚡ Wenn er von sich aus der Vertriebspartner-Vertrag mit TOPNIC kündigt
- ⚡ Wenn gemäß Rahmenvertrag § 5 dieser Vertrag von TOPNIC durch außerordentliche Kündigung beendet wird
- ⚡ Wenn er länger als 18 Monate keine Vertriebspartnerseminare besucht hat
- ⚡ Wenn er trotz Mahnung die jährlichen Abrechnungspauschale nicht bezahlt hat
- ⚡ Wenn er gegen die Richtlinien der Nutzungsbestimmungen von 4Steps2Web verstößt, , insbes. gegen die Pkt. 6 u. 7
- ⚡ Wenn er von Verstößen anderer gegen die Richtlinien der Nutzungsbestimmungen weiß und diese nicht an TOPNIC weitergibt.

Ein Teamleiter verliert seinen Anspruch auf die „Saturn“- , „Jupiter“- oder „Sonnen“-Provision,

- ⚡ Wenn er aus oben genannten Gründen seinen Anspruch auf eine Vertriebspartnerprovision verliert
- ⚡ Wenn er auch nach Abmahnung nicht regelmäßige Info-Abende abhält
- ⚡ Wenn er nicht die empfohlenen Seminare zu Weiterbildung besucht

## 6 Weitere Incentives – die „Steps“

### 6.1. Definition:

Mit JEDEM Verkauf eines 4Steps2Web-Paketes oder einer Option (eines Zusatzes) zu einem 4Steps2Web-Paket erhält sowohl der Vertriebspartner wie auch seine GESAMTE UPLINE Bonuspunkte, die wir „Steps“ bezeichnen.

### 6.2. Anzahl der zugeteilten Steps

	Neubestellung	Verlängerung
HOME	2	1
PRO	6	3
XPRO	10	5

Steps für Optionen zu 4Steps2Web sind den jeweils aktuellen Vertriebspartner-Infos zu entnehmen.

### 6.5 „Steps“ für einfache Vertriebspartner

Mit „Steps“ erwirbt der einfache Vertriebspartner das Recht auf den Bezug von kostenlosem Werbematerial. Die jeweils aktuellen Möglichkeiten des „Einkaufes mit Steps“ sind in den aktuellen Vertriebspartner-Infos enthalten.

### 6.3. „Steps“ für den Teamleiter zur „Jupiter-Provision“

Ein Teamleiter, der in 90 Tagen eine bestimmte Anzahl (derzeit 500) Steps erreicht, ist für die „Jupiter-Provision“ qualifiziert.

### 6.4. „Steps“ zur „Sonnen-Provision“

Ein Teamleiter mit Jupiter-Provisionsberechtigung, der in 90 Tagen eine bestimmte Anzahl (derzeit 2000) Steps erreicht, ist für die „Sonnen-Provision“ qualifiziert.

## 7 Besonderheiten

### 7.1 Änderungen des Marketingplans

Dieser Marketingplan kann Änderungen unterworfen sein. TOPNIC wird die Vertriebspartner darüber gegebenenfalls rechtzeitig informieren. Wenn der Vertriebspartner nicht binnen 3 Wochen gegen diese Änderungen Einspruch erhebt, gelten diese als akzeptiert. Sollten aus rechtlichen Gründen einzelne Teile des Marketingplans geändert werden müssen, bleiben davon die anderen Teile unberührt.

### 7.2 „COS – Change of Sponsorship“

Auf Grund der hochgradigen Automatisierung des Strukturaufbaues kann es zu ungewollten und damit fehlerhaften Sponsor-Zuordnungen kommen. Ein Wechsel des Sponsors ist nur binnen 72 Stunden (mind. 2 österreichische Werktage) nach der Registrierung möglich. Der Vertriebspartner ist daher verantwortlich, die Registrierung seines Kunden zu überprüfen. Im Fall einer ungewollten Sponsorship muss der Kunde eine Erklärung unterfertigen, in der er den ausdrücklichen Wunsch zu dieser Änderung bekannt gibt und TOPNIC von allen Schadensansprüchen des ursprünglichen Sponsors frei hält. Andererseits akzeptiert der Vertriebspartner mit Unterfertigung dieses Vertrages das Recht eines Kunden zu einer derartigen Änderung.

.....  
Ort, Datum

.....  
Unterschrift Vertriebspartner

.....  
Unterschrift TOPNIC

Name:	_____
Email-Adresse:	_____
Rahmenvertrag vom:	_____
Benutzername 4Steps2Web:	_____
Bezahlt am:	_____
Veröffentlicht am:	_____