

EDELSCHMAUS
kochen mit Herz

” Starte jetzt
Deine Karriere bei
Edelschmaus!

Karriereplan
ab Januar 2023

Inhaltsverzeichnis

- Seite 3** | Einführung
- Seite 4** | Deine Tätigkeit als Vertriebspartner*in und Verdienstmöglichkeiten
- Seite 5** | Vertriebspartner*in werden
- Seite 6** | Dein Warengutschein
- Seite 7** | Onlineservice
- Seite 8** | Gastgebergeschenke
- Seite 9** | Premium-Gastgeber*in gewinnen
- Seite 10** | Direkte & Indirekte Vertriebspartner*innen
- Seite 11** | Teamberater*in
- Seite 12** | Teamleiter*in
- Seite 13** | Provisionen auf Gruppenumsätze
- Seite 14** | Aufgaben als Führungskraft
- Seite 15** | Aufstieg zum/zur Manager*in
- Seite 16** | Aufstieg zum/zur Team-Manager*in
- Seite 17** | Aufstieg zum/zur Direktor*in
- Seite 18** | Dein Reisekonto
- Seite 19** | Übersicht Aufstiegsplan
- ab Seite 20** | Bedingungen und Regeln

IMPRESSUM

Büro und Lager

Edelschmaus GmbH
Leuenkamp 6
25524 Itzehoe
Tel. Büro: 04821-748 60 63
Tel. Lager: 04821- 430 97 69

www.edelschmaus.com

Vivien Knäuper

Vertriebsleitung
v.knaeuper@edelschmaus.com

Carmen Drees

Verkaufsleitung
Tel. 01512-8866661
c.drees@edelschmaus.com

Bankverbindung

Hypo Vereinsbank
IBAN: DE85 2003 0000 0010 4230 85
BIC: HYVEDEMM300

Bürozeiten*

Mo.- Fr.: 9 - 14 Uhr

Lagerzeiten*

Mo.- Do.: 9 - 16 Uhr
Fr.: 9 - 14 Uhr

*Außerhalb dieser Zeiten nach Absprache



” Wir glauben an Dich & unterstützen Dich auf Deinem Weg zum Erfolg.

Lass' uns *gemeinsam* erfolgreich sein!

Edelschmaus ist ein familiärer Vertrieb, bei dem die Menschen und der Genuss im Vordergrund stehen.

Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, die Qualität und den Genuss beim Kochen zu leben, Menschen zu verbinden und die Intensität durch gemeinsame Erlebnisse zu steigern.

Mache Deine Leidenschaft für unsere hochwertigen Produkte zum Beruf. Profitiere von flexiblen Arbeitszeiten, einem attraktiven Einkommen und einzigartigen Karrierechancen.

Wir freuen uns auf Dich!

Der Karriereplan ist gültig innerhalb Deutschlands ab dem 1. Januar 2023. Der vorherige Karriereplan verliert damit seine Gültigkeit.

Deine Tätigkeit als Vertriebspartner*in

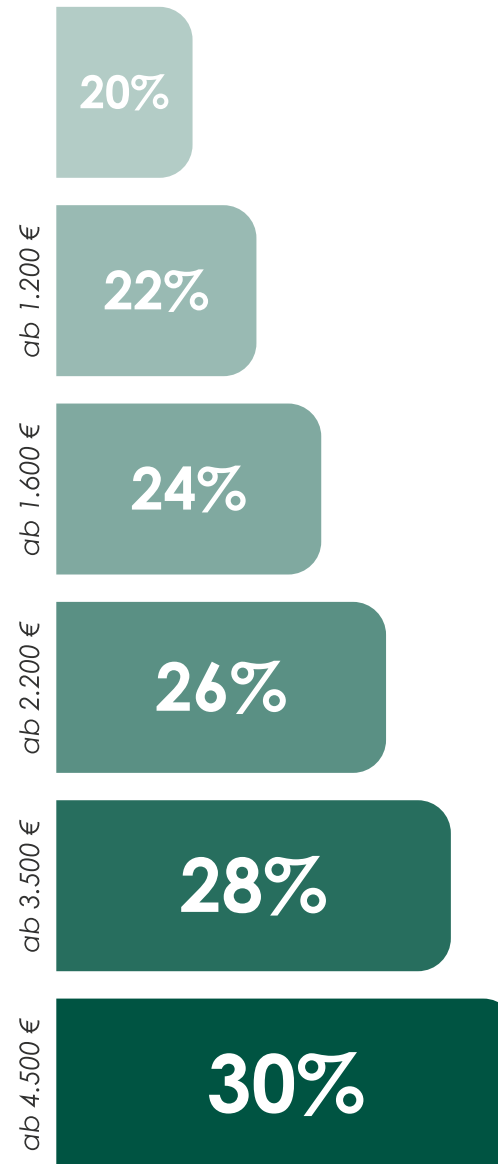
Deine Hauptaufgabe besteht darin, Verkostungen nach Richtlinien von Edelschmaus bei Deinen Kunden*innen durchzuführen. Du präsentierst und verkaufst Edelschmaus Produkte.

Den Kunden*innen-Stamm, den Du Dir auf diese Weise aufbaust, betreust Du, sodass auch laufende Nachbestellungen Deinen Umsatz erhöhen.

Als Vertriebspartner*in erhältst Du auf Deinen Einkauf bis zu 30 % Provision. Du verkaufst die Produkte zu ausgewiesenen Endverbraucherpreisen. Dein Einkaufspreis wird berechnet aus dem Endverbraucherpreis abzüglich Deiner erreichten Provisionsstufe.

Die Differenz ist Dein Verdienst!

PROVISIONSSTAFFEL



Du *bestimmst*, wie viel Du verdienst

- Du erhältst auf Deinen Einkauf eine Provisionszahlung von bis zu 30%.
- Der provisionsfähige Umsatz errechnet sich durch Verkäufe aus Verkostung 1 bis 3, Direktbestellungen und dem Vertriebspartner-Webshop.
- Provisionen werden nur auf bezahlte Rechnungsbeträge gewährt.
- Du erhältst eine Rechnung mit einem Zahlungsziel von zehn Tagen.

800 € provisionsfähiger Umsatz
in 3 Monaten
= **aktive*r Vertriebspartner*in**

So wirst Du Vertriebspartner*in

Du füllst online die Vertriebspartnervereinbarung aus.

Sobald wir den Zahlungseingang für Deine Startertasche erhalten haben, schicken wir Dir diese zu. Zeitgleich erhältst Du alle weiteren Informationen.

Aktive Vertriebspartner*innen sind berechtigt, Edelschmaus Produkte gemäß der aktuellen Provisionsstaffel zu bestellen.

Du als neue*r Vertriebspartner*in erhältst zur Durchführung Deiner ersten Verkostungen die **Startertasche mit Edelschmaus Produkten** sowie alle notwendigen Arbeitsmaterialien.¹

Der Wert der Startertasche beträgt zur Zeit mindestens 400 €. Du als neue*r Vertriebspartner*in zahlst nur 169 €. Die Differenz zum Originalpreis trägt Edelschmaus, wenn Du innerhalb der ersten 3 Monate mit 800 € als aktive*r Vertriebspartner*in geführt wirst.²



¹Den Inhalt der Startertasche entnehmen bitte der Startertasche-Inhaltsliste in der gesonderten Beilage zum Karriereplan.

²Weitere Bedingungen auf Seite 20



Dein WARENGUTSCHEIN

Erarbeite Dir weitere Produkte!

Reiche in den ersten 12 Wochen nach Deinem Start einen provisionsfähigen Mindestumsatz von 3.800 € ein und Du bekommst einen Gutschein im Wert von 150 €, um Dir Deine Wunschprodukte gratis zu sichern.

Du profitierst von unserem *Onlineservice*

Du bestellst Deine Ware über unser Online-System, welches voll automatisiert ist und von uns gepflegt und aktualisiert wird. Überblicke jederzeit Deine geschäftlichen Aktivitäten.

Kundenbestellungen über Deinen Vertriebspartner-Webshop zählen **zusätzlich** mit zum provisionsfähigen Umsatz¹. Für die Nutzung eines eigenen Vertriebspartner-Webshops wird eine Jahreslizenz Gebühr von 50 € erhoben.

” Versandkosten-
befreiung möglich

- Verkostungsbestellungen ab 450 €* sind versandkostenfrei.
- Unter 450 € werden diese mit 5,50 € Versandkosten berechnet.
- Direktbestellungen sind bereits ab 200 € Versandkostenfrei.
- Selbstabholung im Lager ohne Versandkostenberechnung.

*Gilt nur für den Versand in Deutschland

¹ Siehe Provisionsstaffel auf Seite 4 | Weitere Bedingungen auf Seite 20



EDEL & SCHMAUS
kochen mit Herz

Geschenke für Deine Gastgeber*innen

Edelschmaus trägt die Kosten für die entsprechenden Gastgebergeschenke ab einem provisionsfähigen Verkostungsumsatz von über 150 €.
Ein*e Vertriebspartner*in darf auf seiner*ihrer ersten eigenen Verkostung (*Starterverkostung*) als Vertriebspartner*in und Gastgeber*in fungieren.

” Für Dich keine extra Kosten!



1 GESCHENK
ab 150 € Umsatz

2 GESCHENKE
ab 280 € Umsatz

3 GESCHENKE
ab 450 € Umsatz

4 GESCHENKE
ab 650 € Umsatz

5 GESCHENKE
ab 850 € Umsatz

6 GESCHENKE
ab 1050 € Umsatz

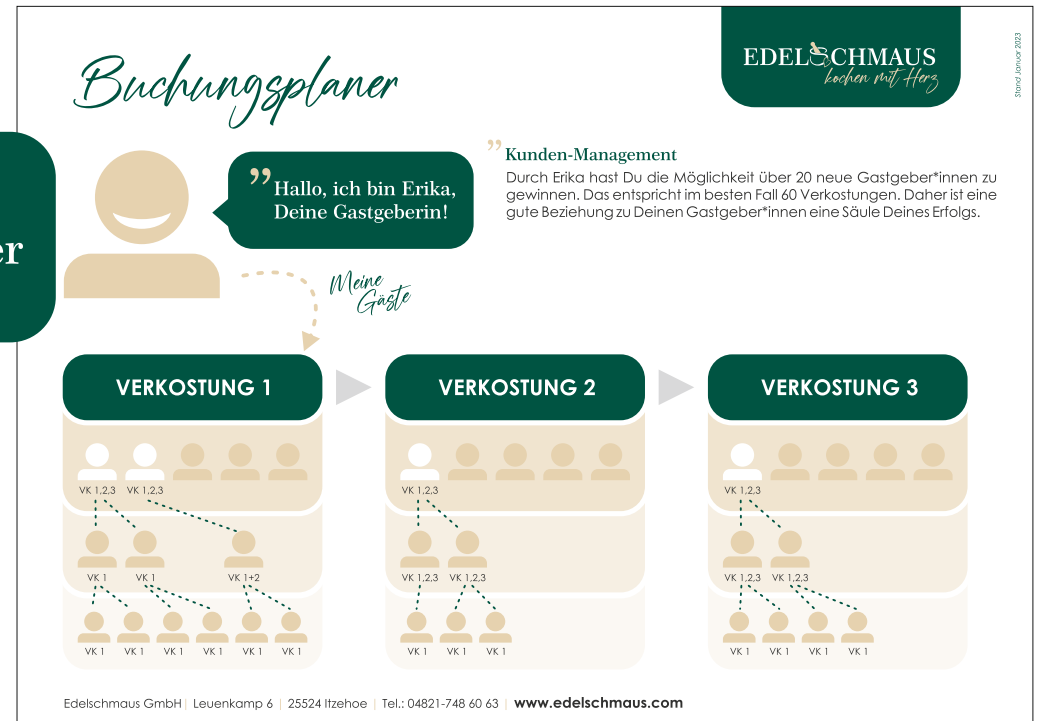
So gewinnst Du *Premium* Gastgeber*innen

Mit der Umsetzung unseres erfolgreichen Buchungssystems, das sogenannte „3-Verkostungssystem“, gewinnst Du laufend Premium-Gastgeber*innen.

Voraussetzung:

Du und Dein*e Gastgeber*innen veranstalten die Verkostungen 1 + 2 + 3 innerhalb von 12 Monaten. Wird in diesem Zeitraum ein Gesamtumsatz (kumuliert) von 1.200 € erzielt, erhält Dein*e Gastgeber*in von Edelschmaus einen Warengutschein in Höhe von 30 € auf die eigene Bestellung.

„**einzigartiger
Buchungsplaner
„Erika“**“

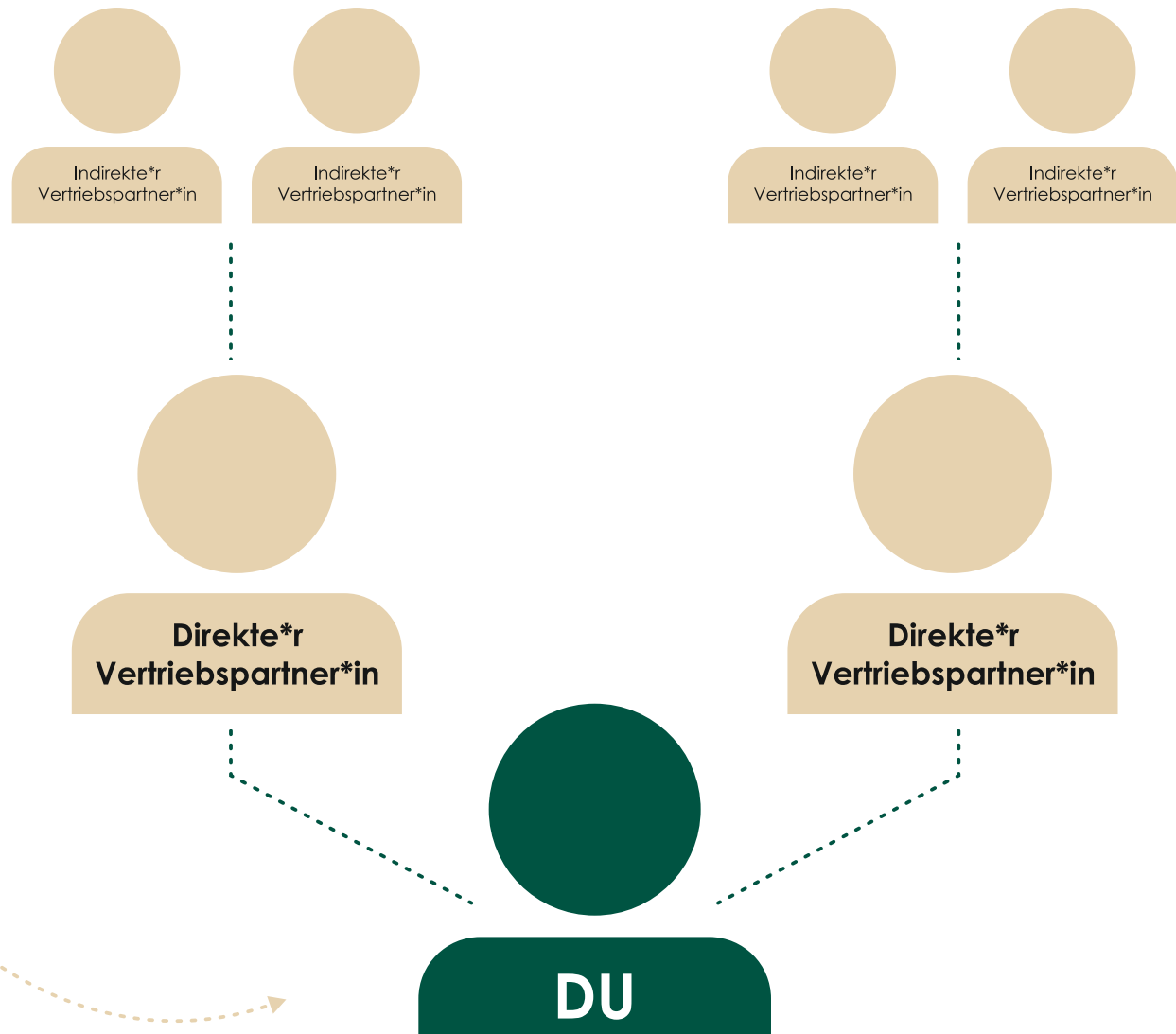


Direkte & indirekte Vertriebspartner*innen

” Ein*e **direkte*r** Vertriebspartner*in wird von Dir persönlich ernannt.

” Ein*e **indirekte*r** Vertriebspartner*in wird von einem*einer direkten Vertriebspartner*in aus Deinem Team ernannt.

so baust Du Dir Dein eigenes Team auf



BERATER/IN

So wirst Du Teamberater*in

Profitiere von Deinen Empfehlungen

1. Für Deine **erste Ernennung** erhältst Du einen Einarbeitungsbonus*⁴ in Form eines Warengutscheins in Höhe von 50 €, sobald sich Dein neues Teammitglied mit 800 € provisionfähigem Umsatz aktiviert hat.
2. Ab der **zweiten Ernennung** und für jede weitere Ernennung erhältst Du 2% Provision*¹ auf den provisionfähigen Umsatz Deiner Gruppe (*direkte und indirekte Vertriebspartner*innen*).

Dein monatlicher Eigenumsatz beträgt mindestens 500 €*²

EIGENUMSATZ

Der Gruppenumsatz Deines Teams beträgt mindestens 3.000 €

GRUPPENUMSATZ*³

Unterstütze Deine*n Vertriebspartner*in umfassend. Führe die erste Starterverkostung durch. Nimm regelmäßig an Meetings & Trainings teil.

VORBILD

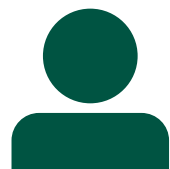


*1 Provisionen werden nur auf bezahlte Rechnungsbeträge gezahlt. | *2 Einem*Einer Teamberater*in wird 1 Schonmonat zur Erreichung seines*ihres Eigenumsatzes (500€) innerhalb eines Geschäftsjahres gewährt. | *3 Erklärungen zum Gruppenumsatz siehe Seite 13.
*4 Hinweis: Bitte beachte, dass Du für die reine Anmeldung neuer Vertriebspartner*innen keine Vergütung erhältst.

DEINE AUFSTIEGSCHANCEN

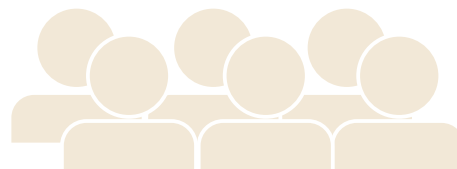
Weitere Verdienstmöglichkeiten
durch Deinen *Teamaufbau*

Dein *1. Schritt* zum* zur Teamleiter*in



Teamleiter*in

+



Direkte*r Vertriebspartner*in

=

Mind. **6.000 €** Gruppen-
umsatz monatlich

VORAUSSETZUNG

” Deine Gruppe besteht aus mindestens 6 direkt ernannten und aktiven Vertriebspartner*innen.

” Dein Eigenumsatz¹ beträgt mindestens 1.000 €.

” Der Team- bzw. Gruppenumsatz beträgt mindestens 6.000 € (inklusive Deines Eigenumsatzes).

” Der erste Monat mit oben genannten Bedingungen ist Dein Qualifikationsmonat als Teamleiter*in. Ab dem Folgemonat mit gleichen Bedingungen wird die erste Provision² auf bezahlte Umsätze des Teams berechnet und ausgezahlt.

¹ Einem*Einer Teamleiter*in wird 1 Schonmonat zur Erreichung des Eigenumsatzes (1.000€) innerhalb eines Geschäftsjahres gewährt.

² Provisionen werden nur auf bezahlte Rechnungsbeträge gezahlt.

Deine *Provision* als Teamleiter*in

GRUPPENUMSATZ

Gruppenumsatz bedeutet:

Eigenumsatz^{*2}
mindestens 1.000 €

- + Umsatz^{*1} Deiner direkten Vertriebspartner*innen
- + Umsatz^{*1} Deiner indirekten Vertriebspartner*innen

4%

Gruppenumsatz^{*1} mindestens

6.000 €

5%

Gruppenumsatz^{*1} mindestens

16.000 €

6%

Gruppenumsatz^{*1} mindestens

24.000 €



” Wie viel Du verdienst, bestimmst Du selbst.

^{*1} Monatlicher provisionsfähiger Umsatz. Provisionen werden nur auf bezahlte Rechnungsbeträge gezahlt

^{*2} Einem*einer Teamleiter*in wird **1 Schonmonat** zur Erreichung des Eigenumsatzes (1.000 €) innerhalb eines Geschäftsjahrs gewährt.

Deine *Aufgaben* als Führungskraft

Teamleiter*in bis Direktor*in

- ” Regelmäßige Betreuung der gesamten Teams.
- ” Monatliche Erfassung der Verkostungsplanung & Weitergabe an Übergeordnete.
- ” Durchführung von monatlichen Team-Meetings.
- ” Regelmäßige Teilnahme an Führungskräfte-Meetings.
- ” Du bist Ansprechpartner*in für Vertriebspartner*innen.
- ” Das Erfassen von Zielplanungen einzelner Teammitglieder & Weitergabe an Übergeordnete.
- ” Die regelmäßige Kommunikation mit Übergeordneten.
- ” Du förderst das Wachstum deines Teams.
- ” Betreuung und Einarbeitung eines*einer Teamberater*in (Ausbildung einer nächsten Führungskraft).



Aufstieg zum zur Manager*in

1. EBENE

Ein*e Manager*in erhält für die 1., 2. und 3. Gruppe ...

4%

2. EBENE

Auf alle Gruppen, die sich aus der 1. Ebene gebildet haben, erhält der* die Manager*in ...

2%

Nächster Karriereschritt:
Team-Manager*in

*zusätzliche
Provisionen*

Ein*e Teamleiter*in wird mit Herausbringen der **ersten eigenen Teamleitung zum*zur Manager*in**.

Erwartet wird von einem*einer Manager*in, dass die eigene Gruppe einen **Mindestumsatz von 12.000 €¹** erreicht. Der Eigenumsatz liegt bei 1.000 €². Sollte dieser Gruppenumsatz nicht erreicht werden, entfällt die Provision eines*einer Manager*in. Für diesen Monat wird die Provision des erreichten Karrierestatus gezahlt. Gruppen in der 2. Ebene sind keine Bedingung für den Aufstieg zum*zur Manager*in.

Ausnahmeregelung:

In den ersten 3 Monaten nach Ernennung zum*zur Manager*in muss der Gruppenumsatz von 12.000 €¹ nicht erreicht werden.

” Ein*e Manager*in erhält einen Karrierebonus von 250 € in jedem Monat, in dem er*sie den Titel Manager*in bestätigt.

¹ Monatlicher provisionsfähiger Umsatz. Provisionen werden nur auf bezahlte Rechnungsbeträge gezahlt
Siehe Hinweis „Bedingungen und Regeln“ auf Seite 20.

² Einem*einer Manager*in wird **1 Schonmonat** zur Erreichung des Eigenumsatzes (1.000 €) innerhalb eines Geschäftsjahrs gewährt.

Aufstieg zum zur Team-Manager*in

1. EBENE

Ein*e Team-Manager*in erhält für alle Gruppen in der 1. Ebene ...

5%

2. EBENE

Ein*e Team-Manager*in erhält für alle Gruppen in der 2. Ebene ...

3%

+ zusätzliche
Provisionen

Ein*e Manager*in wird mit Erreichen der **4. Teamleitung in der 1. Ebene** sowie zusätzlich mindestens **2 Teamleitungen in der 2. Ebene** zum*zur **Team-Manager*in**.

Erwartet wird von einem*einer Team-Manager*in, dass die eigene Gruppe einen **Mindestumsatz von 20.000 €^{*1}** erreicht. Der Eigenumsatz liegt bei 1.000 €^{*2}. Sollte dieser Gruppenumsatz nicht erreicht werden, entfällt die Provision eines*einer Team-Managers*in. Für diesen Monat wird die Provision des erreichten Karrierestatus gezahlt.^{*2}

Ausnahmeregelung:

In den ersten 3 Monaten nach Ernennung zum*zur Team-Manager*in muss der Gruppenumsatz von 20.000 €^{*1} nicht erreicht werden.

” Ein*e Team-Manager*in erhält einen Karrierebonus von 500 € in jedem Monat, in dem er*sie den Titel Team-Manager*in bestätigt.

^{*1} Monatlicher provisionsfähiger Umsatz. Provisionen werden nur auf bezahlte Rechnungsbeträge gezahlt

^{*} Siehe Hinweis „Bedingungen und Regeln“ auf Seite 20.

^{**} Einem*einer Team-Manager*in wird **1 Schonmonat** zur Erreichung des Eigenumsatzes (1.000 €) innerhalb eines Geschäftsjahrs gewährt.

Aufstieg zum zur Direktor*in

1. EBENE

Ein*e Direktor*in erhält für alle Gruppen in der 1. Ebene ...

5%

2. EBENE

Ein*e Direktor*in erhält für alle Gruppen in der 2. Ebene ...

3%

Ein*e Team-Manager*in wird mit Erreichen der **6. Teamleitung in der 1. Ebene** sowie zusätzlich mindestens **2 Teamleitungen in der 2. Ebene** sowie zusätzlich mindestens **1 Teamleitung in der 3. Ebene** zum*zur **Direktor*in**.

Erwartet wird von einem*einer Direktor*in, dass die eigene Gruppe einen Mindestumsatz von 28.000 €^{*1} erreicht. Der Eigenumsatz liegt bei 1.000 €^{*2}. Sollte dieser Gruppenumsatz nicht erreicht werden, entfällt die Provision eines*einer Direktors*in. Für diesen Monat wird die Provision des erreichten Karrierestatus gezahlt.^{*2}

Ausnahmeregelung:

In den ersten 3 Monaten nach Ernennung zum*zur Direktor*in muss der Gruppenumsatz von 28.000 €^{*1} nicht erreicht werden.

” Ein*e Direktor*in erhält einen Karrierebonus von 800 € plus mtl. 5 Punkte für sein*ihr Reisekonto in jedem Monat, in dem er*sie den Titel bestätigt.

^{*1} Monatlicher provisionsfähiger Umsatz. Provisionen werden nur auf bezahlte Rechnungsbeträge gezahlt

Siehe Hinweis „Bedingungen und Regeln“ auf Seite 20.

^{*2} Einem*einer Direktor*in wird **1 Schonmonat** zur Erreichung des Eigenumsatzes (1.000 €) innerhalb eines Geschäftsjahrs gewährt.



Dein Reizekonto

Dieses Punktekonto gilt für die große Haupt-Incentive Reise*¹.

Aufstiegspunkte:

TEAMLEITER*IN

30
Punkte

MANAGER*IN

50
Punkte

TEAM-
MANAGER*IN

75
Punkte

DIREKTOR*IN

100
Punkte

+

5 Punkte

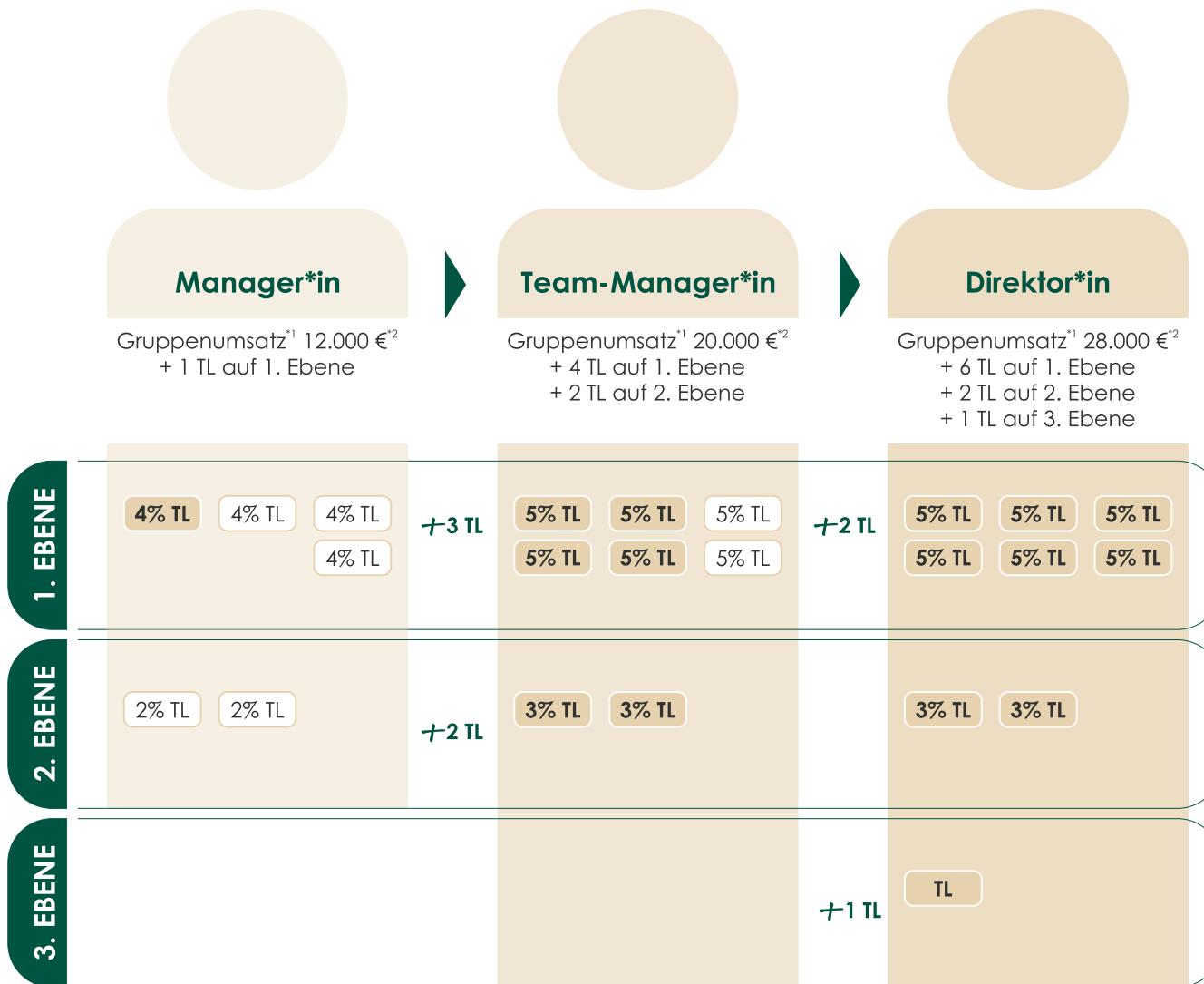
pro Monat bei Bestätigung
des Titels „Direktor*in“

AUFSTIEGSBONUS

*¹ Weitere Bedingungen siehe ab Seite 20

Übersicht Aufstiegsplan

Mindestbedingungen



Monatlicher Karrierebonus bei Erfüllung der Mindestbedingungen:

- ” Direktor*in 800€ Karrierebonus
- ” Team-Manager*in 500 € Karrierebonus
- ” Manager*in 250 € Karrierebonus

TL = Teamleitung
 = optional

¹Gruppenumsatz = Umsatz der eigenen Gruppe (= Eigenumsatz plus Umsatz der direkten und indirekten Vertriebspartner*innen und Teambereiter*innen). Teamleiter-Umsätze ab der 1. Ebene zählen **nicht** zum Gruppenumsatz.

²Monatlicher provisionsfähiger Umsatz. Provisionen werden nur auf bezahlte Rechnungsbeträge gezahlt

Bedingungen & Regeln

Provisionen und Aktivität

Berücksichtigt werden alle Bestellungen die vom 1. eines Monats 0:00 Uhr bis zum letzten Tag eines Monats 23:59 Uhr im Onlinesystem eingehen.

*Aktive*r Vertriebspartner*innen*

Bei 800 € provisionsfähigem Umsatz in 3 aufeinander folgenden Monaten (rollierend). Bei Vertragseinreichung im laufenden Monat zählt der Folgemonat als erster Monat der Startzeit, wobei der Umsatz aus dem angebrochenen Monat mitgerechnet wird.

*Inaktive*r Vertriebspartner*innen*

Die Vertriebspartnerschaft ist inaktiv, wenn der*die Vertriebspartner*in die Mindestbedingungen (800 Euro provisionsfähiger Umsatz in 3 aufeinander folgenden Monaten) nicht erfüllt hat. In diesem Fall endet die Vertriebspartnerschaft und der*die Vertriebspartner*in wird als Endkunde weiter geführt. Hierüber erhält der*die Vertriebspartner*in eine entsprechende Information. Nach Ablauf von 6 Monaten kann wieder ein neuer Vertriebspartnervertrag abgeschlossen werden.

Zahlung von Provisionen

Der*die Vertriebspartner*in erhält eine monatliche Provisionsabrechnung zu Beginn des Folgemonats. Provisionen werden nur auf bezahlte Rechnungsbeträge gewährt. Die Provisionszahlung erfolgt auf das bei uns hinterlegte Bankkonto bis zum 10. des Folgemonats.

Verkauf von Produkten

Der Verkauf der Edelschmaus Produkte erfolgt ausschließlich über den*die Vertriebspartner*in. Ein Verkauf über Dritte ist nicht gestattet.

Umgang mit Rechnungen

Folgende Zahlungsmöglichkeiten stehen dem*der Vertriebspartner*in zur Verfügung:

Bankeinzug und Vorkasse

Bankeinzug ist nur mit einem korrekt ausgefüllten SEPA-Lastschriftmandat möglich, welches Edelschmaus unterschrieben vorliegen muss.

Unbezahlte Rechnungen

Bei Bankeinzug wird der Betrag am 10. Tag nach Erstellung der Rechnung vom bei uns hinterlegten Konto eingezogen.

Bei Bestellungen per Vorkasse wird die Ware erst nach Erhalt des gesamten Rechnungsbetrages versendet.

Wichtig: Bei der Überweisung der Rechnungsbeträge ist im Verwendungszweck die Bestellnummer anzugeben.

Bankverbindung:

Hypo Vereinsbank
IBAN: DE85 2003 0000 0010 4230 85
BIC: HYVEDEMM300

Bei Rückbuchung einer Forderung per Lastschrift werden die entstanden Rückbuchungskosten und der damit verbundene Mehraufwand mit 15 Euro in Rechnung

gestellt (1.Mahnung).

Bis zum Ausgleich offener Mahnungen sind weitere Bestellungen nur noch per Vorkasse möglich.

Wichtig: Ab der 2. Mahnung (bezogen auf die gleiche Rechnungsnummer) erfolgt eine Sperrung weiterer Bestellvorgänge. Bestellungen sind wieder möglich, sobald der Ausgleich der offenen Rechnungsbeträge erfolgt ist. Wird nach der 2. Mahnung kein Zahlungsausgleich geleistet und weitere rechtliche Schritte eingeleitet, wird die Zusammenarbeit beendet.

Kosten für die Startertasche

Edelschmaus trägt die Differenz zum Originalpreis der Startertasche, wenn innerhalb der ersten 3 aufeinander folgenden Monate ein Mindestumsatz von 800 € erreicht wird. Andernfalls wird dem*der Vertriebspartner*in die Differenzsumme der Startertasche in Rechnung gestellt.

Gutscheine für Vertriebspartner*innen

Gutscheine für den erreichten Umsatz von 3.800 € in den ersten 12 Wochen und für die 1. aktive Ernennung im Team können nur im Zusammenhang mit der nächsten Direktbestellung eingelöst werden. Restbeträge verfallen. Gutscheinbeträge zählen nicht zum provisionsfähigen Umsatz und können nicht ausgezahlt werden. Bei Niederlegung der Berater*in*aktivität verfallen diese.

Vertriebspartner-Webshop

Für die Nutzung eines eigenen Vertriebspartner Webshops wird eine Jahreslizenzgebühr (365 Tage) in Höhe von 50 Euro erhoben. Diese kann im Onlineshop erworben werden. Es erfolgt eine automatische Erinnerung kurz vor Ablauf der 365 Tage. Bei Beendigung der Beratertätigkeit wird die Lizenzgebühr nicht zurückgezahlt und verfällt somit.

Premium-Gastgeber*in

Ein*e Kunde*in wird Premium-Gastgeber*in (GG), wenn er*sie in 12 Monaten bei Verkostung 1, 2 und 3 einen Gesamtumsatz von 1.200 € erzielt.

Wichtig

Alle 3 Verkostungen müssen von demselben*derselben Vertriebspartner*in durchgeführt werden und im Onlinesystem korrekt als Verkostung 1, 2 oder 3 eingegeben sein.

Ausnahme

Wird der*die Vertriebspartner*in inaktiv oder beendet die Beratertätigkeit, ist der*die angehende*r Premium-GG befugt, sich zum Erfüllen der Bedingungen einmalig eine*n neue Vertriebspartner*in auszusuchen.

Bedingungen für den Bonus:

Der Warengutschein von 30 € kann nur dem*der GG zugeordnet werden und ist nicht übertragbar. Er wird automatisch bei der Bestellung des*der GG vom Rechnungsbetrag abgezogen und kann nicht ausgezahlt werden. Der Warengutschein muss zusammen mit der letzten Bestellung

der 3. Veranstaltung (Verkostung) eingelöst werden. Restbeträge verfallen. Der Warengutschein zählt nicht zum provisionsfähigen Umsatz, wird jedoch bei der Vergabe der Gastgebergeschenke und der Portobefreiung mit zum erreichten Verkostungsumsatz gezählt. Ein*e Kunde*in kann nur einmal im Geschäftsjahr Premium Gastgeber*in werden und den Warengutschein erhalten.

Teamberater*in

Dem*der Teamberater*in wird einmal im Geschäftsjahr ein Schonmonat (500 € Eigenumsatz) gewährt. In diesem Schonmonat erhält er*sie die Provisionen eines*einer Teamberater*in, wenn der Gruppenumsatz von 3.000 € erreicht wird. Als Schonmonat gilt immer der erste Monat im laufenden Geschäftsjahr, in dem der Eigenumsatz nicht erreicht wird.

Bei Nichterfüllen der Bedingungen

Erreicht ein*e Teamberater*in die Mindestbedingungen nicht (d. h. 3.000 € Gruppenumsatz, 500 € Eigenumsatz und mindestens 2 direkte Teammitglieder), entfällt in dem jeweiligen Monat die Provision auf den Gruppenumsatz.

Ein*e Teamberater*in verliert seinen*ihren Status nur, wenn er*sie nicht mindestens 2 direkte Teammitglieder hat.

*Verlust eines*einer Vertriebspartners*Vertriebspartnerin aus dem Team*

Wird ein*e Vertriebspartner*in aus dem Team des*der Teamberater*in zur Teamleitung ernannt, verliert der*die Teamberater*in die aufgestiegene Teamleitung an

die nächsthöhere Teamleitung. Diese zählt somit nicht mehr zum Team des*der Teamberater*in.

*Aufbau zum*zur Teamleiter*in*

Der Aufbau eines eigenen Teams ist nicht zwingend. Der*die Teamberater*in kann den Status Teamleitung schriftlich ablehnen und wird weiterhin als Teamberater*in geführt.

Danach kann der Status Teamleitung erst nach Widerruf der Ablehnung und nur durch Aufbau eines neuen Teams zurück erworben werden.

Teamleiter*in

Dem*Der Teamleiter*in wird einmal im Geschäftsjahr ein Schonmonat (weniger als 1.000 € Eigenumsatz) gewährt. In diesem Schonmonat erhält er*sie die Provision eines*einer Teamleiter*in, wenn der Gruppenumsatz von 6.000 € erreicht wird.

Als Schonmonat gilt immer der erste Monat im laufenden Geschäftsjahr, in dem der Eigenumsatz nicht erreicht wurde.

Verlust des Teams/des Status durch Nichterfüllen der Bedingungen

Erreicht ein*e Teamleiter*in die Mindestbedingungen nicht (d. h. 6.000 € Gruppenumsatz, 1.000 € Eigenumsatz und mind. 6 direkte aktive Teammitglieder), wird er*sie auf der Ebene bezahlt, dessen Status (Berater*in/Teamberater*in) er*sie erfüllt.

Ab dem dritten Mal Nichterreichen der Bedingungen verliert der*die Teamleiter*in den Status und geht mit seinem*ihrem Team zurück in die übergeordnete Gruppe als Teamberater*in/Berater*in. Er*sie wird ab

sofort als Teamberater*in/Berater*in geführt und erhält die entsprechende Provision. Zur Berechnung zählen alle Teammitglieder der ursprünglichen Gruppe.

*Wiedererreichen des Status Teamleiter*in*

Der*Die Teamberater*in kann innerhalb von 6 Monaten (nach Verlust des Status Teamleitung) den Status Teamleitung mit seinen bestehenden Teammitgliedern erneut aufbauen. Es gelten die Bedingungen für den Aufbau Teamleiter*in (Eigenumsatz, Gruppenumsatz, 6 direkte aktive Teammitglieder). Erreicht er*sie den Status Teamleiter*in erneut und hält diesen für 2 Monate, werden ab dem 3. Monat wieder die für Teamleiter*innen geltenden Provisionen gezahlt.

Erreicht er*sie den Status in 6 Monaten nach Verlust nicht oder verliert er*sie den Status ein weiteres mal, ist in der Konsequenz ein neuer Teamaufbau mit 6 neuen Teammitgliedern erforderlich.

Sobald der Status Teamleitung mit einem neuen Teamaufbau erreicht wurde, zählen auch die bisherigen Teammitglieder wieder zum Gruppenumsatz dazu.

Manager*in

In den ersten 3 Monaten nach Erreichen des Status Manager*in muss der eigene Gruppenumsatz von 12.000 € nicht erreicht werden, um die Provision auf die neu herausgebrachte Gruppe zu erhalten.

Danach wird dem*der Manager*in einmal im Geschäftsjahr ein Schonmonat gewährt. Erreicht ein*e Teamleiter*in aus der 1. oder 2. Ebene des*der Manager*in die Mindest-

bedingungen nicht (6.000 € Gruppenumsatz und 1.000 € Eigenumsatz), entfällt die jeweilige Provision des*der Manager*in auf diese Gruppe für den jeweiligen Monat.

Ein*e Manager*in verliert seinen*ihren Status nur, wenn er*sie nicht mindestens eine Teamleitung in der ersten Ebene hat.

Team- Manager*in

In den ersten 3 Monaten nach Erreichen des Status Team-Manager*in muss der eigene Gruppenumsatz von 20.000 € nicht erreicht werden, um die Provision zu erhalten.

Danach wird dem*der Team-Manager*in einmal im Geschäftsjahr ein Schonmonat gewährt. Erreicht ein*e Teamleiter*in aus der 1. oder 2. Ebene eines*einer Team-Managers*Team-Managerin die Mindestbedingungen nicht, entfällt die jeweilige Provision auf diese Gruppe des Team-Managements für den jeweiligen Monat.

Ein*e Team-Manager*in verliert seinen*ihren Status nur, wenn er*sie nicht mindestens vier Teamleitungen in der ersten Ebene und zwei Teamleitungen in der zweiten Ebene hat.

Direktor*in

In den ersten 3 Monaten nach Erreichen des Status Direktor*in muss der Gruppenumsatz von 28.000 € nicht erreicht werden, um die Provision zu erhalten.

Danach wird dem*der Direktor*in einmal im Geschäftsjahr ein Schonmonat gewährt. Erreicht ein*e Teamleiter*in aus der 1., 2.

oder 3. Ebene des*der Direktor*in die Mindestbedingungen nicht, entfällt die jeweilige Provision auf die Gruppe des*der Direktor*in für den jeweiligen Monat.

Ein*e Direktor*in verliert seinen*ihren Status nur, wenn er*sie nicht mindestens sechs Teamleitungen in der ersten Ebene, zwei Teamleitungen in der zweiten Ebene und eine Teamleitung in der dritten Ebene hat.

Karrierebonus

Ein*e Manager*in, Team-Manager*in und Direktor*in erhält in jedem Monat in dem er*sie die Mindestbedingungen seines*ihres jeweiligen Status erreicht einen Karrierebonus zusätzlich zu der Provision ausbezahlt.

Incentive Reisen + Reisekonto

Das Erreichen von Incentive Reisen und die erarbeiteten Punkte vom Reisekonto sind nicht an Dritte übertragbar.

Eine Auszahlung erarbeiteter Reisen ist grundsätzlich nicht möglich.

Incentive Reisen können vom*von der jeweiligen Vertriebspartner*in nur angetreten werden, wenn er*sie zum Reiseantritt bei Edelschmaus noch als aktive*r Vertriebspartner*in geführt wird.

Notizen

A series of horizontal dashed lines for writing notes.



kochen mit Herz

www.edelschmaus.com