



Vergütungsplan Ocean Pharma

Stand 30.06.2015

Ocean Pharma vertreibt besondere Produkte, die in breiten Anwendungsbereichen außergewöhnliche Leistungen erbringen. Sie grenzen sich deutlich von Alternativprodukten über z.T. patentgeschützte, natürliche Wirkstoffe mit außergewöhnlichem Leistungsspektrum ab. Die Ergebnisse der Produktanwendungen führen nachweislich zu einer hohen Kundenzufriedenheit der Anwender. Studien und Produktauszeichnungen untermauern das besondere Leistungsprofil.

Um die Produkte einem breiteren, potentiellen Anwenderkreis bekannt und damit zugänglich zu machen, wird der klassische Vertrieb, der vorwiegend über den Weiterverkauf durch spezielle Fachpraxen und –institute erfolgt, um einen Empfehlungsvertrieb ergänzt. Darin werden bestehende und neue Fachkunden und Vertriebspartner, wie aber auch zufriedene Anwender eingebunden.

Wie bisher erhält ein wiederverkaufender Fachkunde eine attraktive Produktmarge zwischen 30 und 45%, die einem ‚Sofortrabatt‘ entspricht. Honoriert wird nun aber auch zusätzlich der durch Weiterempfehlung an potentielle Produktanwender indirekt erzielte Umsatz, der über den individuellen Rabatt-/Sponsorcode dem weiterempfehlenden Fachkunden bzw. Vertriebspartner zugeordnet werden kann.

Unter diesen Aspekten ist der folgende Vergütungsplan für den Empfehlungsvertrieb zu verstehen. Er zielt darauf ab, wiederverkaufenden Kunden, Vertriebspartnern und Nutzern der Produkte über die sehr gute Produktleistung hinaus Anreize zum Weiterverkauf und zur Weiterempfehlung der Produkte zu bieten und beteiligt die empfehlenden Kunden und Vertriebspartner signifikant und leistungsgerecht am Erfolg. Die Berechnung dieser Erfolgsbeteiligung erfolgt monatlich und ist in Form und in Höhe von der Erreichung der im Vergütungsplan definierten Qualifikationen abhängig.

Die Qualifikation zum Anspruch auf Provision wird für den Abrechnungsmonat im Folgemonat ermittelt. Zum 15. des Monats wird der Vormonat abgerechnet.

Für die Berechnung bestehen folgende Regeln:

- Kunden und registrierte Vertriebspartner erhalten einen Anspruch auf ein kostenfreies Produkt pro Monat, wenn im gleichen Monat Produktbestellungen von mindestens 3 weiteren Kunden auf Ihre Empfehlung hin zustande kommen (3+1 Angebot).
- Registrierte Vertriebspartner erhalten zusätzlich bis zu 30% Provision auf den indirekt durch Produktempfehlung erzielten Umsatz.

Der Provisionsanspruch wird anhand folgender Qualifikationsanforderungen für den Abrechnungszeitraum ermittelt:

Anzahl verkaufter Produkteinheiten	Mindestanzahl gewonnener Neukunden	Anspruch in % des Nettoumsatzes
>=10	0	15
>=30	5	20
>=50	10	25
>=100	20	30

- Die errechneten Ansprüche beziehen sich nicht nur auf die durch die eigene Empfehlung zustande gekommenen Umsätze, sondern auch auf nachgeordnete Empfehlungsebenen, in denen weitere Umsätze in der Umsatzlinie zustande kommen.
- Registrieren sich in der nachgeordneten Umsatzlinie Fachkunden oder Anwender selbst als Vertriebspartner und erreichen darüber einen Provisionsanspruch, kommt dieser Anteil des Provisionsanspruchs übergeordneten Ebenen nicht zugute (Differenzbonussystem). Ansprüche können nicht multipliziert werden. Ebenso werden Neukunden nur einmal gewertet und übergeordneten Empfehlungsebenen nicht zugerechnet. Für die Qualifikation nicht gewertete Neukunden stehen nur dem übergeordneten Empfehler für seine Qualifikation zur Verfügung.
- Besonderheit Wiederverkäuferqualifikation:
Der Provisionsanspruch des Wiederverkäufers, der zusätzlich als Vertriebspartner registriert ist, bezieht sich ausschließlich auf den durch Empfehlung generierten Umsatz, da bei den Wiederverkäuferkonditionen bereits der ‚Sofortrabatt‘ zur Anwendung kommt. Für die Qualifikation für einen Provisionsanspruch werden allerdings auch die durch Eigenumsatz erworbenen Produkteinheiten mit gerechnet.

Beispiel:

Ein wiederverkaufender Kunde (z.B. medizinischer Fußpfleger) kauft 4 Packungen mit seinem Sofortrabatt (Differenz zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis) und gewinnt durch Empfehlung 6 Kunden, die jeweils eine Packung über seinen Rabattcode im Onlineshop erwerben. Somit werden diesem Vertriebspartner insgesamt 10 Packungen für die Qualifikation berechnet. Er hat damit einen Provisionsanspruch von 15 % auf die vermittelten 6 Packungen und den Anspruch auf ein Gratisprodukt.