

BUSINESS PAPERS





Eine Vision braucht Menschen,
die sie verwirklichen.
Die RINGANA business papers
unterstützen Sie dabei.

RINGANA Partner – Funktion, Ziele, Vorteile

- ▶ RINGANA Partner sind selbstständige (Marken-)Botschafter für RINGANA. Sie repräsentieren RINGANA, empfehlen die Produkte weiter und gewinnen neue Kunden sowie RINGANA Partner. Für den erfolgreichen Aufbau und die Betreuung eines eigenen Kundenstammes oder auch eines eigenen Teams von weiteren RINGANA Partnern erhalten sie Provision.
- ▶ Der RINGANA target plan regelt die Berechnung der Provision (siehe Tabelle Seite 4/5). Er ist auf 10 Zielstufen aufgebaut – von Zielstufe 1 aufsteigend bis zur höchsten Zielstufe 10. Die Höhe der monatlichen Provision ist abhängig von der Zielstufe sowie den erreichten Punkten durch Ihren Kunden- und Teamumsatz.
- ▶ Jedem RINGANA Produkt ist ein bestimmter Punktwert zugeordnet. Diesen können Sie der RINGANA points table entnehmen (siehe Seite 19). Die Punkte Ihres Teams sowie Ihre eigenen stellen die Ausgangsbasis zur Berechnung Ihrer Provision dar.



RINGANA target plan

S O F R E E

PROVISIONSBERECHNUNG

		Genera- tion	Ziel 1	Ziel 2	Ziel 3	Ziel 4	Ziel 5	Ziel 6	Ziel 7	Ziel 8	Ziel 9	Ziel 10
KUNDENUMSATZ- PROVISION			19 %	29 %	39 %	39 %	39 %	39 %	39 %	39 %	39 %	39 %
			+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
TEAMUMSATZ- PROVISION	1		8 %	8 %	8 %	9 %	9 %	9 %	9 %	9 %	9 %	9 %
	2		2 %	4 %	9 %	14 %	14 %	14 %	14 %	14 %	14 %	14 %
	3			3 %	4 %	5 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %
	4				2 %	3 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %
	5					2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %
	6					1 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %
	7						1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %
	8						1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %
	9						1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %
							+	+	+	+	+	+
WACHSTUMS- BONUS								2 %	3 %	4 %	4,5 %	5 %
							Voraussetzung ***	NPV-2 (3Gen) 3.500	NPV-2 (3Gen) 3.500	NPV-3 (3Gen) 3.500	NPV-3 (3Gen) 3.500	NPV-3 (3Gen) 3.500
MAX. PROVISIONS- PUNKTE FÜR DAS STÄRKSTE TEAM			500	1.000	1.500	2.000	3.000	4.500				

ZIELSTUFEN- QUALIFIKATION		KU* mind. 110	KU mind. 220	KU mind. 330	KU mind. 440	KU mind. 550	KU mind. 660	KU mind. 660	KU mind. 660	KU mind. 660	KU mind. 660
			und	und	und	und	und	und	und	und	und
			TU** mind. 1.000	TU-1 mind. 1.600	TU-1 mind. 3.200	TU-2 mind. 4.000	TU-2 mind. 8.000	TU-2 mind. 15.000	TU-3 mind. 20.000	TU-3 mind. 40.000	TU-3 mind. 60.000
			oder	oder							
				KU mind. 385	KU mind. 825						

* Kundenumsatz

** Teamumsatz

*** Details siehe Seite 18

R I N G A N A

Berechnung Ihrer Provision

KUNDENUMSATZ-PROVISION

(KU-PROVISION)

Die KU-Provision ergibt sich aus den von Ihnen erzielten Punkten, die Sie durch die Empfehlung und den bezahlten Verkauf von Produkten innerhalb eines Abrechnungsmonats erhalten haben (= Kundenumsatz bzw. KU), multipliziert mit dem zugewiesenen KU-Provisionsatz der jeweiligen Zielstufe. Die KU-Provision beträgt 19 % Ihres KUs in der Zielstufe 1, 29 % in der Zielstufe 2 und 39 % ab der Zielstufe 3.

TEAMUMSATZ-PROVISION

(TU-PROVISION)

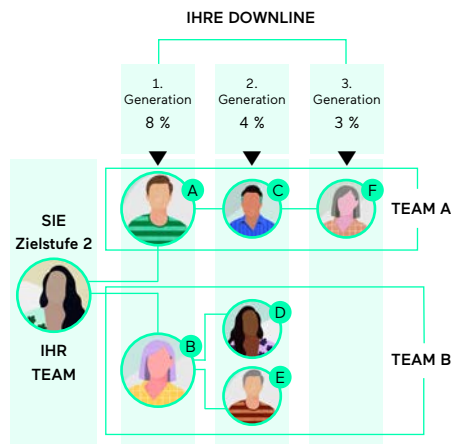
Die Teamumsatz-Provision ergibt sich aus dem Kundenumsatz Ihrer Teampartner multipliziert mit dem zugewiesenen Prozentsatz der jeweiligen Generation (siehe Tabelle Seite 4/5). Je höher Ihre eigene Zielstufe ist, desto mehr Generationen werden zur Berechnung Ihrer Provision berücksichtigt.

So erhalten Sie in der Zielstufe 1 die Teamumsatz-Provision für Ihre ersten beiden Generationen, in Zielstufe 2 bereits für Ihre ersten 3 Generationen usw. Die Anzahl der berücksichtigten Generationen steigt bis zur Zielstufe 6, dort erreichen Sie mit 9 Generationen das Maximum.

Maximale Provisionspunkte für das stärkste Team: Abhängig von der erreichten Zielstufe werden für Ihr stärkstes Team, nach Berechnung des Prozentsatzes, die in der Tabelle auf Seite 4/5 angeführten Maximalpunkte für die Berechnung Ihrer Provision herangezogen.

Die Generationen Ihrer Teamstruktur: Jene RINGANA Partner, die in direkter Linie über Ihrem Mentor stehen, also der Person, die Sie in ihr RINGANA Team eingeladen hat, bilden zusammen mit dem Mentor Ihre Upline.

Alle RINGANA Partner, die unter Ihrer Position stehen, gehören zu Ihrer Downline. Jene Personen, die Sie persönlich von einer Karriere als RINGANA Partner begeistern konnten, zählen zu Ihren direkten Teampartnern, sie stellen Ihre erste Generation dar. Die zweite Generation setzt sich aus jenen RINGANA Partnern zusammen, die durch Partner Ihrer ersten Generation gewonnen wurden, usw. Weitere Begriffsbestimmungen finden Sie auf www.ringana.com in der Knowledgebase.



Beispiel Team

Im dargestellten Beispiel wurden A und B von Ihnen für die Tätigkeit als RINGANA Partner gewonnen. C wurde von A, D und E wurden von B, F wiederum von C gewonnen usw. Sie, A, B, C, D, E und F bilden zusammen Ihr Team. Anders formuliert: Ihr Team setzt sich aus den von Ihnen gewonnenen Partnern in Generation 1 und deren Teams in den darauf-folgenden Generationen zusammen – hier aus Team A und Team B.

WACHSTUMSBONUS

RINGANA Partner ab der Zielstufe 6 werden für ihren kontinuierlichen Teamaufbau mit einem zusätzlichen Provisionsbonus belohnt: dem Wachstumsbonus. Er bildet eine weitere Form der Vergütung für all jene Partner, die besonderen Fokus auf das Wachstum ihres Teams legen.

Der Wachstumsbonus wird von Ihrem gesamten TU prozentuell berechnet. Für den TU von Teampartnern in Ihrer Downline ab Zielstufe 6 erhalten Sie die Differenz zwischen Ihrem Wachstumsbonus und dem Ihrer Teampartner – unabhängig davon, ob sich diese Partner dafür qualifizieren.

SO SETZT SICH IHRE PROVISION ZUSAMMEN

KU-Provision	KU in Punkten × KU-Provisionsatz (abhängig von der erreichten Zielstufe)
+ TU-Provision	Summe der KUs (in Punkten) Ihrer einzelnen Teampartner (max. bis Generation 9) × Prozentsatz der jeweiligen Generation
+ Wachstumsbonus	TU in Punkten × Wachstumsbonus-Prozentsatz der jeweiligen Zielstufe (gilt ab Zielstufe 6 bei Erreichung des Qualifikations- kriteriums)
+ Beyond Target 10 Bonus	2–4% des TU-5 + 20–40% des NPV-5 (3Gen) (gilt ab Zielstufe 10 bei Erreichung der Qualifikationskriterien)
= Summe aller Punkte	Basis für die Provisionsumwandlung in €
× festgelegter Punktefaktor	1,272*
= Summe Provision in Euro	
+ Fast Track Bonus	Cash Bonus im Rahmen des Fast Track Bonus Programms (verfügbar für Neupartner in den ersten 8 Abrechnungs- monaten ihrer Partnerschaft bei Erreichen der Qualifikations- kriterien.)
× Wechselkurs in mexikanische Pesos	19**
= Gesamtprovision in MXN	

*Punktefaktor:
1 Punkt entspricht einem Wert von € 1,272. Ausnahmen: für die Vertragsart „VDI“ (Frankreich) findet ein Umrechnungswert von € 1,198 Anwendung; für „Porta a Porta inkl. partita IVA“ (Italien) entspricht 1 Punkt einem Wert von € 1,232. Für die Schweiz gilt der Punktefaktor von € 1,232. Diese Punktwerte gelten ab Februar 2024 bis auf Widerruf. Aktuelle Preise & Punkte finden Sie in der RINGANA points table in Ihrem Online-Office unter Downloads auf www.ringana.com. Der aktuelle Punktefaktor ist ebenfalls in den Downloads zu finden (RINGANA business papers).

Auf ringana.com und den offiziellen RINGANA Dokumenten, die wir allen RINGANA Partnern zur Verfügung stellen, wird das europäische Zahlentrennsystem einheitlich für alle Länder verwendet. Nach diesem System werden Dezimalzahlen durch Komma (",") und Tausender durch Punkte (".") getrennt. Da Mexiko ein anderes System verwendet, ist dies für eine korrekte Interpretation der Zahlen zu berücksichtigen.

**Aktuelle Wechselkurse Ihrer Länderwährung finden Sie auf www.ringana.com. Information: Bitte beachten Sie, dass bei der Provisionsberechnung für RINGANA Partner mit Rechnungsadresse in Frankreich, Italien der Schweiz oder Mexiko weitere Positionen berücksichtigt werden müssen. Dies ist auf steuerliche und vertragliche Richtlinien zurückzuführen.

Berechnung Ihrer Provision

FAST TRACK BONUS

Der Fast Track ist ein spezielles Bonusprogramm für alle neuen RINGANA Partner, die sich für das Starterset Business Booster entschieden haben. Der Bonus unterstützt diejenigen, die von Anfang an kontinuierlich am Aufbau ihres Business arbeiten und wird in Form eines festen monatlichen Betrags ausbezahlt, den die RINGANA Partner zusätzlich zu ihrer regulären Provision erhalten. Um sich für den Bonus zu qualifizieren, muss ein Partner in den ersten 8 Abrechnungsmonaten seiner Partnerschaft mindestens die folgenden Kriterien in Bezug auf seine Zielstufe und die Anzahl seiner persönlichen aktiven Partner¹⁾ erfüllen:

— 2 Joker verfügbar —

Abrechnungsmonat	1	2	3	4	5	6	7	8
Zielstufe	1	2	3	4	5	6	7	8
Anzahl aktiver persönlicher Partner	0	1	2	3	4	5	6	7

Schafft es ein Partner die Mindestanforderungen für einen Abrechnungsmonat zu erfüllen, erhält er den Fast Track Bonus als Top-Up zu seiner regulären Provision. Der Bonus wird dabei wie folgt berechnet:

Zielstufe		Anzahl persönlicher aktiver Partner	Top-Up Bonus in Euro
1	+	0	€ 50 Product Voucher ²⁾
2	+	1	€ 100
3	+	2	€ 200
4	+	3	€ 1.600
5	+	4	€ 2.000
6	+	5	€ 4.000
7	+	6	€ 7.500
8	+	7	€ 10.000
9	+	8	€ 20.000
10	+	9	€ 30.000

¹⁾ Als aktiver Partner gilt derjenige, der innerhalb des Provisionsmonats min. Zielstufe 1 (110 Punkte KU) erreicht.

²⁾ Der Bonus für den ersten Monat wird in Form eines € 50 Produkt-Vouchers ausbezahlt. Alle Boni in den folgenden Monaten werden als Cash Boni zusätzlich zur regulären Provision laut Target Plan bezahlt.

Erreicht ein Partner bereits eine höhere Zielstufe und eine höhere Anzahl an aktiven Partnern als für den Abrechnungsmonat vorgesehen, in dem er sich aktuell befindet, wird auch ein höherer Bonus entsprechend der Tabelle ausbezahlt. Dazu müssen aber immer beide Kriterien erfüllt werden. Schafft es ein Partner in den ersten vier Abrechnungsmonaten seiner Partnerschaft in einem Monat nicht beide Mindestkriterien zu erfüllen, scheidet er aus dem Fast Track Bonus Programm aus.

Ab dem 5. Abrechnungsmonat werden jedem RINGANA Partner zwei Joker gewährt. Falls dann die Mindestzielstufe und/oder die Mindestanzahl an aktiven Partner:innen für einen Monat nicht erreicht werden kann, wird automatisch ein Joker für diesen Monat zugewiesen. In diesem Fall wird für diesen Monat KEIN Bonus ausgezahlt und es besteht die Möglichkeit im nächsten Abrechnungsmonat erneut bei den Mindestkriterien weiterzumachen, an denen man im Vormonat gescheitert ist.

Partner verbleiben also so lange im Fast Track Programm bis

- ▶ 1: sie in ihren ersten vier Abrechnungsmonaten einmal die Kriterien für den jeweiligen Monat nicht erfüllen
- ▶ 2: sie in ihren Abrechnungsmonaten fünf bis acht die Kriterien für den jeweiligen Monat mehr als 2x nicht erfüllen
- ▶ 3: das Fast Track Programm nach dem achten Abrechnungsmonat automatisch endet

BERECHNUNG FAST TRACK

Im ersten Abrechnungsmonat qualifiziert sich der Partner mit dem Erreichen der Zielstufe 1 für den Fast Track Bonus und erhält einen Voucher über € 50. Im zweiten Monat seiner Partnerschaft entwickelt er sein Business erfolgreich weiter und kann bereits die Zielstufe 3 erreichen und hat 2 direkte, aktive RINGANA Partner in seinem Team. Mit diesem tollen Erfolg übertrifft er in beiden Kriterien die Mindestanforderungen für den zweiten Abrechnungsmonat und erhält daher bereits € 200 Cash Bonus zusätzlich zu seiner regulären Provision. Im dritten Monat kann er dieses Level konstant halten und erhält daher erneut € 200 Fast Track Bonus. Im darauffolgenden Monat steigert er seine Zielstufe weiter, kann aber leider keine weiteren aktiven Partner für sein Team gewinnen. Mit Zielstufe 4 und 2 persönlichen aktiven Partnern verfehlt er die Mindestanforderungen für Monat 4 und scheidet aus dem Fast Track Programm aus.

► Beispiel 1

—— 2 Joker verfügbar ——								
Abrechnungsmonat	1	2	3	4	5	6	7	8
Erreichte Zielstufe	1/1	3/2	3/3	4/4				
Anzahl persönlicher aktiver Partner	0/0	2/1	2/2	2/3				
Top Up Bonus	€ 50 Voucher	€ 200	€ 200	€ 0 (OUT)	OUT	OUT	OUT	OUT

Der Partner entwickelt sein Business in den ersten vier Monaten kontinuierlich weiter und schafft es auch im vierten Monat die vorgegebene Zielstufe und die Mindestanzahl an Partner zu erreichen, sodass er € 1.600 Fast Track Bonus erhält. Im fünften Monat entwickelt er seine Zielstufe weiter, kann aber die vorgegebene Anzahl an aktiven persönlichen Partnern nicht erreichen. Daher wird für diesen Monat automatisch ein Joker gezogen. Das bedeutet, dass der Partner weiterhin im Fast Track Bonus Programm bleibt, für diesen Monat aber keinen Bonus erhält. Im 6. Abrechnungsmonat schafft er es die Kriterien zu erfüllen, an denen er im Vormonat gescheitert ist und erhält € 2.000 Bonus. Im darauffolgenden Monat kann er nicht die nächsthöhere Zielstufe erreichen und versäumt daher die Mindestkriterien für seinen 7. Abrechnungsmonat – es wird erneut ein Joker gezogen und kein Bonus ausbezahlt. Im 8. und somit letzten Monat des Fast Track Bonus Programms kann der RINGANA Partner seine Zielstufe steigern, aber die Mindestkriterien in Bezug auf die Anzahl persönlicher aktiver Partner:innen nicht erreichen und scheidet daher ohne Bonus aus dem Fast Track Bonus Programm aus.

► Beispiel 2

—— 2 Joker verfügbar ——								
Abrechnungsmonat	1	2	3	4	5	6	7	8
Erreichte Zielstufe	1/1	3/2	3/3	4/4	5/5	5/5	5/6	6/6
Anzahl persönlicher aktiver Partner	0/0	2/1	2/2	3/3	3/4	4/4	5/5	4/5
Top Up Bonus	€ 50 Voucher	€ 200	€ 200	€ 1.600	€ 0 Joker #1	€ 2.000	€ 0 Joker #2	€ 0 (OUT)



Berechnung Ihrer Provision

BEYOND TARGET 10 BONUS

Dieser Bonus ist für alle RINGANA Partner, die mit der Zielstufe 10 bereits die höchste Stufe der RINGANA Partner Journey erreicht haben. Denn hier ist die Reise nicht vorbei – der Beyond Target 10 Bonus belohnt die Partner, die ihr Business weiterhin kontinuierlich vorantreiben und ein solides Team führen, das stetig wächst und aktiv ist. Dieser Bonus wird zusätzlich zu regulären Provision laut RINGANA target plan und anderen Boni ausgezahlt und gliedert sich in drei Entwicklungspfade – **Team Focus**, **Driving Growth** und **Target 10 Master** mit verschiedenen Qualifikationskriterien in Bezug auf TU-5 und NPV-5 (3Gen). Bei Erreichung der Voraussetzungen erhält man den Bonus, der anhand eines Prozentsatzes des erreichten TU-5 und NPV-5 (3 Gen) berechnet wird. Dieser variiert je nachdem welchen Entwicklungspfad der RINGANA Partner verfolgt¹.

	Team Focus	Driving Growth	Target 10 Master
Voraussetzung 1: TU-5	mind. 100.000 Punkte	mind. 25.000 Punkte	mind. 200.000 Punkte
Voraussetzung 2: NPV-5 (3Gen)	mind. 10.000 Punkte	mind. 25.000 Punkte	mind. 50.000 Punkte
BONUS	2% des gesamten TU-5 + 20% des gesamten NPV-5 (3Gen)		4% des gesamten TU-5 + 40% des gesamten NPV-5 (3Gen)

QUALIFIKATION

Die Kriterien anhand derer man sich für den Bonus qualifizieren kann, basieren auf dem NPV-5 (3Gen) und dem TU-5.

BERECHNUNG NPV-5 (3GEN) UND TU-5

Das NPV-5 (3 Gen) ist die Summe aus Ihrem eigenen NPV plus dem NPV Ihrer Teampartner **abzüglich Ihrer 5 NPV-stärksten Teams**. Zur Berechnung werden dann die ersten drei Generationen herangezogen.

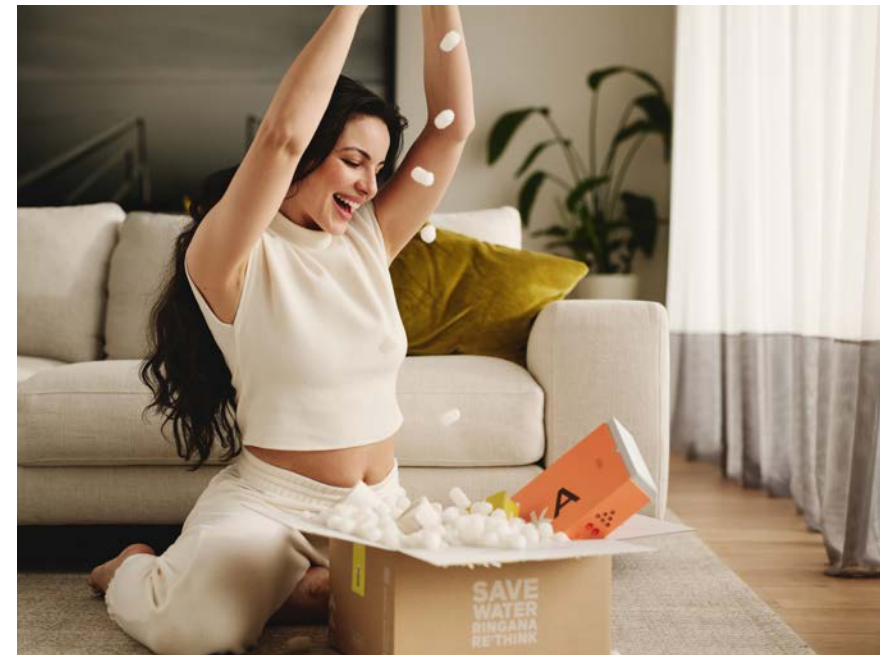
Der TU-5 ist die Summe aus Ihrem eigenen KU plus der gesamten KUs Ihrer Teammitglieder **abzüglich der KUs Ihrer fünf stärksten Teams**.

¹ Der Beyond Target 10 Bonus wird für jeden Abrechnungsmonat neu berechnet und immer jeweils nur für einen der drei Entwicklungspfade ausbezahlt – erreicht man bspw. die Voraussetzungen für Team Focus UND Driving Growth, erhält man nur einmal den Bonus.

Sie sind in Zielstufe 10 und erzielen einen TU-5 von 71.063,91 sowie einen NPV-5 von 25.109,92. Damit erfüllen Sie die Voraussetzungen für den Driving Growth Entwicklungspfad und qualifizieren sich für einen Beyond Target 10 Bonus, der 2 % Ihres TU-5 und 20 % Ihres NPV-5 (3Gen) beträgt.

71.063,91 × 2%	= 1.421,28 Punkte
25.109,92 × 20%	= 5.021,98 Punkte
Summe	6.443,26 Punkte
× Punktefaktor 1,272*	
× Wechselkurs in mexikanische Pesos 19**	
Beyond Target 10 Bonus	155,720.71 MXN

*Bitte beachten Sie, dass der Punktefaktor länderspezifisch variieren kann.
** Aktuelle Wechselkurse finden Sie unter www.ringana.com.

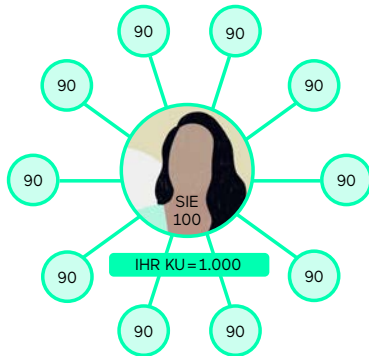


Qualifikation für eine Zielstufe

Sie können sich sowohl über den **Kundenumsatz** als auch über den **Teamumsatz** für eine Zielstufe qualifizieren. Erfahren Sie im Folgenden, welche Bedeutung dabei Ihr KU, TU sowie die Varianten TU-1, TU-2 und TU-3 haben.

► Kundenumsatz (KU)

Der Kundenumsatz bezeichnet die Summe aller Punkte, die Sie durch die erfolgreiche Empfehlung und den bezahlten Verkauf von Produkten innerhalb eines Abrechnungsmonats erhalten haben.

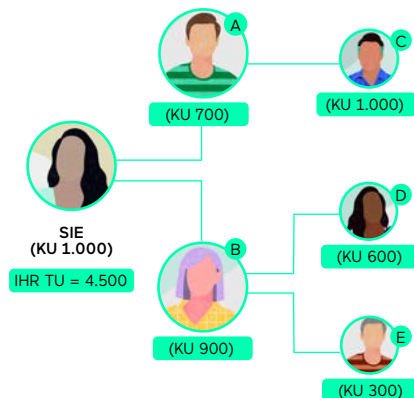


Beispiel: KU

Zehn Ihrer Kunden bestellten im Monat Mai direkt bei RINGANA. Die Summe dieser Bestellungen beträgt 900 Punkte. Sie selbst bestellten um 100 Punkte. Alle Rechnungen wurden im selben Monat bezahlt. Ihr KU beträgt im Monat Mai also 1.000 Punkte.

► Teamumsatz (TU)

Wenn Sie ein Team aufgebaut haben, kommt für die Zielstufenqualifikation auch der Teamumsatz zu tragen. Dieser ergibt sich aus Ihrem eigenen Kundenumsatz und der Summe der Kundenumsätze Ihrer Teammitglieder. Das Beste daran: Für den Teamumsatz werden alle Generationen Ihrer Downline uneingeschränkt berücksichtigt.



Zur Qualifizierung ab Zielstufe 3 sind folgende 3 Teamumsatz-Varianten von Bedeutung, die sich jeweils aus Ihrem gesamten Teamumsatz abzüglich unterschiedlicher Einzelteam-Umsätze zusammensetzen.

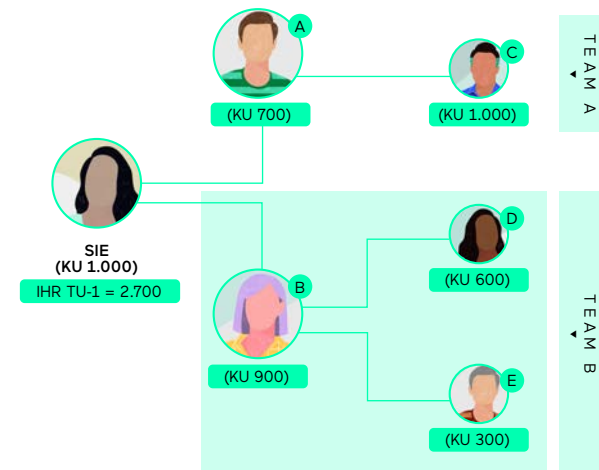
► **Der TU-1** ist die Summe aus Ihrem eigenen KU plus der gesamten KUs Ihrer Teammitglieder **abzüglich des KUs Ihres stärksten Teams**.

► **Der TU-2** ist die Summe aus Ihrem eigenen KU plus der gesamten KUs Ihrer Teammitglieder **abzüglich des KUs Ihrer zwei stärksten Teams**.

► **Der TU-3** ist die Summe aus Ihrem eigenen KU plus der gesamten KUs Ihrer Teammitglieder **abzüglich des KUs Ihrer drei stärksten Teams**. Bei TU-3 gilt zusätzlich: Um sich für Zielstufe 8 - 10 zu qualifizieren, muss die Differenz aus TU-3 abzüglich des eigenen KUs mind. 10.000 betragen.

Beispiel: TU-1

1.000 (Ihr eigener KU) + 1.700 (Team A: A + C) = 2.700 Team B, das stärkste Team, wird für die Berechnung des TU-1 nicht herangezogen.



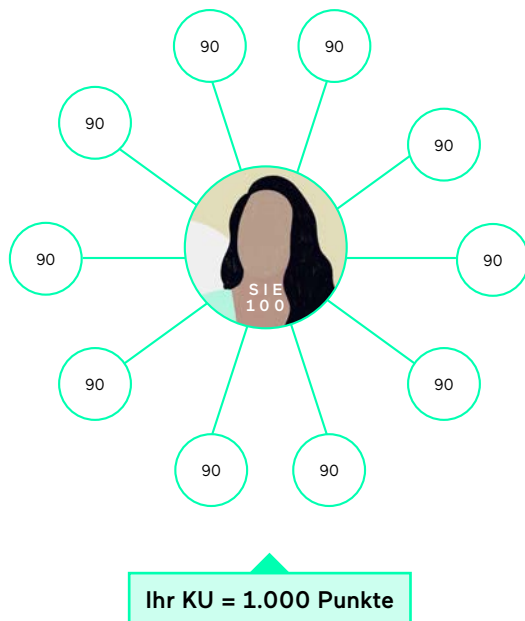
Berechnungsbeispiele

PROVISIONSBERECHNUNG DURCH KUNDENUMSATZ

Sie haben voller Elan die frischen RINGANA Produkte weiterempfohlen und somit einen KU von 1.000 erreicht. Außerdem haben Sie sich dadurch für Zielstufe 3 qualifiziert, da Ihr eigener KU höher als 825 ist. Somit ergibt sich folgende Provisionsberechnung:

KU-Provision	
1.000 × 39 %	= 390 Punkte
× Punktefaktor 1,272*	
× Wechselkurs in mexikanische Pesos 19**	
Provision	9.425,52 MXN

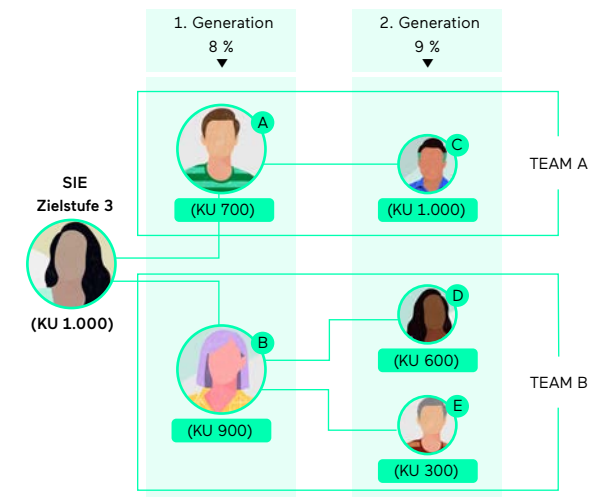
*Bitte beachten Sie, dass der Punktefaktor länderspezifisch variieren kann.
 ** Aktuelle Wechselkurse finden Sie unter www.ringana.com.



PROVISIONSSTEIGERUNG DURCH TEAMUMSATZ

Sie haben nicht nur erfolgreich die RINGANA Produkte weiterempfohlen, sondern sich auch dazu entschieden ein Team aufzubauen. Sie schätzen die gegenseitige Unterstützung und den Teamgeist. Nun wird zusätzlich zu Ihrem auch der KU Ihrer Teampartner berücksichtigt. Dazu wird der KU Ihrer Teampartner mit dem Prozentsatz der jeweiligen Generation multipliziert. Wie viele Generationen berücksichtigt werden, ist dabei abhängig von Ihrer erreichten Zielstufe.

Im angeführten Beispiel erreichen Sie einen KU von 1.000 und einen TU-1 von 2.700 (der Umsatz von Team B als stärkstes Team wurde abgezogen). Sowohl durch den eigenen KU als auch durch den TU-1 haben Sie sich für Zielstufe 3 qualifiziert. Somit erhalten Sie eine Kundenumsatz-Provision von 39 % und eine Teamumsatz-Provision zu den spezifischen Prozentsätzen bis zur 4. Generation (siehe Tabelle Seite 4/5). Aus dem oben genannten Beispiel ergibt sich folgende Berechnung:



KU-Provision	
1.000 (Ihr KU) × 39 %	= 390 Punkte
TU-Provision	
+ 1. Generation: 700 × 8 % + 900 × 8 %	= 128 Punkte
+ 2. Generation: 1.000 × 9 % + 600 × 9 % + 300 × 9 %	= 171 Punkte
Summe	689 Punkte
× Punktefaktor 1,272*	
× Wechselkurs in mexikanische Pesos 19**	
Gesamtprovision	16.651,75 MXN

*Bitte beachten Sie, dass der Punktefaktor länderspezifisch variieren kann.
 ** Aktuelle Wechselkurse finden Sie unter www.ringana.com.

WACHSTUMSBONUS

Voraussetzung für den Wachstumsbonus ist ein NPV-2 (3Gen) von mind. 3.500 und die Zielstufe 6 oder 7 bzw. ein NPV-3 (3Gen) von mind. 3.500 und die Zielstufe 8-10.¹⁾

BERECHNUNG NPV-2 (3GEN) UND NPV-3 (3GEN)

Das NPV-2 (3Gen) ist die Summe aus Ihrem eigenen NPV plus dem NPV Ihrer Teampartner **abzüglich Ihrer zwei NPV-stärksten Teams**. Zur Berechnung werden dann die ersten drei Generationen herangezogen.

Das NPV-3 (3Gen) ist die Summe aus Ihrem eigenen NPV plus dem NPV Ihrer Teampartner **abzüglich Ihrer drei NPV-stärksten Teams**. Zur Berechnung werden dann die ersten drei Generationen herangezogen.

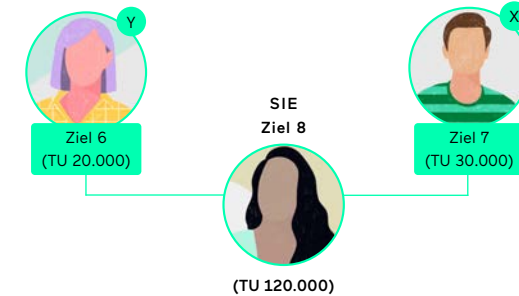
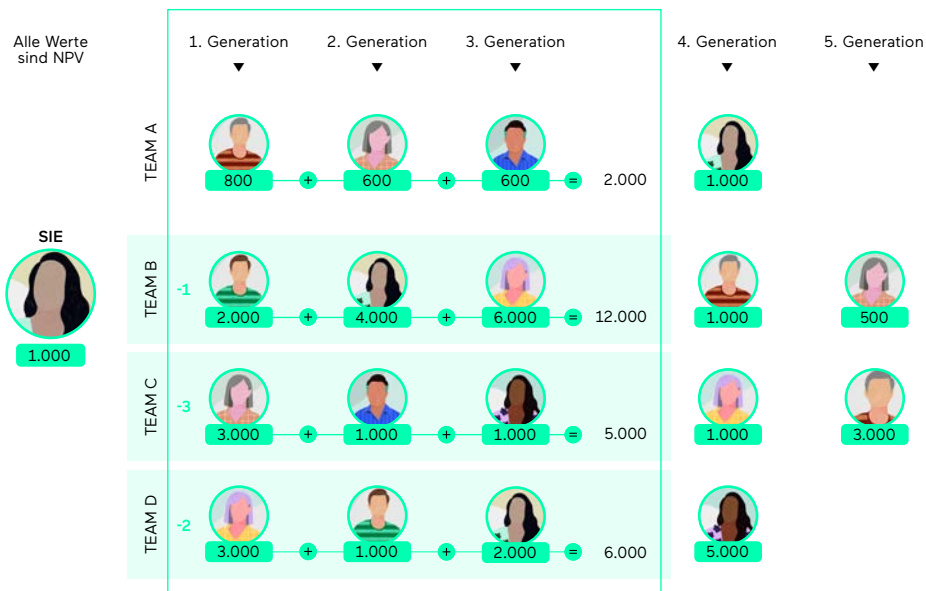
Rechenbeispiel NPV-2 (3Gen)

1.000 (Ihr eigenes NPV) + 7.000 (Teams A+C) = 8.000. Team B & D werden für die Berechnung des NPV-2 (3Gen) nicht herangezogen.

Rechenbeispiel NPV-3 (3Gen)

1.000 (Ihr eigenes NPV) + 2.000 (Team A) = 3.000. Team B, C & D werden für die Berechnung des NPV-3 (3Gen) nicht herangezogen.

Alle Werte sind NPV



Rechenbeispiel:

Sie sind in Zielstufe 8 und haben einen TU von 120.000 → Ihr Wachstumsbonus 4* %

Teampartner X ist in Zielstufe 7 mit einem TU von 30.000 → Sein Wachstumsbonus 3** %

Teampartner Y ist in Zielstufe 6 mit einem TU von 20.000 → Sein Wachstumsbonus 2*** %

Differenzbeträge der Wachstumsboni

$(120.000 - 20.000 - 30.000) \times 4^* = 70.000 \times 4\%$	= 2.800
$30.000 \times (4^* - 3^{**}) = 30.000 \times 1\%$	= 300
$20.000 \times (4^* - 2^{***}) = 20.000 \times 2\%$	= 400
Punkte zusätzlich	= 3.500
× Punktefaktor 1,272*	
× Wechselkurs in mexikanische Pesos 19**	
Wachstumsbonus	84.588 MXN

*Bitte beachten Sie, dass der Punktefaktor länderspezifisch variieren kann.
** Aktuelle Wechselkurse finden Sie unter www.ringana.com.

Die aktuellen Preise und Punkte sowie Preise in Ihrer Länderwährung finden Sie in Ihrem Online-Office unter Downloads (RINGANA Points Table). Auch unsere saisonalen bzw. limitierten Produkte sind hier ersichtlich. Aktuelle Wechselkurse Ihrer Länderwährung finden Sie unter www.ringana.com.

¹⁾ Wenn Sie sich für die Zielstufe 8, 9 oder 10 qualifizieren, den NPV-3 (3Gen) von 3.500 aber nicht erreichen, wird geprüft ob ein NPV-2 (3Gen) von 3.500 erreicht wurde. Ist dies der Fall, wird der Wachstumsbonus auf Grundlage der Zielstufe 7 (3%) berechnet. Für die Berechnung der Wachstumsbonusdifferenz von Partnern in Ihrer Upline wird weiterhin der Wachstumsbonus-Prozentwert Ihrer tatsächlichen Zielstufenqualifikation herangezogen und nicht der der Zielstufe 7.

Ergänzende Hinweise

NEUPARTNERVOLUMEN (NPV)

Das NPV entspricht dem kumulierten KU Ihrer direkten Neupartner in deren ersten drei Abrechnungsmonaten nach Registrierung als RINGANA Partner. Wiedereinsteiger sind bei der Berechnung des NPV ausgenommen. Neupartner sind Personen, die sich erstmalig auf www.ringana.com als RINGANA Partner registrieren und zählen zur Wertung, sobald sie abgerechnet werden.

WIEDEREINSTEIGER

RINGANA Partner, die bereits mindestens einmal in der Datenbank als RINGANA Partner registriert waren und sich erneut als RINGANA Partner anmelden.

ONLINE-OFFICE

Im Dashboard des Online-Office können Sie tagesaktuell Ihre Umsätze und die Ihres Teams einsehen.

PROVISIONSAUSZAHLUNG

Damit eine Provision ausbezahlt wird, muss mindestens Zielstufe 1 (110 Punkte) im jeweiligen Abrechnungsmonat erreicht werden. Ihre Provision wird einmal im Monat abgerechnet. Für die Berechnung werden die innerhalb eines Abrechnungsmonats gesammelten und bezahlten Punkte herangezogen.

ABRECHNUNGSMONAT

Ein Abrechnungsmonat ist der Zeitraum zwischen zwei Abrechnungen und entspricht üblicherweise nicht exakt einem Kalendermonat. Die genaue Timeline für die Abrechnung finden Sie auf dem RINGANA invoicing plan.

KLEINPROVISIONEN

Kleinprovisionen werden als Gutschein-Code auf Ihrer jeweiligen Abrechnung aufgedruckt. Dieser Gutschein kann innerhalb von drei Jahren ab Ausstellung auf www.ringana.com im Rahmen

einer Bestellung eingelöst werden. Der Gutschein ist nicht in bar ablösbar, nicht übertragbar und kann nicht auf bereits abgeschlossene Bestellungen angewendet werden. Mehr Details zur Kleinprovision finden Sie in der Knowledgebase in Ihrem Online-Office auf www.ringana.com.

AKTIVITÄT & INAKTIVITÄT

RINGANA Partner besitzen den Status „aktiv“, wenn sie mindestens Zielstufe 1 im jeweiligen Abrechnungsmonat erreicht haben. RINGANA ist berechtigt, den RINGANA Partnervertrag mit sofortiger Wirkung aufzulösen und eine Rückstufung in den Kundenstatus vorzunehmen, sofern ein RINGANA Partner 6 Monate durchgehend inaktiv ist, d.h. keine Provision bzw. Warengutschrift erhält, insbesondere, wenn der RINGANA Partner keinerlei Kundenumsatz generiert.

PROVISIONSPUNKTE

Punktwert x % pro Generation x RINGANA Fair Score

RINGANA FAIR SCORE

Der RINGANA Fair Score wird im jeweiligen Verrechnungsmonat, durch Abzug der im jeweiligen Abrechnungsmonat entschiedenen und damit in Summe angefallenen unfair values je Partner, ermittelt und ist ein Prozentwert kleiner gleich 100 (in Worten einhundert Prozent). Ein RINGANA Fair Score von 100% bedeutet, dass kein Verstoß vorliegt.

INVOICING PLAN

Bitte beachten Sie, dass die im Rechnungsplan dargestellten Abrechnungsdaten nach mitteleuropäischer Zeit (MEZ) dargestellt sind. Wenn Sie außerhalb dieser Zeitzone leben, müssen Sie den Zeitunterschied berücksichtigen.

Invoicing plan 2024

	Abgerechnet werden RINGANA Partner mit dem Abschluss des Online-Partnerantrags vor*:	Berücksichtigt werden bezahlte Umsätze bis: (Eingangsdatum bei RINGANA. Bitte berücksichtigen Sie die üblichen Bankwege.)	Die Abrechnung wird versandt bzw. hochgeladen am:	Die Provision wird überwiesen am:
Januar	01.01.2024	01.02.2024	08.02.2024	15.02.2024
Februar	01.02.2024	01.03.2024	08.03.2024	15.03.2024
März	01.03.2024	02.04.2024	09.04.2024	16.04.2024
April	01.04.2024	02.05.2024	10.05.2024	17.05.2024
Mai	01.05.2024	03.06.2024	10.06.2024	17.06.2024
Juni	01.06.2024	01.07.2024	08.07.2024	15.07.2024
Juli	01.07.2024	01.08.2024	08.08.2024	16.08.2024
August	01.08.2024	02.09.2024	09.09.2024	16.09.2024
September	01.09.2024	01.10.2024	08.10.2024	15.10.2024
Oktober	01.10.2024	04.11.2024	11.11.2024	18.11.2024
November	01.11.2024	02.12.2024	09.12.2024	16.12.2024
Dezember	01.12.2024	02.01.2025	10.01.2025	17.01.2025

*Bitte beachten Sie, dass Wiedereinsteiger hiervon ausgenommen sind. Wiedereinsteiger werden im aktuellen Abrechnungsmonat berücksichtigt.

Trotz sorgfältiger Bearbeitung keine Gewähr für Irrtümer. Änderungen vorbehalten.
© RINGANA, S. de R.L de C.V , Avenida Insurgentes Sur No 64 Piso 14 oficinas E02 y E03, Colonia Juárez, Alcaldía Cuauhtémoc, C.P. 06600, Ciudad de México. Alle Rechte vorbehalten. »RINGANA«, »RINGANA-FRISCHEKOSMETIK«, »RINGANA ADDS«, »RINGANA-ABC-KONZEPT« und »RINGANA BEYOND« sind eingetragene Warenzeichen der RINGANA GmbH in Österreich und anderen Ländern.



The text "So free" in a large, bold, sans-serif font. The word "So" is positioned above "free". A small, stylized plant icon with three leaves and a small flower at the top is positioned above the letter "o" in "So".

RINGANA, S. de R.L. de C.V.
Avenida Insurgentes Sur No 64 Piso 14 oficinas E02 y E03
Colonia Juárez, Alcaldía Cuauhtémoc, C.P. 06600, Ciudad de México
office@ringana.com www.ringana.com