

COMMISSION GUIDELINES



**Dein Guide für den RINGANA target
plan und die Provisionsberechnung**

5 Target Plan

- 7 Punkte sammeln**
- 7 Zielstufe erreichen**
- 8 Kundenumsatz**
- 9 Teamumsatz**

11 Provision generieren

- 11 Kundenumsatz-Provision**
- 11 Teamumsatz-Provision**
- 14 Provisionsberechnung durch Kundenumsatz**
- 15 Provisionsberechnung durch Teamumsatz**

17 Top-Up Boni für High-Performance

- 18 Fast Track Bonus**
- 25 Wachstumsbonus**
- 29 Beyond Target 10 Bonus**

31 Provisionsabrechnung

- 31 Abrechnungsmonat**
- 33 Provisionsauszahlung**
- 34 Provisionsunterlagen**



Target Plan

PROVISIONSBERECHNUNG

	Generation	Ziel 1	Ziel 2	Ziel 3	Ziel 4
KUNDENUMSATZ-PROVISION		19%	29%	39%	39%
		+	+	+	+
TEAMUMSATZ-PROVISION	1	8%	8%	8%	9%
	2	2%	4%	9%	14%
	3		3%	4%	5%
	4			2%	3%
	5				2%
	6				
	7				
	8				
	9				
WACHSTUMS-BONUS					
MAX. PROVISIONS-PUNKTE FÜR DAS STÄRKSTE TEAM		500	1.000	1.500	2.000

ZIELSTUFEN-QUALIFIKATION		KU* mind. 110	KU mind. 220	KU mind. 330	KU mind. 440
			und	und	und
			TU** mind. 1.000	TU-1 mind. 1.600	TU-1 mind. 3.200
			oder	oder	
			KU mind. 385	KU mind. 825	

* Kundenumsatz

** Teamumsatz

	Ziel 5	Ziel 6	Ziel 7	Ziel 8	Ziel 9	Ziel 10
	39%	39%	39%	39%	39%	39%
	+	+	+	+	+	+
	9%	9%	9%	9%	9%	9%
	14%	14%	14%	14%	14%	14%
	6%	6%	6%	6%	6%	6%
	4%	4%	4%	4%	4%	4%
	2%	2%	2%	2%	2%	2%
	1%	2%	2%	2%	2%	2%
		1%	1%	1%	1%	1%
		1%	1%	1%	1%	1%
		1%	1%	1%	1%	1%
		+	+	+	+	+
		2%	3%	4%	4,5%	5%
Voraussetzung***	NPV-2 (3 Gen) 3.500	NPV-2 (3 Gen) 3.500	NPV-3 (3 Gen) 3.500	NPV-3 (3 Gen) 3.500	NPV-3 (3 Gen) 3.500	NPV-3 (3 Gen) 3.500
	3.000	4.500				

KU mind. 550	KU mind. 660	KU mind. 660	KU mind. 660	KU mind. 660	KU mind. 660
und	und	und	und	und	und
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

*** Details siehe Seite 25 „Wachstumsbonus“

Target Plan

Der RINGANA target plan regelt die Berechnung der Provision. Er besteht aus 10 Zielstufen — von der niedrigsten Zielstufe 1 aufsteigend bis zur höchsten Zielstufe 10. Die Höhe der monatlichen Provision ist dabei abhängig von der Zielstufe sowie den erreichten Punkten durch deinen Kunden- und Teamumsatz.

● PUNKTE SAMMELN

Den RINGANA Produkten ist ein bestimmter Punktwert zugeordnet.* Diesen kannst du der RINGANA points table entnehmen. Die Punkte deines Teams sowie deine eigenen stellen die Ausgangsbasis zur Berechnung deiner Provision dar und bilden deinen entsprechenden Kunden- und Teamumsatz.

● ZIELSTUFE ERREICHEN

Du kannst dich sowohl über den Kundenumsatz (KU) als auch über den Teamumsatz (TU) für eine Zielstufe qualifizieren. Erfahre im Folgenden, welche Bedeutung dabei dein KU, TU sowie die Varianten TU-1, TU-2 und TU-3 haben.

→ [RINGANA.COM](https://ringana.com)

Die RINGANA points table inkl. aktueller Preise und Punkte in deiner Länderwährung findest du in deinem Partner Online-Office unter Downloads — „RINGANA points table“.

Auch unsere saisonalen bzw. limitierten Produkte sind hier ersichtlich.

* Bitte beachte, dass manche Produkte, wie zum Beispiel Merchandise oder Digital Vouchers nicht verprovisioniert werden. Daher ist diesen Produkten auch kein entsprechender Punktwert zugeordnet. Um zu überprüfen, ob einem Produkt ein Punktwert zugeordnet ist, kannst du es ganz einfach zu deinem Warenkorb hinzufügen, wo dir vor Abschluss einer Bestellung immer der Punktwert angezeigt wird.

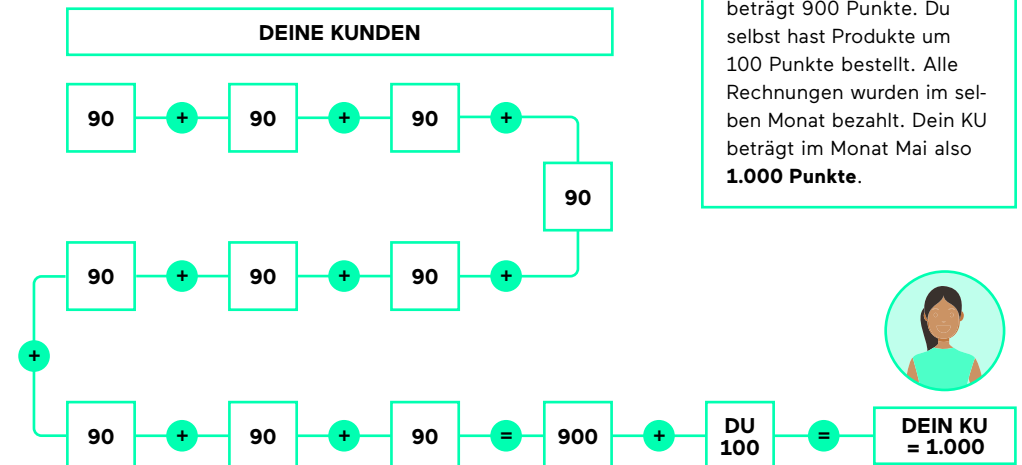


● KUNDENUMSATZ (KU)

Der Kundenumsatz bezeichnet die Summe aller Punkte, die du durch die Empfehlung und den bezahlten** Verkauf von Produkten innerhalb eines Abrechnungsmonats erhalten hast.

Beispiel: KU (Kundenumsatz)

Zehn deiner Kundinnen und Kunden bestellten im Monat Mai bei RINGANA. Die Summe dieser Bestellungen beträgt 900 Punkte. Du selbst hast Produkte um 100 Punkte bestellt. Alle Rechnungen wurden im selben Monat bezahlt. Dein KU beträgt im Monat Mai also **1.000 Punkte**.



**Rechnungen, die unmittelbar vor der Einleitung weiterer Maßnahmen stehen werden nicht für die Punkteberechnung berücksichtigt

TEAMUMSATZ (TU)

Wenn du ein Team aufgebaut hast, kommt für die Zielstufenqualifikation auch der Teamumsatz zu tragen. Dieser ergibt sich aus deinem eigenen Kundenumsatz und der Summe der Kundenumsätze deiner Teammitglieder.

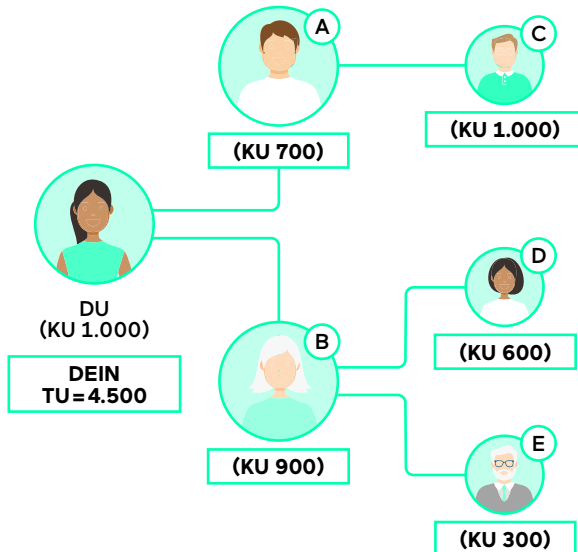
Das Beste daran: Für den Teamumsatz werden alle Generationen deiner **Downline** uneingeschränkt berücksichtigt.



RINGANA GLOSSAR

DOWNLINE

Alle RINGANA Partner unterhalb der eigenen Position.

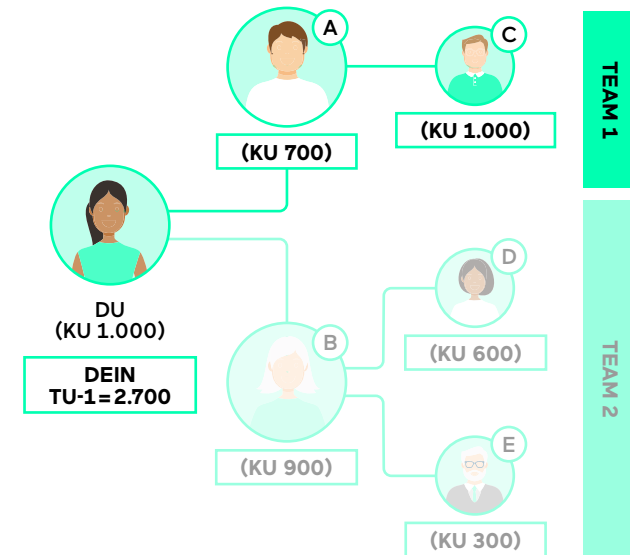


Zur Qualifizierung ab Zielstufe 3 sind folgende 3 Teamumsatz-Varianten von Bedeutung, die sich jeweils aus deinem gesamten Teamumsatz abzüglich unterschiedlicher Einzelteam-Umsätze zusammensetzen.

Der TU-1 ist die Summe aus deinem eigenen KU plus der gesamten KUs deiner Teammitglieder abzüglich des KUs deines stärksten Teams.

Der TU-2 ist die Summe aus deinem eigenen KU plus der gesamten KUs deiner Teammitglieder abzüglich des KUs deiner zwei stärksten Teams.

Der TU-3 ist die Summe aus deinem eigenen KU plus der gesamten KUs deiner Teammitglieder abzüglich des KUs deiner drei stärksten Teams.



Beispiel: TU-1 (Teamumsatz-1)

1.000 (dein eigener KU)
+ 1.700 (Team 1: A + C)
= 2.700. Team 2, das stärkste Team, wird für die Berechnung des TU-1 nicht herangezogen.

Provision generieren

Für welche Zielstufe du dich qualifizierst, entscheidet im nächsten Schritt darüber, wie deine Provision berechnet wird. Abhängig von deiner Zielstufe erhältst du einen bestimmten Prozentsatz deines Kundenumsatzes und der Kundenumsätze deiner Teams.

● KUNDENUMSATZ-PROVISION (KU-PROVISION)

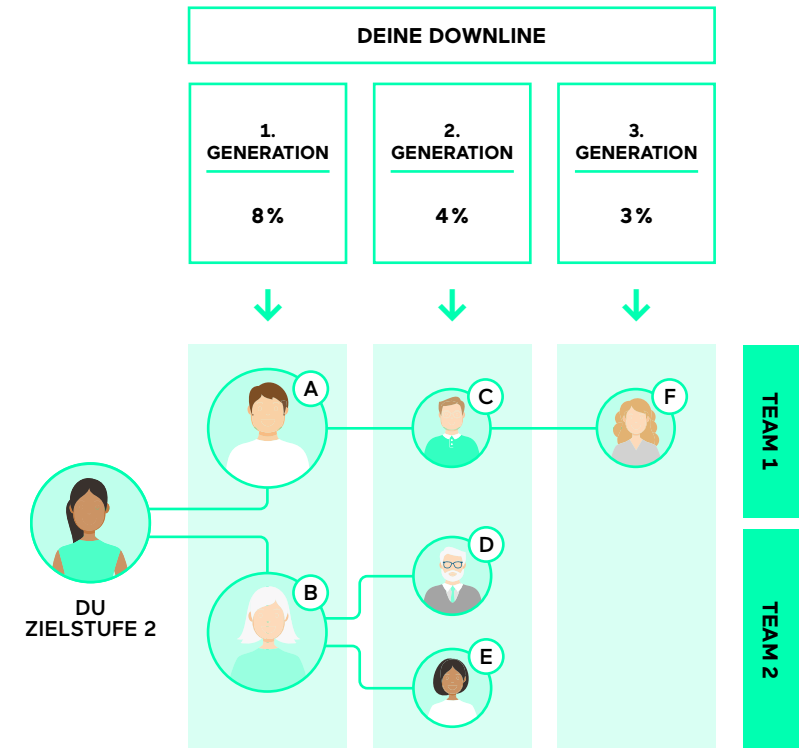
Die KU-Provision ergibt sich aus den von dir erzielten Punkten, die du durch die Empfehlung und den bezahlten Verkauf von Produkten innerhalb eines Abrechnungsmonats erhalten hast (= Kundenumsatz bzw. KU), multipliziert mit dem zugewiesenen KU-Provisionsatz der jeweiligen Zielstufe. Die KU-Provision beträgt 19% deines 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 deiner Teampartner:innen multipliziert mit dem zugewiesenen Prozentsatz der jeweiligen Generation. Je höher deine eigene Zielstufe ist, desto mehr Generationen werden zur Berechnung deiner Provision berücksichtigt.

Maximale Provisionspunkte für das stärkste Team

Abhängig von der erreichten Zielstufe werden für dein stärkstes Team, nach Berechnung des Prozentsatzes, die im Target Plan angeführten Maximalpunkte für die Berechnung deiner Provision herangezogen.



Beispiel Team

Im dargestellten Beispiel wurden A und B von dir für die Tätigkeit als RINGANA Partner gewonnen. C wurde von A, D und E wurden von B, F wiederum von C gewonnen usw. Du, A, B, C, D, E und F bilden zusammen dein Team. Anders formuliert: Dein Team setzt sich aus den von dir gewonnenen Partner:innen in Generation 1 und deren Teams in den darauffolgenden Generationen zusammen — hier aus Team 1 und Team 2.

So setzt sich deine Grundprovision zusammen

KU-Provision	KU in Punkten × KU-Provisionssatz (abhängig von der erreichten Zielstufe)
+ TU-Provision	Summe der KUs (in Punkten) deiner einzelnen Team- partner (max. bis Generation 9) × Prozentsatz der jeweiligen Generation
= Summe aller Punkte	Basis für die Provisionsumwandlung
× festgelegter Punktefaktor	1,3*
= Grundprovision in Landeswährung	

* Punktfaktor: 1 Punkt entspricht einem Wert von €1,3. Diese Punktwerte gelten seit April 2025 bis auf Widerruf.
Es gibt einige Ausnahmen für bestimmte Märkte und Vertragsarten, mehr Informationen dazu sind im Folgenden zu finden.
Information: Bitte beachte, dass bei der Provisionsberechnung für RINGANA Partner mit Rechnungsadresse in Frankreich, Italien oder der Schweiz weitere Positionen berücksichtigt werden müssen. Dies ist auf steuerliche und vertragliche Richtlinien zurückzuführen.

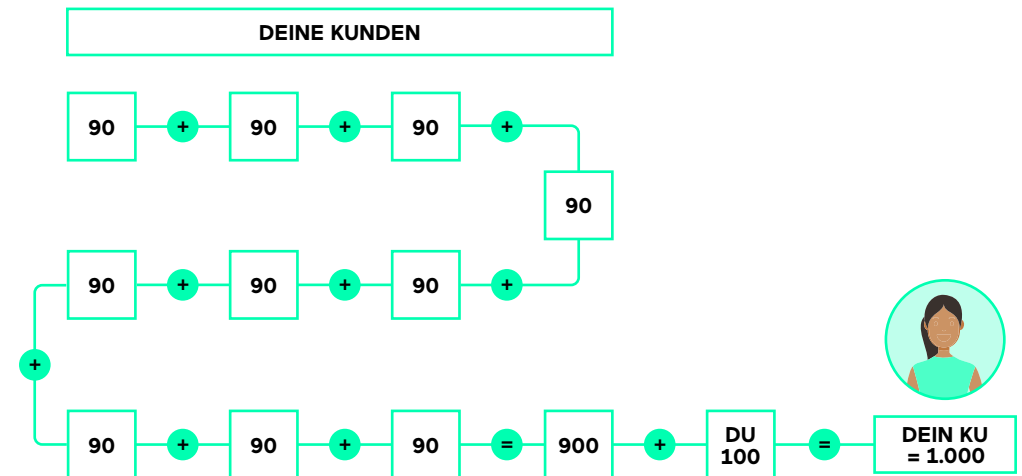
PUNKTEFAKTOREN JE NACH MARKT/VERTRAGSART

Land	Vertragsart	Punktefaktor
Frankreich	VDI	1,198
	Mandataire Professionnel	1,3
Italien	Porta a Porta Occasionale	1,3
	Porta a Porta inkl. partita IVA	1,232
Schweiz	Alle	1,183
Schweden	Alle	14,5
Dänemark	Alle	9,5
Großbritannien	Alle	1,09
Polen	Alle	5,5
Tschechische Republik	Alle	32
Ungarn	Alle	530

In den anderen RINGANA Märkten gilt standardmäßig ein Punktefaktor von 1,3. Alle Punktefaktoren gelten seit April 2025 bis auf Widerruf. Die marktspezifischen Punktefaktoren für RINGANA Märkte, in denen es marktspezifische RINGANA commission guidelines gibt, sind in diesen Dokumenten zu finden

● PROVISIONSBERECHNUNG DURCH KUNDENUMSATZ

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



KU-Provision	
1.000 × 39%	= 390 Punkte
× Punktefaktor 1,3*	
Provision	507 Euro

* Bitte beachte, dass der Punktefaktor länderspezifisch variieren kann.

● PROVISIONSBERECHNUNG DURCH TEAMUMSATZ

Du hast nicht nur erfolgreich die RINGANA Produkte weiterempfohlen, sondern dich auch dazu entschieden ein Team aufzubauen. Du schätzt die gegenseitige Unterstützung und den Teamgeist. Nun wird zusätzlich zu deinem KU auch der KU deiner Teampartner:innen berücksichtigt. Dazu wird der KU deiner Teampartner:innen mit dem Prozentsatz der jeweiligen Generation multipliziert. Wie viele Generationen berücksichtigt werden, ist dabei abhängig von deiner erreichten Zielstufe.

Im angeführten Beispiel erreichst du einen KU von 1.000 und einen TU-1 von 2.700 (der Umsatz von Team 2 als stärkstes Team wurde abgezogen). Sowohl durch den eigenen KU als auch durch den TU-1 hast du dich für Zielstufe 3 qualifiziert. Somit erhältst du eine Kundenumsatz-Provision von 39% und eine Teamumsatz-Provision zu den spezifischen Prozentsätzen bis zur 4. Generation. Aus dem oben genannten Beispiel ergibt sich folgende Berechnung:

KU-Provision

$$1.000 \text{ (dein KU)} \times 39\% = 390 \text{ Punkte}$$

TU-Provision

$$+ 1. \text{ Generation: } 700 \times 8\% + 900 \times 8\% = 128 \text{ Punkte}$$

$$+ 2. \text{ Generation: } 1.000 \times 9\% + 600 \times 9\% + 300 \times 9\% = 171 \text{ Punkte}$$

Summe

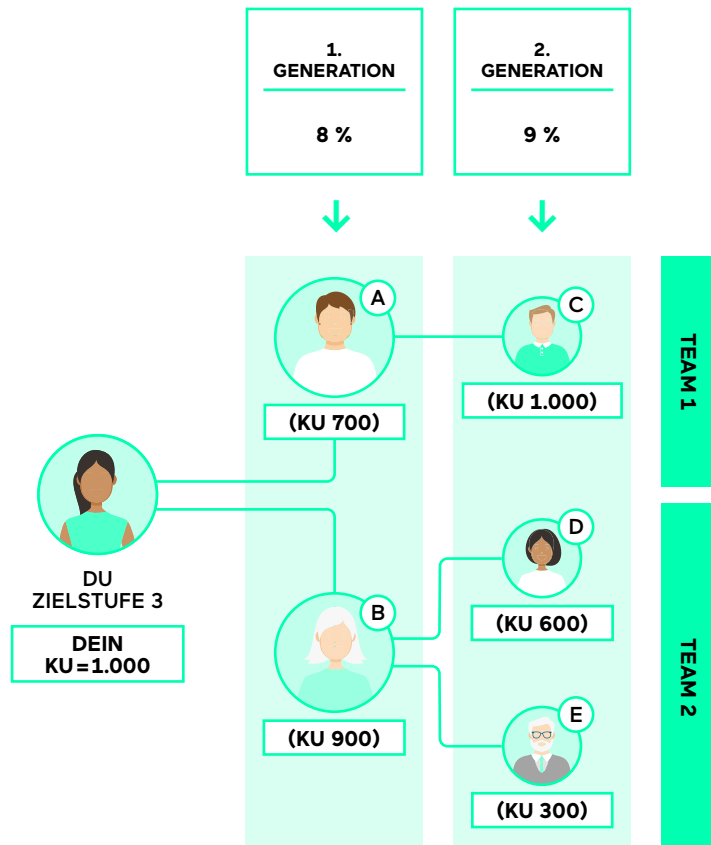
$$\times \text{Punktefaktor } 1,3^*$$

$$= 689 \text{ Punkte}$$

Gesamtprovision

$$= 895,70 \text{ Euro}$$

* Bitte beachte, dass der Punktefaktor länderspezifisch variieren kann.



Top-Up Boni für High-Performance

Der RINGANA target plan bietet dir bereits eine tolle Chance, durch die Empfehlung von RINGANA Produkten und den Aufbau deines Business jeden Monat eine attraktive Provision zu verdienen. Aber das ist noch nicht alles: Mit unseren Top-Up Boni kannst du dir über die Provision laut RINGANA target plan hinaus ein zusätzliches Einkommen sichern, denn exzellente Leistungen und außergewöhnliches Wachstum werden bei RINGANA auch entsprechend belohnt.

Je nachdem, wo du dich in deiner Reise mit RINGANA gerade befindest, begleiten dich dazu verschiedene Bonusprogramme. Der Fast Track

Bonus unterstützt dich zu Beginn deiner Partnerschaft dabei, eine gute Basis für dein Business zu legen. Der Wachstumsbonus begleitet dich ab der Zielstufe 6, wenn es darum geht, dein Team kontinuierlich weiterzuentwickeln und gemeinsam zu wachsen. Und schließlich belohnt dich der Beyond Target 10 Bonus, wenn du es auch nach Erreichen der Zielstufe 10 noch schaffst über dich hinauszuwachsen.

Der Performance Indicator unterstützt dich zu jedem Zeitpunkt deiner Partnerschaft, den Überblick über alle Bonusleistungen zu behalten und deine Leistungen zu verfolgen.

→ RINGANA.COM

Du findest den Performance Indicator in deinem Online-Office. Als Mentor:in kannst du auch die Performance deines Teams einsehen. So kannst du dein Team dabei unterstützen, alle Vorteile voll auszuschöpfen.

● 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

zusätzlich zur Provision ausbezahlt. Um dich für den Bonus zu qualifizieren, musst du in den ersten 8 Abrechnungsmonaten deiner Partnerschaft mindestens die folgenden Kriterien in Bezug auf deine Zielstufe und die Anzahl deiner persönlichen aktiven Partner:innen** erfüllen:

Abrechnungsmonat	2 Joker verfügbar							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Zielstufe	1	2	3	4	5	6	7	8
Anzahl persönlicher aktiver Partner:innen	0	0	1	2	3	4	5	6

* Der Fast Track Bonus ist ausschließlich für Partner:innen gültig, die sich erstmals in Verbindung mit dem Starterset Business Booster als RINGANA Partner registrieren. Wiedereinsteiger:innen können sich nicht für den Bonus qualifizieren.

** Als aktive Partner:innen gelten jene, die innerhalb des jeweiligen Abrechnungsmonats mindestens Zielstufe 1 (110 Punkte KU) erreichen.

RINGANA BONUSPROGRAMME

AB ZIELSTUFE 1 FAST TRACK BONUS

Bonusprogramm für alle Neupartner:innen mit Starterset Business Booster in den ersten 8 Abrechnungsmonaten ihrer Partnerschaft

AB ZIELSTUFE 6 WACHSTUMSBONUS

Bonus für alle RINGANA Partner, die besonderen Fokus auf das Wachstum ihres Teams legen

AB ZIELSTUFE 10 BEYOND TARGET 10 BONUS

Bonus für alle RINGANA Partner, die bereits die höchste Stufe des RINGANA target plans erreicht haben und noch weiter über sich hinauswachsen

Wenn du die Mindestanforderungen für einen Abrechnungsmonat erfüllst, erhältst du den Fast Track Bonus als Top-Up zu deiner regu-

lären Provision. Der Bonus wird dabei wie folgt berechnet:

Zielstufe		Anzahl persönlicher aktiver Partner:innen	Euro	Schweiz (CHF)	Schweden (SEK)		Dänemark (DKK)	Großbritannien (GBP)	Polen (PLN)	Tschechien (CZK)	Ungarn (HUF)
2	+	0	100	96	1.150		745	84	430	2.500	41.000
3	+	1	200	192	2.300		1.490	168	860	5.000	82.000
4	+	2	2.000	1.920	23.000		14.900	1.680	8.600	50.000	820.000
5	+	3	3.000	2.880	34.500		22.350	2.520	12.900	75.000	1.230.000
6	+	4	5.000	4.800	57.500		37.250	4.200	21.500	125.000	2.050.000
7	+	5	7.500	7.200	86.250		55.875	6.300	32.250	187.500	3.075.000
8	+	6	10.000	9.600	115.000		74.500	8.400	43.000	250.000	4.100.000
9	+	7	20.000	19.200	230.000		149.000	16.800	86.000	500.000	8.200.000
10	+	8	30.000	28.800	345.000		223.500	25.200	129.000	750.000	12.300.000

Erreichst du bereits eine höhere Zielstufe und eine höhere Anzahl an aktiven Partner:innen als für den Abrechnungsmonat, in dem du dich gerade befindest, vorgesehen, wird dir auch ein höherer Bonus entsprechend der Tabelle ausbezahlt. Dazu musst du aber immer beide Kriterien erfüllen. Schaffst du es in den ersten vier Abrechnungsmonaten deiner Partnerschaft in einem Monat nicht, beide Mindestkriterien zu erfüllen, scheidest du aus dem Fast Track Bonus Programm aus.

Ab dem 5. Abrechnungsmonat stehen dir zwei Joker zu. Falls du dann die Mindestzielstufe und/oder die Mindestanzahl an aktiven Partner:innen für einen Monat nicht erreichen kannst, wird dir für diesen Monat automatisch ein Joker zugewiesen. In diesem Fall wird für diesen Monat KEIN Bonus ausbezahlt und du hast die Möglichkeit im nächsten

Abrechnungsmonat erneut bei den Mindestkriterien weiterzumachen, an denen du im Vormonat gescheitert bist.

Partner:innen verbleiben also so lange im Fast Track Programm bis

- sie in ihren ersten 4 Abrechnungsmonaten einmal die Kriterien für den jeweiligen Monat nicht erfüllen.
- sie in ihren Abrechnungsmonaten 5 bis 8 die Kriterien für den jeweiligen Monat mehr als 2-mal nicht erfüllen.
- das Fast Track Programm nach dem 8. Abrechnungsmonat automatisch endet.

Für die Erfüllung der Qualifikationskriterien in Bezug auf die Anzahl der persönlichen aktiven Partner:innen, ist es wichtig, den Zeitpunkt zu beachten, zu dem du deine persönlichen Partner:innen gewinnst. Neupartner:innen werden immer erst nach ihrem ersten vollständig abgeschlossenen Abrechnungsmonat zum ersten Mal abgerechnet (mehr Informationen dazu findest du auf Seite 31)*. Mit dieser ersten Abrechnung kann dann auch erst ihr Aktivitätsstatus (mindestens 110 Punkte KU) ermittelt werden.

Neupartner:innen können demnach nie in dem Abrechnungsmonat, in dem du sie gewinnst, als direkte aktive Partner:innen für die Fast Track Qualifikationskriterien gewertet werden, sondern erst im folgenden Abrechnungsmonat, in dem sie das erste Mal abgerechnet werden. Um also beispielsweise in deinem 3. Abrechnungsmonat die

Fast Track Qualifikationskriterien von einem direkten aktiven RINGANA Partner in deinem Team erfüllen zu können, musst du diesen schon im Laufe deines 2. Abrechnungsmonats gewinnen. Denn diese:r Partner:in wird dann erst mit deiner 3. Abrechnung erstmalig abgerechnet und kann als aktive:r persönliche:r Partner:in gewertet werden, sofern ein KU von mindestens 110 Punkten erreicht wurde.

* Bitte beachte, dass Wiedereinsteiger:innen davon ausgenommen sind. Sie werden direkt in dem Abrechnungsmonat abgerechnet, in dem sie wieder als RINGANA Partner einsteigen.

ABRECHNUNGS- MONATE	1. Monat		2. Monat	3. Monat	4. Monat	5. Monat	6. Monat	7. Monat	8. Monat
	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	Januar
DIREKTE AKTIVE PARTNER:INNEN (MIND. ZS1)			Partner A	Partner A	Partner A	Partner A	Partner A	Partner A	Partner A
					Partner B*	Partner B		Partner B	Partner B
						Partner C	Partner C	Partner C	Partner C
							Partner D	Partner D	Partner D
							Partner E	Partner E	Partner E
								Partner F	
	0	0	1	2	3	4	5	6	
ZIELSTUFE	1	2	3	4	5	6	7	8	
TOP-UP BONUS		€ 100	€ 200	€ 2.000	€ 3.000	€ 5.000	€ 7.500	€ 10.000	

*Wiedereinsteiger:in

FAST TRACK BONUS Rechenbeispiel 1

Im 1. Abrechnungsmonat erreichst du die Zielstufe 1. So bleibst du erfolgreich Teil des Fast Track Bonus Programms und sicherst dir die Möglichkeit in den Folgemonaten attraktive Boni zusätzlich zu deiner Provision zu erhalten.

Im 2. Monat deiner Partnerschaft entwickelst du dein Business erfolgreich weiter und kannst bereits die Zielstufe 3 erreichen und hast 1 direkten, aktiven RINGANA Partner in deinem Team. Mit diesem tollen Erfolg übertriffst du in beiden Kriterien die Mindestan-

forderungen für den 2. Abrechnungsmonat und erhältst daher bereits € 200 Cash Bonus zusätzlich zu deiner regulären Provision.

Im 3. Monat kannst du dieses Level konstant halten und erhältst daher erneut € 200 Fast Track Bonus.

Im darauffolgenden Monat steigertest du deine Zielstufe weiter, kannst aber leider keine weiteren aktiven Partner:innen für dein Team gewinnen. Mit Zielstufe 4 und 1 persönlichen aktiven Partner:in verfehlst du die Mindestanforderungen für Monat 4 und scheidest aus dem Fast Track Programm aus.

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



FAST TRACK BONUS Rechenbeispiel 2

Du entwickelst dein Business in den ersten vier Monaten kontinuierlich weiter und schaffst es auch im 4. Monat, die vorgegebene Zielstufe und die Mindestanzahl an Partner:innen zu erreichen, sodass du € 2.000 Fast Track Bonus erhältst.

Im 5. Monat entwickelst du deine Zielstufe weiter, kannst aber die vorgegebene Anzahl an aktiven persönlichen Partner:innen nicht erreichen. Daher wird für diesen Monat automatisch ein Joker gezogen. Das bedeutet, dass du weiterhin im Fast Track Bonus Programm bleibst, für diesen Monat aber keinen Bonus erhältst.

Im 6. Abrechnungsmonat erfüllst du die Kriterien, an denen du im Vormonat gescheitert bist, und erhältst € 3.000 Bonus.

Im darauffolgenden Monat kannst du nicht die nächsthöhere Zielstufe erreichen und ver säumst daher die Mindestkriterien für deinen 7. Abrechnungsmonat — es wird erneut ein Joker gezogen und kein Bonus ausbezahlt. Im 8. und somit letzten Monat des Fast Track Bonus Programms kannst du deine Zielstufe steigern, erreichst aber nicht die Mindestkriterien in Bezug auf die Anzahl deiner persönlichen aktiven Partner:innen. Du scheidest daher ohne Bonus aus dem Fast Track Bonus Programm aus.

					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:innen	0/0	1/0	1/1	2/2	2/3	3/3	4/4	3/4
Top-Up Bonus		€ 200	€ 200	€ 2.000	€ 0 Joker #1	€ 3.000	€ 0 Joker #2	€ 0 OUT

WACHSTUMSBONUS

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

Die Basis für Wachstum bildet dein **Neupartnervolumen (NPV)**. Die Qualifikationskriterien für den Wachstumsbonus sind eine Kombination aus deiner Zielstufe und deinem erwirtschafteten NPV-2 (3Gen) bzw. NPV-3 (3Gen).

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

Das NPV-2 (3Gen) ist die Summe aus deinem eigenen NPV plus dem NPV deiner Teampartner:innen abzüglich deiner zwei NPV-stärksten Teams. Zur Berechnung werden die ersten drei Generationen herangezogen.

Das NPV-3 (3Gen) ist die Summe aus deinem eigenen NPV plus dem NPV deiner Teampartner:innen abzüglich deiner drei NPV-stärksten Teams. Zur Berechnung werden die ersten drei Generationen herangezogen.

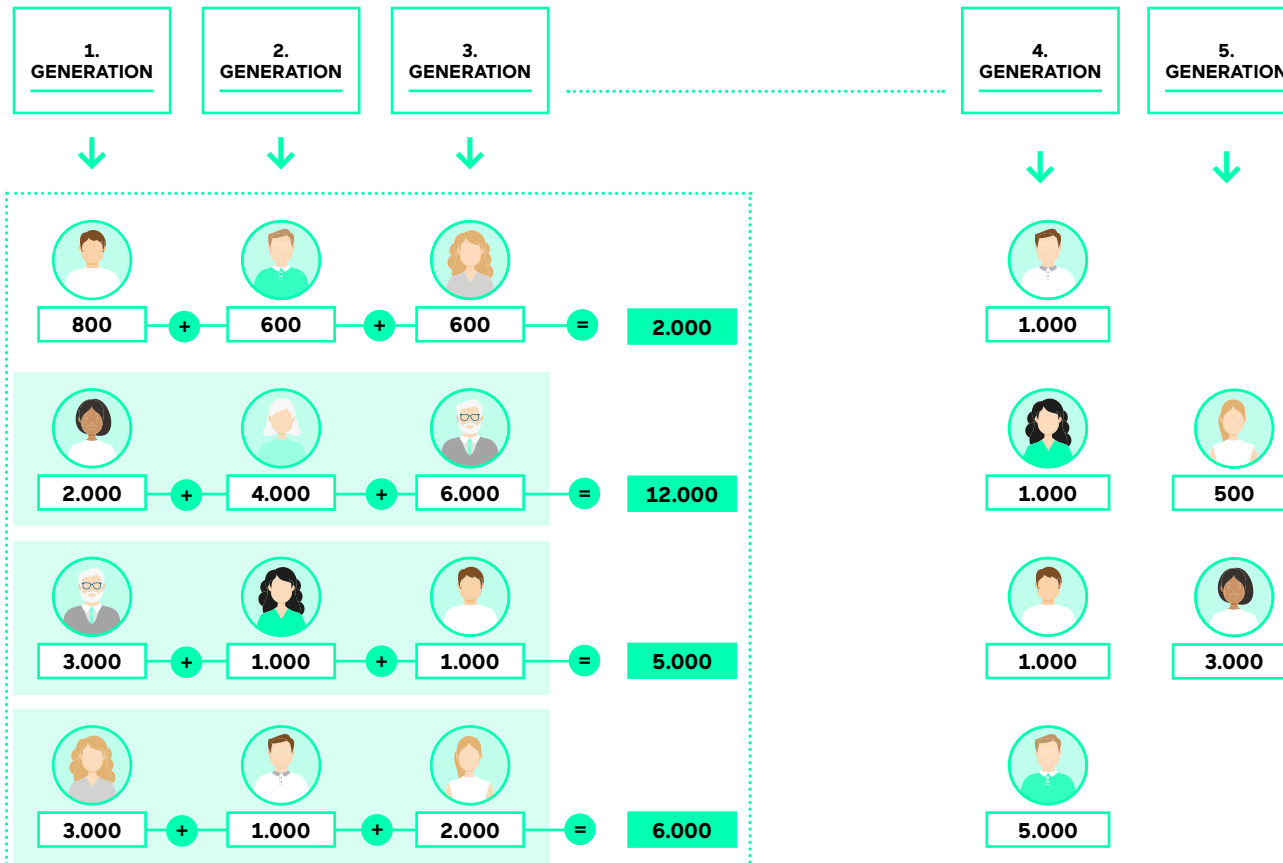
RINGANA GLOSSAR

NEUPARTNERVOLUMEN

Das NPV entspricht dem kumulierten Kundenumsatz deiner direkten Neupartner:innen in deren ersten drei Abrechnungsmonaten nach Registrierung als RINGANA Partner. Neupartner:innen sind Personen, die sich erstmalig als RINGANA Partner registrieren und zählen zur Wertung, sobald sie abgerechnet werden*.

* Wiedereinsteiger:innen sind bei der Berechnung des NPV ausgenommen.

Alle Werte sind NPV



Beispiel: NPV-2 (3Gen)

1.000 (dein eigenes NPV) + 7.000 (Teams 1+3) = 8.000. Team 2 & 4 werden für die Berechnung des NPV-2 (3Gen) nicht herangezogen.

Beispiel: NPV-3 (3Gen)

1.000 (dein eigenes NPV) + 2.000 (Team 1) = 3.000. Team 2, 3 & 4 werden für die Berechnung des NPV-3 (3Gen) nicht herangezogen.

Je nach deiner Zielstufe und deinem erwirtschafteten NPV-2 (3Gen) bzw. NPV-3 (3Gen) beträgt dein Wachstumsbonus zwischen 2% und 5% von deinem TU. Berücksichtigt wird dazu dein gesamter TU abzüglich der TUs von Teampartner:innen in deiner Downline, die selbst bereits die Zielstufe 6 oder höher erreicht haben und so ebenfalls die Möglichkeit haben sich, für den Wachstumsbonus zu qualifizieren.

Für diese Teampartner:innen erhältst du jedoch die Differenzbeträge der Wachstumsboni, d.h. die Differenz zwischen deinem eigenen Wachstumsbonusprozentsatz und dem Wachstumsbonusprozentsatz dieser RINGANA Partner. Dabei ist es egal, ob diese Partner:innen sich auf Basis ihres NPV-2

(3Gen) bzw. NPV-3 (3Gen) für ihren Wachstumsbonus qualifiziert haben, es zählt lediglich ihre Zielstufe. Die Differenzprozentsätze werden dann mit dem TU des jeweiligen Teammitglieds multipliziert und tragen ebenfalls zu deinem Wachstumsbonus bei.

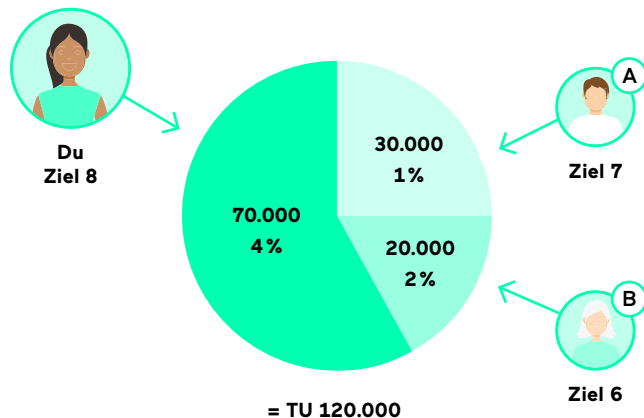
Voraussetzung für den Wachstumsbonus ist ein NPV-2 (3Gen) von mind. 3.500 und die Zielstufe 6 oder 7 bzw. ein NPV-3 (3Gen) von mind. 3.500 und die Zielstufe 8–10.*

* Wenn du dich für die Zielstufe 8, 9 oder 10 qualifizierst, den NPV-3 (3Gen) von 3.500 aber nicht erreichst, 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 Partner:innen in deiner Upline wird weiterhin der Wachstumsbonus-Prozentwert deiner tatsächlichen Zielstufenqualifikation herangezogen und nicht der aus Zielstufe 7.

WACHSTUMSBONUS Rechenbeispiel

Du bist in Zielstufe 8 und hast dir bereits ein solides Team aufgebaut, das sehr aktiv ist, sodass ihr insgesamt einen TU von 120.000 erwirtschaften könnt. Mit einem NPV-3 (3Gen) von 3.800 hast du dich zusätzlich für einen

Wachstumsbonus von 4% qualifiziert. Neben dir befinden sich auch zwei deiner Teammitglieder bereits in Zielstufe 6 oder höher. Abzüglich ihrer TUs ergibt sich somit ein TU von 70.000 als Basis für die Berechnung deines Wachstumsbonus.

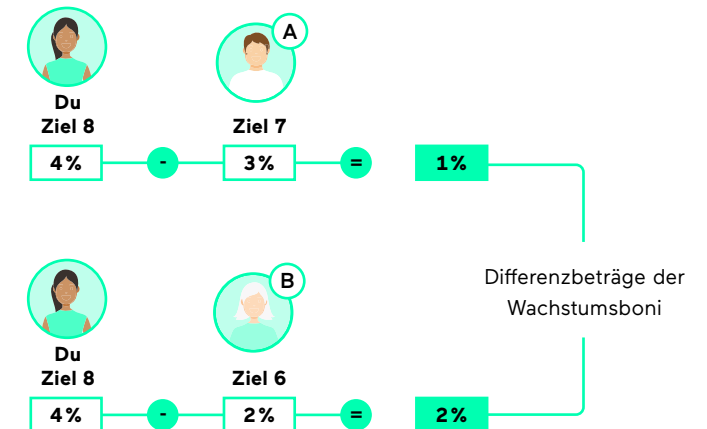


Eines der beiden starken Teammitglieder ist in Zielstufe 7, hat bereits einen TU von 30.000 und konnte sich mit einem NPV-2 (3Gen) von 3.600 auch selbst für einen Wachstumsbonus von 3% qualifizieren. Dadurch ergibt sich ein Differenzbetrag von 1%, der für die Berechnung deines Wachstumsbonus mit seinem Teamumsatz multipliziert wird.

Das andere Teammitglied hat bereits die Zielstufe 6 und einen TU von 20.000 erreicht, konnte sich jedoch selbst mit einem NPV-2

(3Gen) von 3.200 nicht für den Wachstumsbonus qualifizieren. Trotzdem wird diese:r Partner:in für die Berechnung deines Wachstumsbonus berücksichtigt.

Zieht man den Wachstumsbonusprozentsatz von 2%, der der Zielstufe 6 zugeordnet ist, von deinem Wachstumsbonus ab, ergibt sich ein Differenzbetrag von 2%. Dieser wird wiederum mit dem TU dieses RINGANA Partners multipliziert. Insgesamt ergibt sich so dein Wachstumsbonus von 3.500 Provisionspunkten.



$70.000 \times 4\%$	=	2.800	Punkte
$30.000 \times 1\%$	=	300	Punkte
$20.000 \times 2\%$	=	400	Punkte
Punkte zusätzlich	=	3.500	Punkte
$\times \text{Punktefaktor } 1,3^*$			
Wachstumsbonus		4.550	Euro

* Bitte beachte, dass der Punktefaktor länderspezifisch variieren kann.

● BEYOND TARGET 10 BONUS

Dieser Bonus ist für alle RINGANA Partner, die mit der Zielstufe 10 bereits die höchste Stufe des RINGANA target plans erreicht haben. Denn hier ist deine Reise nicht vorbei — der Beyond Target 10 Bonus belohnt dich, wenn du dein Business weiterhin kontinuierlich vorantreibst und ein solides Team führst, das stetig wächst und aktiv ist. Dieser Bonus wird zusätzlich zur regulären Provision laut RINGANA target plan ausbezahlt 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 erhältst du den Bonus, der anhand eines Prozentsatzes deines erreichten TU-5 und NPV-5 (3Gen) berechnet wird. Dieser variiert je nachdem, welchen Entwicklungspfad du verfolgst.*

* Der Beyond Target 10 Bonus wird für jeden Abrechnungsmonat neu berechnet und immer jeweils nur für einen der drei Entwicklungspfade ausbezahlt — erreichst du bspw. die Voraussetzungen für Team Focus UND Driving Growth, erhältst du nur einmal den Bonus.

	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)

NPV-5 (3GEN) UND TU-5

Berechnung

Das NPV-5 (3Gen) ist die Summe aus deinem eigenen NPV plus dem NPV deiner Teampartner:innen abzüglich deiner fünf NPV-stärksten Teams. Zur Berechnung werden dann die ersten drei Generationen herangezogen. Der TU-5 ist die Summe aus deinem eigenen KU plus der gesamten KUs deiner Teammitglieder abzüglich der KUs deiner fünf stärksten Teams.

BEYOND TARGET 10 BONUS

Rechenbeispiel

Du bist in Zielstufe 10 und erzielst einen TU-5 von 71.000 sowie einen NPV-5 von 25.100. Damit erfüllst du die Voraussetzungen für den Driving Growth Entwicklungspfad und qualifizierst dich für einen Beyond Target 10 Bonus, der 2% deines TU-5 und 20% deines NPV-5 (3Gen) beträgt.

$71.000 \times 2\%$	=	1.420	Punkte
$25.100 \times 20\%$	=	5.020	Punkte
Summe	=	6.440	Punkte
× Punktefaktor 1,3*			
Beyond Target 10 Bonus		8.372	Euro

* Bitte beachte, dass der Punktefaktor länderspezifisch variieren kann.



Provisions- abrechnung

● ABRECHNUNGSMONAT

Für die Berechnung deiner Provision wird immer die Zeit zwischen zwei Abrechnungen, der sogenannte Abrechnungsmonat, berücksichtigt. Dieser entspricht üblicherweise nicht exakt einem Kalendermonat.

Deine erste Provisionsabrechnung als neuer RINGANA Partner erhältst du nach deinem ersten vollständig abgeschlossenen Abrechnungsmonat als RINGANA Partner. Das heißt, wenn du dich bspw. im Januar registrierst, erhältst du deine erste Provision mit der Februarabrechnung (ausbezahlt Mitte März), da dies dein erster voller Monat als RINGANA Partner ist.

Wiedereinsteiger:innen werden hingegen direkt im ersten Abrechnungsmonat abgerechnet. Wenn du also schon einmal als RINGANA Partner registriert warst und dich im Januar erneut registrierst, erhältst du deine erste Provision bereits mit der Januarabrechnung.

Die Provisionsunterlagen für den jeweiligen Abrechnungsmonat werden spätestens am 11. des Folgemonats hochgeladen und die Provision wird spätestens am 18. des Folgemonats überwiesen. Wenn ein Provisionsanspruch besteht, findest du also beispielsweise die Provisionsunterlagen für den Abrechnungsmonat Januar spätestens ab dem 11. Februar in deinem Kundenkonto. Die Überweisung der Januar-Provision auf dein Konto würde in diesem Beispiel spätestens am 18. Februar erfolgen.

RINGANA GLOSSAR

WIEDEREINSTEIGER:INNEN

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

Abgerechnet werden
RINGANA Partner mit dem
Abschluss des Online-
Partnerantrags vor*:

Berücksichtigt werden
bezahlte Umsätze bis**:

November	01.11.2024	02.12.2024
Dezember	01.12.2024	02.01.2025
Januar	01.01.2025	03.02.2025
Februar	01.02.2025	03.03.2025
März	01.03.2025	01.04.2025
April	01.04.2025	02.05.2025
Mai	01.05.2025	02.06.2025
Juni	01.06.2025	01.07.2025
Juli	01.07.2025	01.08.2025
August	01.08.2025	01.09.2025
September	01.09.2025	01.10.2025
Oktober	01.10.2025	03.11.2025
November	01.11.2025	01.12.2025
Dezember	01.12.2025	02.01.2026

* Bitte beachte, dass Wiedereinsteiger:innen hiervon ausgenommen sind. Wiedereinsteiger:innen werden im aktuellen Abrechnungsmonat berücksichtigt.

**Eingangsdatum bei RINGANA. Bitte berücksichtige die üblichen Bankwege.

Bitte beachte, dass die Abrechnungsstichtage gemäß Central European Time (CET) gültig sind. Wenn du außerhalb dieser Zeitzone wohnhaft bist, musst du die Zeitverschiebung selbstständig berücksichtigen.

Trotz sorgfältiger Bearbeitung keine Gewähr für Irrtümer. Änderungen vorbehalten.

● PROVISIONSAUSZAHLUNG

Am Ende eines Abrechnungsmonats wird berechnet, wie viele Punkte du auf Basis deiner Kundenumsätze und der Kundenumsätze deines Teams erwirtschaften konntest

und deine Gesamtpunktzahl wird mithilfe des Punktefaktors in deine Provision umgerechnet. Natürlich werden hier auch deine Zusatzverdienste aus den Bonusprogrammen berücksichtigt.

So setzt sich deine Provision inkl. Boni zusammen

KU-Provision	KU in Punkten × KU-Provisionssatz (abhängig von der erreichten Zielstufe)
+ TU-Provision	Summe der KUs (in Punkten) deiner einzelnen Teampartner:innen (max. bis Generation 9) × Prozentsatz der jeweiligen Generation
+ Wachstumsbonus	Zusatzbonus ab Zielstufe 6 bei Erfüllung der Kriterien
+ Beyond Target 10 Bonus	Zusatzbonus ab Zielstufe 10 bei Erfüllung der Kriterien
= Summe aller Punkte	Basis für die Provisionsumwandlung
× festgelegter Punktefaktor	1,3*
= Summe Provision	
+ Fast Track Bonus	Cash Bonus bei Erfüllung der Kriterien
= Gesamtprovision in Landeswährung	

* Punktefaktor: 1 Punkt entspricht einem Wert von € 1,3. Dieser Punktefaktor gilt seit April 2025 bis auf Widerruf. Es gibt einige Ausnahmen für bestimmte Märkte und Vertragsarten, mehr Informationen dazu sind auf Seite 13 zu finden.
Information: Bitte beachte, dass bei der Provisionsberechnung für RINGANA Partner mit Rechnungsadresse in Frankreich, Italien oder der Schweiz weitere Positionen berücksichtigt werden müssen. Dies ist auf steuerliche und vertragliche Richtlinien zurückzuführen.

Damit ein Provisionsanspruch entsteht, musst du ein aktiver RINGANA Partner sein. Den Status „aktiv“ besitzt du, wenn du im jeweiligen Abrechnungsmonat mindestens Zielstufe 1 (110 Punkte Kundenumsatz) erreicht hast. Wenn du 12 Monate durchgehend inaktiv bleibst, das heißt keine Provision erhältst, ist RINGANA berechtigt, deinen RINGANA Partnervertrag mit sofortiger Wirkung aufzulösen und eine Rückstufung in den Kundenstatus vorzunehmen. Das gilt insbesondere dann, wenn du keinerlei Kundenumsatz generierst.

Die Auszahlung der Provision erfolgt nach abgeschlossener Abrechnung. Provisionen

über 65 € werden direkt auf dein hinterlegtes Konto überwiesen. Ansonsten erhältst du sie in Form eines Produktgutschein-Codes, den du auf deinem jeweiligen Abrechnungsdokument findest.* Bitte beachte, dass es im Falle von Verstößen zu einer verminderten Provisionsauszahlung kommen kann. Mehr Informationen dazu findest du in den **GC Rules**.

* Gültig bis auf Widerruf. Dieser Gutschein kann innerhalb von drei Jahren ab Ausstellung bequem im RINGANA Webshop 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. Bitte beachte, dass die Kleinprovisionsgrenze in Mexiko 1.700 MXN bzw. 89 € beträgt.

RINGANA GLOSSAR

GC RULES

Die RINGANA Governance & Communication Rules — kurz GC Rules — sind unsere Regeln zum Verhalten und zur Kommunikation für alle RINGANA Partner. Du findest sie in deinem Online-Office unter Downloads.

● PROVISIONSUNTERLAGEN

Sobald die Provisionsabrechnung abgeschlossen ist, sind die Provisionsunterlagen für den jeweiligen Abrechnungsmonat in deinem Kundenkonto verfügbar. Du erhältst hier nach jeder Abrechnung zwei Dokumente: deinen Personal Report und dein Billing Document.

In deinem Personal Report findest du eine Übersicht über deine persönlichen Daten und

Informationen über deine erreichte Zielstufe im jeweiligen Abrechnungsmonat. Außerdem kannst du hier die wichtigsten provisionsrelevanten Größen für den jeweiligen Abrechnungsmonat finden. Dazu zählen Kundenumsatz, Teamumsatz und die verschiedenen Varianten des Teamumsatzes sowie das Neupartnervolumen mit seinen Varianten. Zuletzt wirst du hier ebenfalls darüber informiert, ob du im jeweiligen Abrechnungsmonat den Aktivitätsstatus erreichen konntest.

In deinem Billing Document findest du eine Auflistung aller Kundenumsätze im jeweiligen Abrechnungsmonat sowie eine Liste deiner Teammitglieder und ihrer erwirtschafteten Kundenumsätze im jeweiligen Abrechnungsmonat. Du kannst hier direkt ablesen, in welcher Generation sich das jeweilige Teammitglied befindet und wie viel Prozent Teamumsatzprovision du von seinem Kundenumsatz erhältst. Wenn du dich im jeweiligen Abrechnungsmonat für einen Bonus qualifizieren konntest, findest du diesen ebenfalls in deinem Billing Document. Abschließend erhältst du hier noch eine Übersicht über

deine insgesamt erwirtschafteten Provisionspunkte und die Umrechnung mithilfe des jeweiligen Punktefaktors in deine finale Provision für den jeweiligen Abrechnungsmonat.

Für RINGANA Partner mit Rechnungsadressen in Frankreich, Mexiko oder der Schweiz müssen aufgrund steuerlicher und vertraglicher Richtlinien zusätzliche Positionen berücksichtigt werden. Diese RINGANA Partner erhalten daher im Rahmen ihrer Provisionsabrechnung ein zusätzliches Abrechnungsdokument, auf dem ihr finaler Provisionsbetrag zu finden ist.



IMPRESSUM

Für den Inhalt verantwortlich:
RINGANA GmbH
RINGANA Campus A 1
8295 St. Johann i. d. H.
AUSTRIA
+43 (0)3332/61550
office@ringana.com

Verlags- und Herstellungsort:
St. Johann in der Haide

Fotos: Michael Königshofer

Trotz sorgfältiger Bearbeitung keine
Gewähr für Satz- und Druckfehler sowie Irrtümer
Änderungen vorbehalten

Alle Rechte vorbehalten
„RINGANA“ und mit RINGANA verbundene Marken
sind eingetragene Warenzeichen der RINGANA GmbH
in Österreich und anderen Ländern

Preis- und Kursänderungen vorbehalten (Stand April 2025)
Unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB)
finden Sie unter: [ringana.com](https://www.ringana.com)