

Partnervertriebsvertrag

zwischen der Firma

ViriaCell GmbH
ForstsraÙe 17b
83093 Bad Endorf

im folgenden ViriaCell

und

(Name, Anschrift) im folgenden Partner

§ 1 Vertragsgegenstand

- ViriaCell überträgt dem Partner das Vertriebsrecht für alle Backwaren, die unter dem Namen ViriaCell vertrieben werden

im folgenden Vertragserzeugnisse genannt

- ViriaCell kann die Zusammensetzung der Vertragserzeugnisse ändern und/oder die Produktion von Vertragserzeugnissen einstellen sofern dies für den Partner zumutbar ist; irgendwelche Rechte kann der Partner hieraus nicht ableiten.

§ 2 Vertragsgebiet

- Das Recht zum Vertrieb und die Tätigkeit des Partners erstrecken sich prinzipiell weltweit. Ein ausschließliches Vertriebsrecht wird nicht gewährt. ViriaCell liefert jedoch nicht in alle Länder. Eine Vergütung und Lieferung ist derzeit nur für Deutschland, Österreich und die Schweiz möglich. Der Vertrag wird angepasst, wenn neue Länder erschlossen werden.
- ViriaCell ist berechtigt, das Vertragsgebiet mit einer Frist von 6 Monaten zum Monatsbeginn zu ändern bzw. insoweit eine Teilkündigung auszusprechen. Die Gebietsänderung (Teilkündigung) hat schriftlich, per E-Mail oder dem Firmen-Intranet zu erfolgen. Eine Gebietsänderung erfolgt z.B., wenn die politische oder wirtschaftliche Situation sich in einem Land so verändert, dass die Tätigkeit dort nicht mehr wirtschaftlich / rechtlich aufrechtzuerhalten ist.
- Dem Partner verbleiben in diesem Fall bezüglich des Restgebietes sämtliche Rechte und Pflichten nach Maßgabe dieser Vereinbarung; weitere Ansprüche gegenüber ViriaCell, insbesondere solche auf Ausgleichung oder Schadenersatz bestehen nicht.

§ 3 Rechte und Pflichten des Partners

- Der Partner handelt als selbstständiger Kaufmann, sowohl den Kunden, seinen Partnern als auch ViriaCell gegenüber. Eine Befugnis zur rechtsgeschäftlichen Vertretung von ViriaCell besteht nicht.
- Der Partner hat die Interessen von ViriaCell mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns wahrzunehmen, den Absatz der Vertragserzeugnisse nachhaltig zu fördern und die Geschäftsbeziehungen mit den in Betracht kommenden Kunden und/oder Partnern zu pflegen.
- Der Partner kann für die Vertragserzeugnisse innerhalb des Vertragsgebiets auf eigene Kosten mit den von ViriaCell angebotenen Werbemitteln werben. Selbst erstellte Werbemittel sind nicht erlaubt.

- Der Partner hat die Regeln des lautereren Wettbewerbes zu beachten, er strebt zu anderen Partnern von ViriaCell ein freundschaftliches Verhältnis an.
- Der Partner kann weitere Partner über seinen Partnerlink in sein Handelsnetzwerk registrieren. Die von ihm in diesem Zusammenhang gewonnen weiteren Partner stellen die Grundlage der eigenen Partnerstruktur dar und sind durch die Software dauerhaft miteinander verbunden.
- Ein Wechsel in eine andere Partnerstruktur ist nicht möglich, ein Abwerben von Partnern innerhalb ViriaCell ist verboten.
- Ferner kann der Partner Kunden über seinen Shoplink registrieren, so dass der jeweilige Kunde als Endkunde für den eigenen Bedarf direkt bei ViriaCell bestellen kann und beliefert wird.
- Der Partner bleibt in jedem Fall für die Einhaltung der ihm nach Maßgabe dieser Vereinbarung obliegenden Verpflichtungen ausschließlich allein verantwortlich.
- Es ist dem Partner nicht gestattet, Webseiten zu betreiben / zu verlinken in denen der Name ViriaCell (ganz oder abgewandelt) vorkommt. Ausdrücklich erlaubt ist die Verlinkung aus einem bestehenden Shop oder einer Webseite auf die Shopseite oder Homepage von ViriaCell, sofern klar ersichtlich ist, dass es sich um keinen von ViriaCell betriebenen Shop oder Webseite handelt. Der Shop darf keinerlei Heilversprechen suggerieren, nicht mit anderen Zellnahrungen werben und weder politische noch pornographische noch sittenwidrige oder rechtswidrige Inhalte beinhalten.
- Es ist nicht erlaubt, als Angestellter aufzutreten oder den Eindruck einer regionalen Niederlassung zu hinterlassen.
- Es ist verboten, Heilaussagen zu treffen

§ 4 Wettbewerb

- Der Partner verpflichtet sich, während der Dauer dieser Vereinbarung im Vertragsgebiet keine Erzeugnisse selbst herzustellen oder / und zu vertreiben, die mit den Vertragserzeugnissen direkt in Wettbewerb stehen (Zellnahrungs-Lebensmittel). Nahrungsergänzungsmittel oder einzelne Kräuter stellen keinen direkten Wettbewerb dar und sind ausdrücklich erlaubt.
- Der Partner hat in Textform (Brief, Fax, E-Mail oder Intranet) ViriaCell sofort zu unterrichten, wenn bei ihm einer der nachfolgend genannten Fälle eintritt:

Der Partner beteiligt sich direkt oder indirekt an einem Konkurrenzunternehmen von ViriaCell mit dem Sitz innerhalb oder außerhalb des Vertragsgebietes;

Änderungen in der Person des Partners, seiner Anschrift, insbesondere ein Wechsel der Gesellschaftsform, der Geschäftsführung wie jede wesentliche Änderung der Beteiligungsverhältnisse

- Der Partner verpflichtet sich, die Vertragserzeugnisse während der Dauer dieser Vereinbarung ausschließlich von ViriaCell zu beziehen.

§ 5 Vergütung des Partners

- Der Partner wird die Vertragsprodukte zu den von ViriaCell empfohlenen Verkaufspreisen vertreiben. Der Partner kann die Vertragserzeugnisse mit verschiedenen Paketpreisen für sich selbst günstiger gestalten:

Die Vergünstigungen berechnen sich wie folgt:

Einzelbestellungen:	keine Vergünstigung (74,77 € netto)
Paket-Bundle 1:	4 Pakete zum Preis von 3 (224,31 € netto)

Paket-Bundle 2: 14 Pakete zum Preis von 10 (747,70 € netto)

- ViriaCell ist berechtigt, die vorstehend genannten Paketpreise im Einzelfall oder insgesamt mit einer Frist von 3 Monaten zum jeweils 1. für Neubestellungen zu ändern, die Änderung erfolgt per E-Mail. Irgendwelche Ansprüche, insbesondere solche auf Ausgleichung und/oder Schadenersatz, stehen dem Partner in diesem Zusammenhang nicht zu.
- Alle dem Partner durch seine Tätigkeit entstehenden Kosten, seien es solche im Zusammenhang mit einem einzelnen Geschäft, seien es allgemeine Kosten oder solche, die im Zusammenhang mit dem Aufbau und der Unterhaltung einer eigenen Absatzorganisation entstehen, sind durch die vorstehend genannten Paketpreise und dem Vergütungsplan abgegolten.

§ 6 Vergütung des Partners bei vermittelten Kunden

- Der Partner erhält für jedes Verkaufsgeschäft, welches ViriaCell während der Dauer dieser Vereinbarung mit einem in seiner Struktur eingetragenen Endkunden, der vom Partner vermittelt wurde, unmittelbar abschließt, eine Vergütung.

Diese beträgt im Einzelfall 10 % des Netto-Verkaufspreises, abzüglich etwaiger Rabatte und der für Barzahlung gewährten Nachlässe (Skonti), Nebenkosten, wie beispielsweise Fracht, Rollgeld, Verpackung, Versicherung, usw.

Die für den Partner geltende gesetzliche Mehrwertsteuer ist der Vergütung hinzuzurechnen und gesondert auszuweisen.

- Der Partner hat in allen Fällen Anspruch auf Vergütung nach Eingang der Zahlung des Kunden und nach Maßgabe des eingegangenen Betrages. Der Betrag gilt als eingegangen, sofern und soweit der ViriaCell hierfür frei verfügen kann oder ihm eine entsprechende Anzeige des verkaufenden (anderen) Partners vorliegt.
- ViriaCell ist verpflichtet, über die vorstehend genannten Vergütungsansprüche des Partners in monatlichen Abständen und unter Angabe der vergütungspflichtigen Verkaufsgeschäfte abzurechnen. Die Abrechnung hat unverzüglich, spätestens bis zum 20. des folgenden Monats zu erfolgen. Einwendungen hiergegen muss der Partner – innerhalb einer Frist von 30 Tagen, gerechnet ab Absendedatum der Berechnung – schriftlich bei ViriaCell erheben; spätere Einwendungen sind in jedem Falle ausgeschlossen.
- Die Vergütungsansprüche des Partners sind mit dem Ende des der Abrechnungsperiode folgenden Monats zur Zahlung fällig, sie verjähren innerhalb von 12 Monaten nach Fälligkeit.

§ 7 Vergütung des Partners bei geworbenen Partnern und dessen Kunden

- Der Partner erhält für jedes Verkaufsgeschäft, welches ViriaCell während der Dauer dieser Vereinbarung mit einem im Vertragsgebiet ansässigen vom Partner geworbenen Partner, unmittelbar abschließt, eine Vergütung gemäß Anlage 1.

Dabei erhält der Partner auch Vergütungen von Partnern und dessen Kunden (= Nachfolgepartner 1 bis 5) die von seinem Partner oder den Nachfolgepartner geworben werden. Die jeweilige Vergütungshöhe ergibt sich ebenfalls aus Anlage 1.

- Die Vergütung errechnet sich aus dem mit dem Nachfolgepartner und dessen Kunden vereinbarten Netto-Verkaufspreis, abzüglich etwaiger Rabatte und der für Barzahlung gewährten Nachlässe (Skonti). Nebenkosten, wie beispielsweise Fracht, Rollgeld, Verpackung, Versicherung, usw.

Die für den Partner geltende gesetzliche Mehrwertsteuer ist der Vergütung hinzuzurechnen und gesondert auszuweisen.

- Der Partner hat in diesen Fällen Anspruch auf Vergütung nach Eingang der Zahlung des Kunden und nach Maßgabe des eingegangenen Betrages. Der Betrag gilt als eingegangen, sofern und soweit ViriaCell hierfür frei verfügen kann oder ihm eine entsprechende Anzeige des verkaufenden (anderen) Partners vorliegt.
- ViriaCell ist verpflichtet, über die vorstehend genannten Vergütungsansprüche des Partners in monatlichen Abständen und unter Angabe der vergütungspflichtigen Verkaufsgeschäfte abzurechnen. Die Abrechnung hat unverzüglich, spätestens bis zum 20. des folgenden Monats zu erfolgen. Einwendungen hiergegen muss der Partner – innerhalb einer Frist von 30 Tagen, gerechnet ab Absendedatum – schriftlich bei ViriaCell erheben; spätere Einwendungen sind in jedem Falle ausgeschlossen.
- Die Vergütungsansprüche des Partners sind mit dem Ende des der Abrechnungsperiode folgenden Monats zur Zahlung fällig, sie verjähren innerhalb von 12 Monaten nach Fälligkeit.

§ 8 Regelungen über den Bezug der Vertragserzeugnisse

ViriaCell verkauft und liefert die Vertragserzeugnisse ausschließlich zu ihren eigenen Verkaufs-, Liefer- und Zahlungsbedingungen und Preislisten in ihrer bei Abschluss des Liefergeschäftes geltenden Fassung, ohne dass es hierüber im Einzelfall einer gesonderten Vereinbarung bedarf.

§ 9 Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse

Der Partner darf Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse von ViriaCell, die ihm während seiner Tätigkeit bekanntgeworden sind oder bekannt werden, ohne vorherige Zustimmung von ViriaCell weder verwerten noch dritten Personen mitteilen; dies gilt auch für die Zeit nach Beendigung des Vertragsverhältnisses.

Ausdrücklich bezieht das die Informationen und die Kommunikation über das firmeneigene Intranet (interner Bereich) mit ein.

§ 10 Kennzeichnung

Der Partner ist gehalten, seine Eigenschaft als Partner von ViriaCell herauszustellen, sei es in den Geschäftsräumen, in der Werbung, auf den Geschäftspapieren, den Visitenkarten und dergleichen; für die Markenzeichen ViriaCell gilt nichts anderes.

Dabei ist zu beachten, dass er stets als Partner und nicht als Angestellter erscheint

§ 11 Pflichten von ViriaCell

- ViriaCell wird den Partner durch Überlassung von Unterlagen, Katalogen, Prospekten, Werbebeilagen, Preislisten und dergleichen unterstützen. Diese bleiben Eigentum von ViriaCell, sofern und soweit sie nicht bestimmungsgemäß an Kunden weitergegeben wurden.
- ViriaCell stellt eine Abrechnungssoftware zur Verfügung in der alle Rechnungen und Provisionen abgebildet sind.
- ViriaCell wird die Partner über die Entwicklung und Verbesserung der Vertragserzeugnisse per E-Mail auf dem Laufenden halten, soweit dies für die Verkaufsförderung im Vertragsgebiet notwendig erscheint.
- Kunden oder Partner, die sich direkt bei ViriaCell melden, können per Zufallsprinzip an Partner in ihrer Nähe zugeordnet werden, sofern sie sich nicht selbst einem Partner bei der Anmeldung zuordnen.
- Das Recht der ViriaCell, im Vertragsgebiet selbst tätig zu werden und neue Partner zu finden, bleibt

unberührt.

§ 12 Vertragsdauer - Vertragsbeendigung

- Der Vertrag wird auf unbestimmte Zeit geschlossen.
- Eine Kündigung ist mit einer Frist von 6 Monaten zum Monatsende möglich.
- Das Recht zur Kündigung des Vertragsverhältnisses aus wichtigem Grunde bleibt hiervon unberührt. Ein wichtiger Grund zur fristlosen Kündigung durch ViriaCell ist insbesondere dann gegeben, wenn der Partner

Heilaussagen tätigt,

eine etwa erforderliche Genehmigung zur Ausübung des Handelsbetriebes verliert, er seine Zahlungen einstellt, oder

gegen Vertragsregeln verstoßen wird.

- Die Kündigung des Vertragsverhältnisses erfolgt schriftlich, per E-Mail

§ 13 Folgen der Vertragsbeendigung

- Der Partner hat bei Beendigung des Vertragsverhältnisses unverzüglich die ihm von ViriaCell zur Verfügung gestellten Unterlagen, Prospekte, Werbebeilagen, Preislisten und dergleichen herauszugeben und sämtliche Hinweise auf seine Eigenschaft als Partner von ViriaCell zu entfernen bzw. zu unterlassen.
- Dem Partner steht ein Pfand- oder Zurückbehaltungsrecht an Vermögensgegenständen der ViriaCell und an den ihm zur Verfügung gestellten Unterlagen, Prospekten, Werbebeilagen, Preislisten und dergleichen nicht zu.
- Der Partner verliert mit Zugang des Kündigungsschreibens das Recht zum Vertrieb.
- ViriaCell kann die Ausführung der bei Vertragsende bereits bestätigten Verkaufsgeschäfte verweigern und die Annahme weiterer Bestellungen des Partners ablehnen. ViriaCell bleibt indes zur Ausführung und Annahme verpflichtet, sofern und soweit der Partner die bei Vertragsende bestehenden Lieferverpflichtungen nachweist, und diese nicht aus den vorhandenen Lagerbeständen des Partners erfüllt werden können.
- ViriaCell ist bei Beendigung des Vertragsverhältnisses berechtigt, die beim Partner vorhandenen Lagerbestände zu den gezahlten Einstandspreisen zurückzunehmen; die zwischenzeitlich eingetretene Wertminderung ist dabei zu berücksichtigen.
- Die vereinbarte Sonder-Vergütung (siehe Vergütungsplan im Anhang) steht dem Partner für alle bei Vertragsende ausgeführten Verkaufsgeschäfte zu.
- Der Partner kann aus der Beendigung des Vertragsverhältnisses keine Ansprüche, insbesondere solche auf Ausgleichung oder Schadenersatz geltend machen, es sei denn, das Vertragsverhältnis wird infolge eines schuldhaften Verhaltens ViriaCells durch fristlose Kündigung des Partners beendet.
- Die Kunden und Partner des Partners bleiben in der Struktur und „rutschen“ eine Ebene nach oben

§ 14 Datenschutz

- Die im Vertrag angegebenen personenbezogenen Daten, die allein zum Zwecke der Durchführung des entstehenden Vertragsverhältnisses notwendig und erforderlich sind, werden auf Grundlage gesetzlicher Berechtigungen erhoben. Die für die Vertragsführung von ViriaCell erhobenen personenbezogenen Daten werden bis zum Ablauf der gesetzlichen steuer- und handelsrechtlichen Aufbewahrungs- und Dokumentationspflichten (aus HGB, StGB oder AO; 6 bzw. 10 Jahre) gespeichert und danach gelöscht, es sei denn, dass ViriaCell nach Artikel 6 Abs. 1 S. 1 lit. c DSGVO zu einer längeren Speicherung verpflichtet ist oder der Partner in eine darüberhinausgehende Speicherung nach Art. 6 Abs. 1 S. 1 lit. a DSGVO eingewilligt hat. Es findet keine Übermittlung von personenbezogenen Daten des Partners an Dritte zu anderen als den im Folgenden aufgeführten Zwecken statt. Personenbezogene Daten werden von ViriaCell ausschließlich an Dritte nach Art. 6 Abs. 1 S. 1 lit. b DSGVO weitergegeben, wenn dies für die Abwicklung des Auftragsverhältnisses mit dem Partner erforderlich ist. Eine Übermittlung der von dem Partner überlassenen Daten an ein Drittland oder eine internationale Organisation erfolgt in keinem Fall. Sollte der Partner einer Weitergabe nicht zustimmen, muss er dieser in Schriftform widersprechen. ViriaCell wird diese Weitergabe nach erfolgtem Widerspruch unterlassen. Zur Verarbeitung der von dem Partner überlassenen Daten kommt keine vollautomatisierte Entscheidungsfindung (einschließlich Profiling) gem. Art. 22 DS-GVO zum Einsatz.
- Die Rechte des Partners als Betroffener: Auskunft über die Datenverarbeitung (Art. 15 DSGVO und Art. 20 DSGVO), Berichtigung der Daten (Art. 16 DSGVO), Löschung der Daten (Art. 17 DSGVO) Einschränkung der Verarbeitung (Art. 18 DSGVO), Widerspruchsrecht gegen die Verarbeitung (Art. 7 Abs. 3 DSGVO) und Beschwerderecht bei der zuständigen Aufsichtsbehörde (Art. 77 DSGVO).
- Der Partner ist damit einverstanden, dass seine personenbezogenen Daten von Vertriebspartnern der ViriaCell GmbH eingesehen werden können. Hierzu zählen insbesondere Vorname, Nachname, Adresse, E-Mailadresse. Dies geschieht um die Arbeit der Partner zu erleichtern und um eine transparente Abrechnung gewährleisten zu können (Nachvollziehbarkeit der Provisionsabrechnung). Selbstverständlich hat der Partner auch hier die Möglichkeit, diese Einwilligung jederzeit zu widerrufen.
- Der Datenschutzbeauftragte der ViriaCell GmbH steht dem Partner für jegliche Fragen, Anmerkungen und Aufforderungen bezüglich des Datenschutzes jederzeit zur Verfügung.

§ 15 Allgemeine Bestimmungen

- Durch das Akzeptieren (online-Klick) der vorliegenden Vereinbarung verlieren alle früheren schriftlich oder mündlich getroffenen Absprachen der Vertragsparteien ihre Rechtswirksamkeit, soweit sie sich auf das Recht des Partners zum Vertrieb oder Vertragsergebnisse beziehen.
- Die Übertragung von Rechten und Pflichten des Partners auf andere natürliche oder juristische Personen bedarf zu ihrer Rechtswirksamkeit der vorherigen schriftlichen Zustimmung von ViriaCell.
- Die Aufrechnung gegen Forderungen von ViriaCell ist ausgeschlossen; ein Zurückbehaltungsrecht des Partners besteht in keinem Falle.
- Ausschließlicher Gerichtsstand für sämtliche Beziehungen der Parteien ist Traunstein.
- Bei Erreichen der Tiefenbonusberechtigung kann dem Partner die Stellung einer Führungsperson angeboten werden. Näheres regelt der dann zu schließende Seniorvertriebsvertrag.

Ort, Datum

Unterschrift

Anhang: Vergütungsplan

Der Partner wird für seine Leistungen wie folgt vergütet:

- Neue Partner und Kunden, die gewonnen werden, werden in der sogenannten eigenen Struktur abgebildet. Ein vermittelter Partner stellt die erste Ebene in der eigenen Struktur dar. Vermittelt dieser wiederum einen neuen Partner an ViriaCell, stellt dieser die zweite Ebene dar.
- Jeder Partner kann sowohl Kunden als auch weitere Partner an ViriaCell vermitteln. Die Kunden der jeweiligen Partner stehen in der Struktur auf der Partnerebene.
- **Beispiel:**
Sie als Partner sind die Ebene 0. Ihr gewonnener Partner ist ihre erste Ebene, ihre Kunden ebenfalls. Die Kunden dieses Partners sind ihre zweite Ebene, weitere Partner dieses Partners stellen ebenfalls ihre zweite Ebene dar.
- Innerhalb einer Struktur gibt es theoretisch unendlich viele Partner und Kunden (und damit Ebenen), die unter einander stehen können.
- Sofern in einem Abrechnungsmonat weniger als 100 Partner in den ersten 5 Ebenen aktiv waren (ein Partner ist aktiv, wenn diese/r ein Monatspaket gekauft hat oder ein direkter Kunde ein Monatspaket gekauft hat), werden die ersten 5 Ebenen wie folgt vergütet:
 - 10% Provision von den bezahlten Paketen aller Partner & Kunden auf der ersten Ebene
 - 10% Provision von den bezahlten Paketen aller Partner & Kunden auf der zweiten Ebene
 - 10% Provision von den bezahlten Paketen aller Partner & Kunden auf der dritten Ebene
 - 5% Provision von den bezahlten Paketen aller Partner & Kunden auf der vierten Ebene
 - 5% Provision von den bezahlten Paketen aller Partner & Kunden auf der fünften Ebene

Tiefenbonus (nachfolgend TB)

Wir schütten, zusätzlich zu den 40% auf den ersten Ebenen noch maximal 6% an Partner aus auf den Umsatz ab der 6. Ebene, die sich eine größere Struktur aufbauen möchten. Dieser Provisionsbonus ist abhängig von den aktiven Partnern der ersten 5 Ebenen innerhalb der eigenen Struktur und gliedert sich wie folgt:

- TB-1: 2% auf alle bezahlten Pakete bei 100 bis 299 aktiven Partnern
- TB-2: 4% auf alle bezahlten Pakete bei 300 bis 599 aktiven Partnern
- TB-3: 6% auf alle bezahlten Pakete ab 600 aktiven Partnern

Greift TB 2, ist TB 1 automatisch ausgeschlossen.

Greift TB 3, ist TB 2 und TB 1 automatisch ausgeschlossen.

Der Tiefenbonus verringert sich um jeweils 2 – 6%, wenn in ihrer Struktur weitere Partner tiefenbonusberechtigigt sind.

Beispiel:

Sie sind TB 3 berechtigt, bekommen also 6 % auf alle bezahlten Pakete ab der 6. Ebene. Sie haben 5 Partner auf der ersten Ebene, davon ist einer TB 1 und einer TB 2 berechtigt.

Sie bekommen also

- aus der Struktur des TB-1 Partners ab der 6. Ebene 4%
- aus der Struktur des TB-2 Partners ab der 6. Ebene 2%
- aus der Struktur der Partner ohne TB-Berechtigung ab der 6. Ebene 6%

Beispiel 2:

Sie sind TB 3 berechtigt, bekommen also 6% auf alle bezahlten Pakete ab der 6. Ebene. Sie haben in ihrer Struktur nur einen Partner auf der 20. Ebene, der ebenfalls TB 3 berechtigt ist.

Sie bekommen also

- aus ihrer gesamten Struktur 6% ab der 6. Ebene

- außer aus der Struktur dieses TB-3-berechtigten Partners auf der 20. Ebene

Tiefenbonus 1 (TB-1):

- Sofern in einem Abrechnungsmonat mehr als 100 Partner in den ersten 5 Ebenen aktiv waren (aktiv heißt, eine Eigenbestellung des Partners oder eine Bestellung eines Kunden dieses Partners), werden die ersten 5 Ebenen wie in Punkt 3 vergütet.
- Zusätzlich werden für alle bezahlten Pakete auf den Ebenen darunter (6. Ebene bis ...) 2% Provision vergütet, sofern keine anderen TB-1 berechtigten in der Struktur vorhanden sind (siehe Beispiel).

Tiefenbonus 2 (TB-2):

- Sofern in einem Abrechnungsmonat mehr als 300 Partner in den ersten 5 Ebenen aktiv waren (aktiv heißt, eine Eigenbestellung des Partners oder eine Bestellung eines Kunden dieses Partners), werden die ersten 5 Ebenen wie in Punkt 3 vergütet.
- Zusätzlich werden für alle bezahlten Pakete auf den Ebenen darunter (6. Ebene bis ...) 4% Provision vergütet, sofern keine anderen TB-1 oder TB-2 berechtigten in der Struktur vorhanden sind (siehe Beispiel)

Tiefenbonus 3 (TB-3):

- Sofern in einem Abrechnungsmonat mehr als 600 Partner in den ersten 5 Ebenen aktiv waren (aktiv heißt, eine Eigenbestellung des Partners oder eine Bestellung eines Kunden dieses Partners), werden die ersten 5 Ebenen wie in Punkt 3 vergütet.
- Zusätzlich werden für alle bezahlten Pakete auf den Ebenen darunter (6. Ebene bis ...) 6% Provision vergütet, sofern keine anderen TB-1, TB-2 oder TB-3 Berechtigten in der Struktur vorhanden sind (siehe Beispiel)

Sie sind vergütungsberechtigt, wenn

- Sie selbst ein Monatspaket ViriaCell innerhalb des Vergütungsmonats bezahlt haben. Eine Bezahlung außerhalb des Vergütungsmonats kann nicht rückwirkend nachverrechnet werden.
- einer ihrer direkten Kunden (Achtung! Kunden sind keine Partner!) ein Monatspaket ViriaCell innerhalb des Vergütungsmonats bezahlt hat. Eine Bezahlung außerhalb des Vergütungsmonats kann nicht rückwirkend nachverrechnet werden.
- die Bezahlung sich auf eine Bestellung mindestens eines Monatspakets (derzeit 80,00 € Mindestumsatz) im ViriaCell-Shop bezieht (Auftragsnummer).

Sie bekommen keine Vergütung, wenn

- weder Sie oder einer ihrer Kunden im Abrechnungsmonat ein Monatspaket ViriaCell bezahlt hat
- Zahlungen nicht einer vorhandenen Bestellung (Auftragsnummer) zugeordnet werden können
- die Ware zurückgenommen und das Geld rückerstattet wird und damit weder ein Eigenumsatz noch ein Kundenumsatz im Abrechnungsmonat vorhanden ist

Kompression

Sollte einer ihrer Partner keine Vergütung bekommen, greift die sogenannte Progression. D.H. der Partner darunter nimmt in der Abrechnung den nicht vergüteten Platz ein. Die nichtaktiven Partner werden für den aktuellen Monat aus dem Provisionslauf herausgerechnet, so dass immer alle 5 Ebenen von unten her aufgefüllt werden. Wird ein Partner im nächsten Monat wieder aktiv, so ist er im Provisionslauf auch wieder berücksichtigt.