



## **Begriffe und Definitionen zum Vergütungsplan von Young Living**

**Verkaufsorganisation:** Die Verkaufsorganisation, auch bekannt als „Downline“ bezeichnet, umfasst alle Mitglieder, die unterhalb eines bestimmten Vertriebspartners eingeschrieben sind – inklusive dem Vertriebspartner selbst und allen Linien innerhalb seiner Organisation.

**Ebene:** Die Ebene (Level) ist die Position eines Vertriebspartners innerhalb einer Verkaufsorganisation. Jene Vertriebspartner, die unmittelbar von einem anderen gesponsert werden, gelten als dessen erste Ebene. Die Vertriebspartner, die von dieser ersten Ebene gesponsert werden, gelten als zweite Ebene etc.

**Enroller (Einschreiber):** Die Person, die ein neues Mitglied zu Young Living bringt und einschreibt. Enroller haben Anspruch auf zusätzliche finanzielle Vergütungen wie den Fast Start Bonus und den Starterset-Bonus.

**Sponsor:** Die direkte „Upline“ eines neuen Vertriebspartners und sein wichtigster Unterstützer. Der Sponsor kann zugleich auch der Enroller (Einschreiber) sein.

**Upline:** Als „Upline“ wird jeder Vertriebspartner bezeichnet, der in einer Verkaufsorganisation über einem anderen Vertriebspartner positioniert ist.

**Kunde:** Kunden sind Mitglieder, die Produkte für ihren Eigengebrauch und zum Endverbraucherpreis erwerben und nicht am Vergütungsplan von Young Living beteiligt werden möchten. Kunden müssen von einem aktiven Young Living Vertriebspartner eingeschrieben werden und zumindest eine Bestellung innerhalb von 12 Kalendermonaten tätigen.

**Inaktives Benutzerkonto:** Vertriebspartner, die in einem Kalendermonat weniger als 50 PV erreichen, gelten für diesen Monat als inaktiv und erhalten damit keine Zahlungen aus ihrer Verkaufsorganisation. Für alle Provisionen, ausgenommen Fast Start Bonus und Starterset-Bonus, ist ein PV von 100 erforderlich. Ist ein Konto über einen Zeitraum von 12 aufeinander folgenden Monaten inaktiv, so wird es stillgelegt. (siehe „Stillgelegtes Benutzerkonto“)

**Stillgelegtes Benutzerkonto:** Damit das Benutzerkonto nicht stillgelegt wird, muss jeder Vertriebspartner über einen Zeitraum von 12 Monaten Gesamtbestellungen in der Höhe von 50 PV aufgeben. Vertriebspartner, die in einem Kalendermonat weniger als 50 PV erreichen, gelten für diesen Monat als inaktiv und erhalten damit keine Zahlungen aus ihrer Verkaufsorganisation (siehe „Inaktives Benutzerkonto“). Wird über ein Konto in einem Zeitraum von 12 aufeinander folgenden Monaten ein kumulierter PV von unter 50 erreicht, so wird dieses von Young Living stillgelegt und alle zugrunde liegenden Vereinbarungen werden ungültig (Automatischer LieferService im Rahmen des Essentiellen Prämienprogramms, Vertriebspartnerschaft etc.). Vertriebspartner, deren Benutzerkonto aufgrund von Inaktivität stillgelegt wird, verlieren sämtliche Forderungen und Ansprüche aus ihrer ehemaligen Verkaufsorganisation.



Mit der Auflösung einer Vertriebspartnerschaft aufgrund dauerhafter Inaktivität rückt die darunter liegende Verkaufsorganisation automatisch unter den nächsten darüber liegenden, qualifizierten Vertriebspartner. Reaktivierte Vertriebspartner haben keinen Anspruch mehr auf eine Verkaufsorganisation, die sie durch die Stilllegung ihres Benutzerkontos verloren haben.

Kunden müssen mindestens eine Bestellung innerhalb von 12 Monaten aufgeben. Es gibt kein Minimum-PV für einen Kunden, um aktiv zu bleiben. Bei 12 aufeinander folgenden Monaten ohne Bestellung wird das Benutzerkonto des Kunden aufgrund von Inaktivität stillgelegt.

Für die Reaktivierung eines Young Living Benutzerkontos müssen Kunden und Vertriebspartner immer die jeweils aktuellen Voraussetzungen zur Einschreibung erfüllen.

**PV-Minimum:** Um sich für Verkaufserlöse sowie Enroller-basierte Boni zu qualifizieren und als „aktiv“ zu gelten, muss ein Vertriebspartner monatlich eine Bestellung im Wert von mindestens 50 PV aufgeben. Um Anspruch auf Unilevel-Provisionen und alle anderen Boni zu haben, ist eine monatliche Bestellung im Wert von mindestens 100 PV notwendig.

Wird ein Benutzerkonto inaktiv, weil der Bestellwert in einem Zeitraum von 12 aufeinanderfolgenden Monaten unter 50 PV liegt, wird es stillgelegt. Weitere Informationen hierzu finden Sie unter „Stillgelegtes Benutzerkonto“.

**Provisionsperiode:** Jede Provisionsperiode beginnt um 0:00 Uhr (MT – US Mountain Time) des ersten Tags eines Kalendermonats und dauert bis 23:59 (MT) des letzten Tags eines Kalendermonats. Mit jedem neuen Monat beginnt auch eine neue Provisionsperiode. Nur Aufträge, die innerhalb der Provisionsperiode (des Kalendermonats) eingehen, werden für Rangqualifikationen und Vergütungsauszahlungen in der jeweiligen Periode herangezogen. Alle Boni, Provisionen und Rangqualifikationen werden monatlich neu berechnet. D.h. mit jeder Provisionsperiode verfallen PV, OGV und PGV sowie Linienstatus der vorhergehenden Periode. Die Qualifikation für einen Rang muss also jeden Monat erbracht werden. Fällt der letzte Tag eines Kalendermonats auf ein Wochenende oder einen Feiertag, verschiebt sich der Stichtag auf den nächsten Werktag.

**Persönliches Volumen (PV):** Die meisten Young Living-Produkte haben einen so genannten PV-Wert. Das Volumen der eingekauften Produkte wird ebenfalls über das PV wiedergegeben. Das PV ist einer der Faktoren zur Ermittlung des Ranges für den Vergütungsplan und wird für jede Vergütungsperiode neu berechnet.

**Organisationsgruppenvolumen (OGV):** Das Organisationsgruppenvolumen ist das gesamte Verkaufsvolumen einer Verkaufsorganisation. Die Berechnung erfolgt anhand der PV aller Vertriebspartner und Kunden einer bestimmten Verkaufsorganisation. Das OGV wird für jede Vergütungsperiode neu berechnet.

**Persönliches Gruppenvolumen ab Silver (PGV):** Mit dem Erreichen eines Rang ab Silver entsprechend dem Vergütungsplan errechnet sich das Personalgruppenvolumen über das Verkaufsvolumen jener Organisation, die direkt vom Vertriebspartner unterstützt wird. Das PGV wird für jede Vergütungsperiode neu berechnet. Dabei handelt es sich um die Summe des PVs vom Vertriebspartner bis hinunter zum (jedoch exklusive!) ersten zumindest Silver jeder Linie des Verkaufsorganisationsvolumen.

Zudem beinhaltet das PGV kein Volumen aus bonusfähigen Linien, die in einer Provisionsperiode zur Rangqualifizierung genutzt werden.

**Linie:** Als Linie (Leg) bezeichnet man die Verkaufsorganisation, die von jedem persönlich gesponserten Vertriebspartner ausgeht. Der Qualifikationsstatus einer Linie wird durch deren OGV bestimmt.

Am oberen Ende der Linie eines Vertriebspartners müssen mindestens 100 PV erreicht werden, damit sich diese qualifizieren kann. Erreicht ein Vertriebspartner in einem Kalendermonat weniger als 100 PV, werden die bonusfähigen Linien unter ihm zu Qualifizierungszwecken bis zur nächsten bonusfähigen Upline mit 100 PV zusammengefasst.

Um zu bestimmen, welche Linien zur Qualifizierung genutzt werden und als „bonusfähige“ Linien gelten, werden die Linien eines Vertriebspartners miteinander verglichen. Nachdem alle Linien ausgeschlossen wurden, die einem Vertriebspartner dabei helfen könnten, seinen höchsten Auszahlungsrang zu erreichen, kann sämtliches verbleibendes Volumen – ausschließlich aller weiterer Linien, die nicht zum Silver- oder einem höheren Rang bezahlt werden – als PGV betrachtet werden.

**Verkaufserlöse:** Verkaufserlöse sind jene Beträge, die ein Vertriebspartner durch die Einkäufe der von ihm gesponserten Kunden verdient. Bei Young Living gilt: Ein Kunde ist immer der Kunde seines Sponsors. Dieser erhält von Young Living die rund 24-%-ige Differenz zwischen Großhandels- und Wiederverkaufspreis der Produkte, wenn er eine Bestellung in Höhe von mindestens 50PV aufweist.

**Unilevel:** Mit „Unilevel“ wird eine Provision bezeichnet, die basierend auf dem Vergütungsplan ausbezahlt wird. Berechtigte Vertriebspartner erhalten 8 % auf des Verkaufsvolumen bzw. PV jedes Vertriebspartners der ersten Ebene ihrer Organisation, 5 % für die zweite Ebene sowie 4 % für die dritte bis fünfte Ebene.

**Kompression:** Erreicht ein Vertriebspartner die für die Auszahlung einer Provision notwendigen 100 PV nicht, so wird sein vorhandenes Volumen mit den Volumen der unter ihm positionierten Vertriebspartner bis inklusive zum nächsten qualifizierten Vertriebspartner (mit zumindest 100 PV) „komprimiert“ (also addiert). Dadurch entsteht ein so genanntes „Unilevel“ zur Berechnung von Provisionen. Wenn zB ein Vertriebspartner in der dritten Ebene ein PV von lediglich 30 erreicht, ein Partner der vierten Ebene jedoch 100, so werden diese beiden PV „komprimiert“. Dadurch entsteht ein Unilevel von 130 PV, nach dem für diese Provisionsperiode ausbezahlt wird. Die Kompression bewirkt, dass die ausbezahlte Vergütung in Fällen von Vertriebspartnern, die nicht regelmäßig kaufen, aber eventuell aktivere Partner unter sich haben, maximiert wird.

**Persönliche Generationenprovision:** Die „persönliche Generation“ ist die Verkaufsorganisation zwischen dem Vertriebspartner und (exklusive!) dem ersten Silver jeder Linie. Ein Vertriebspartner, der sich aufgrund seines Rang als Silver oder darüber für diese Provision qualifiziert, erhält 2,5 % auf dieses Volumen. Vertriebspartner erhalten 3 % auf weitere 6 Generationen, wobei für die siebente (und letzte) Generation 1 % ausbezahlt wird. Diese Zahlung erfolgt zusätzlich zu eventuellen anderen Vergütung. (siehe „Generationenprovision“)



**Generationenprovision:** Für Vertriebspartner, die Mitglieder ihrer eigenen Organisation unterrichten und fördern, sodass diese den Silver-Rang (oder darüber) erreichen, erhöht sich der Prozentsatz für jede zusätzliche Generation um 3 %. Diese Provision wird für bis zu 7 Generationen ausbezahlt, wobei für die siebte Generation 1 % fällig wird.

**Mitglied:** Als Mitglied wird jeder Vertriebspartner und Kunde von Young Living bezeichnet.

**Vertriebspartner:** Jedes Young Living-Mitglied, das aktiv am Aufbau seines Young Living-Geschäfts arbeitet, gilt als Vertriebspartner. Um sich für eine Provision zu qualifizieren, muss ein Vertriebspartner "aktiv" sein. Mit einem PV von 100 erhält man – zusätzlich zu seinen Verkaufserlösen, dem Schnellstarter- und Starterset-Bonus – Anspruch auf eine Provision auf Basis von 2 Unilevel-Volumen seiner Organisation (zu 8 bzw. 5 %).

Vertriebspartner, die in einem Kalendermonat weniger als 50 PV erreichen, gelten in diesem Monat als inaktiv und haben damit keinen Anspruch auf bestimmte Auszahlungen aus ihrer Verkaufsorganisation. Zur Rangqualifizierung und für alle Provisionen ist ein Bestellwert von mindestens 100 PV erforderlich. Ausgenommen sind der Schnellstarterbonus und der Starterset-Bonus, für die ein Minimum von 50 PV notwendig ist. Das PV eines Kunden wird nicht als Provisionsqualifizierung des sponsernden Vertriebspartners angerechnet. Bleibt ein Benutzerkonto 12 aufeinanderfolgende Monate lang inaktiv, wird es stillgelegt. Weitere Informationen hierzu finden Sie unter „Stillgelegtes Benutzerkonto“.

**Star:** Um den Star-Rang zu erlangen, muss ein Vertriebspartner innerhalb einer Vergütungsperiode 100 PV und 500 OGV erreichen. Zusätzlich zu seinen Verkaufserlösen erhält der Star eine Vergütung auf Basis von 3 Unilevel-Volumen seiner Organisation (zu 8 %, 5 % sowie 4 %). Stars können sich außerdem für den Fast Start, Starter Kit und Rising Star Team Bonus qualifizieren. Um den Rising Star Team Bonus zu erhalten ist die Teilnahme am Essentiellen Prämienprogramm (Automatischer LieferService) mit 100 PV erforderlich.

**Senior Star:** Um den Senior Star-Rang zu erlangen, muss ein Vertriebspartner innerhalb einer Vergütungsperiode 100 PV und 2.000 OGV erreichen. Zusätzlich zu seinen Verkaufserlösen erhält der Senior Star eine Vergütung auf Basis von 4 Unilevel-Volumen seiner Organisation (zu 8 %, 5 % sowie zwei Mal 4 %). Senior Stars können sich außerdem für den Fast Start, Starter Kit und Rising Star Team Bonus qualifizieren. Um den Rising Star Team Bonus zu erhalten ist die Teilnahme am Essentiellen Prämienprogramm (Automatischer LieferService) mit 100 PV erforderlich.

**Executive:** Um den Executive-Rang zu erlangen, muss ein Vertriebspartner innerhalb einer Vergütungsperiode 100 PV, 4.000 OGV und je 1.000 OGV in 2 verschiedenen Linien erreichen. Zusätzlich zu seinen Verkaufserlösen erhält der Executive eine Vergütung auf Basis von 5 Unilevel-Volumen seiner Organisation (zu 8 %, 5 % sowie drei Mal 4 %). Executives können sich außerdem für den Schnellstarter-, Starterset- und Rising Star Team-Bonus qualifizieren. Um den Rising Star Team Bonus zu erhalten ist die Teilnahme am Essentiellen Prämienprogramm mit 100 PV (Automatischer LieferService) erforderlich.

**Silver:** Um den Silver-Rang zu erlangen, muss ein Vertriebspartner innerhalb einer Vergütungsperiode 100 PV, 10.000 OGV, 1.000 PGV und je 4.000 OGV in 2 verschiedenen Linien erreichen. Zusätzlich zu seinen Verkaufserlösen erhält der Silver eine Vergütung auf



Basis von 5 Unilevel-Volumen seiner Organisation (zu 8 %, 5 % sowie drei Mal 4 %), eine persönliche Generationenprovision (2,5 %) und Generationenprovisionen für 2 Ebenen (3 %). Silver können sich außerdem für den Schnellstarter-, Starterset- und Generation Leadership-Bonus qualifizieren.

**Gold:** Um den Gold-Rang zu erlangen, muss ein Vertriebspartner innerhalb einer Vergütungsperiode 100 PV, 35.000 OGV, 1.500 PGV und je 6.000 OGV in 3 verschiedenen Linien erreichen. Zusätzlich zu seinen Verkaufserlösen erhält der Gold-Partner eine Vergütung auf Basis von 5 Unilevel-Volumen seiner Organisation (zu 8 %, 5 % sowie drei Mal 4 %), eine persönliche Generationenprovision (2,5 %) und Generationenprovisionen für 3 Ebenen (3 %). Gold können sich außerdem für den Schnellstarter-, Starterset- und Generation Leadership-Bonus qualifizieren.

**Platinum:** Um den Platinum-Rang zu erlangen, muss ein Vertriebspartner innerhalb einer Vergütungsperiode 100 PV, 100.000 OGV, 1.000 PGV und je 8.000 OGV in 4 verschiedenen Linien erreichen. Zusätzlich zu seinen Verkaufserlösen erhält der Platinum-Partner eine Vergütung auf Basis des Volumens von 5 Unileveln seiner Organisation (zu 8 %, 5 % sowie drei Mal 4 %), eine persönliche Generationenprovision (2,5 %) und Generationenprovisionen für 4 Ebenen (3 %). Platinum können sich außerdem für den Schnellstarter-, Starterset- und Generation Leadership-Bonus qualifizieren.

**Diamond:** Um den Diamond-Rang zu erlangen, muss ein Vertriebspartner innerhalb einer Vergütungsperiode 100 PV, 250.000 OGV, 1.000 PGV und je 15.000 OGV in 5 getrennten Linien erreichen. Zusätzlich zu seinen Verkaufserlösen erhält der Diamond eine Vergütung auf Basis von 5 Unilevel-Volumen seiner Organisation (zu 8 %, 5 % sowie drei Mal 4 %), eine persönliche Generationenprovision (2,5 %) und Generationenprovisionen für 5 Ebenen (3 %). Diamonds können sich außerdem für den Schnellstarter-, Starterset-, Generation Leadership- und Diamond Profit Sharing Pool Bonus qualifizieren.

**Crown Diamond:** Um den Crown Diamond-Rang zu erlangen, muss ein Vertriebspartner innerhalb einer Vergütungsperiode 100 PV, 750.000 OGV, 1.000 PGV und je 20.000 OGV in 6 getrennten Linien erreichen. Zusätzlich zu seinen Verkaufserlösen erhält der Crown Diamond eine Vergütung auf Basis von 5 Unilevel-Volumen seiner Organisation (zu 8 %, 5 % sowie drei Mal 4 %), eine persönliche Generationenprovision (2,5 %) und Generationenprovisionen für 6 Ebenen (3 %). Crown Diamond können sich außerdem für den Schnellstarter-, Starterset-, Generation Leadership- und Diamond Profit Sharing Pool Bonus qualifizieren.

**Royal Crown Diamond:** Um den Royal Crown Diamond-Rang zu erreichen, muss ein Vertriebspartner innerhalb einer Vergütungsperiode 100 PV, 1.500.000 OGV, 1.1000 PGV und je 35.000 OGV in 6 getrennten Linien erreichen. Zusätzlich zu seinen Verkaufserlösen erhält der Royal Crown Diamond eine Vergütung auf Basis von 5 Unilevel-Volumen seiner Organisation (zu 8 %, 5 % sowie drei Mal 4 %), eine persönliche Generationenprovision (2,5 %) und Generationenprovisionen für 7 Ebenen (je 3 % bzw. 1 % für die siebente Ebene). Royal Crown Diamond können sich außerdem für den Schnellstarter-, Starterset-, Generation Leadership- und Diamond Profit Sharing Pool Bonus qualifizieren.

**Rising Star Team Bonus:** Dieser Bonus gilt für Vertriebspartner mit einem monatlichen Verkaufsvolumen von Star bis Executive. Beim Rising Star Team Bonus handelt es sich um einen Bonuspool. Vertriebspartner, die sich dafür qualifizieren, erhalten Anteile (Shares) aufgrund spezieller Voraussetzungen und ihrem in dem Monat erzielten Rang. Stars können



1 Anteil, Senior Stars 3 Anteile und Executives 6 Anteile erhalten. Die Berechnung erfolgt anhand dieser Kriterien:

**1 Anteil** erhält man als persönlicher Sponsor von 3 Vertriebspartnern (3 getrennte Linien) mit jeweils 100 PV im Essentiellen Prämienprogramm (Automatischer LieferService) und 300 OGV in jeder Linie.

**2 Anteile** erhält man mit weiteren 2 Vertriebspartnern (zusätzliche 2 getrennte Linien, d.h. insgesamt 5 getrennte Linien) mit jeweils 100 PV im Essentiellen Prämienprogramm (Automatischer LieferService) und 500 OGV in jeder der beiden neuen Linien.

**3 Anteile** erhält man mit weiteren 2 persönlich gesponserten Vertriebspartnern (also 2 weiteren, getrennten Linien, d.h. insgesamt 7 getrennten Linien) mit jeweils 100 PV im Essentiellen Prämienprogramm (Automatischer LieferService) und 1.000 OGV in jeder der beiden neuen Linien.

Vertriebspartner, die die Voraussetzungen für den Erhalt 1 Anteils sowie die Voraussetzungen für den Erhalt von 2 Anteilen erfüllen, erhalten in Summe 3 Anteile. Ein Vertriebspartner kann maximal 6 Anteile in einem Kalendermonat erhalten.

Um 6 Anteile zu erhalten, muss eine Organisation 7 persönliche gesponserte Vertriebspartner mit jeweils 100 PV im Essentiellen Prämienprogramm (Automatischer LieferService) umfassen sowie:

- 3 getrennte Linien mit jeweils 300 OGV,
- 2 getrennte Linien mit jeweils 500 OGV
- und 2 getrennte Linien mit jeweils 1.000 OGV.

Der Wert der Anteile berechnet sich nach den weltweiten Provisionsverkäufen und der Anzahl der für diesen Bonus in dem betreffenden Kalendermonat qualifizierten Vertriebspartner. Zur Qualifikation ist ein Auftrag im Essentiellen Prämienprogramm (Automatischer LieferService) von zumindest 100 PV erforderlich.

Der Rising Star Team Bonus kann über einen Zeitraum von 24 Monaten beansprucht werden. Damit wird Vertriebspartnern ein Anreiz geschaffen, sich für einen höheren Rang zu qualifizieren und so von weiteren attraktiven Boni zu profitieren. Der 24-Monats-Zeitraum beginnt mit der erstmaligen Qualifikation für den Rising Star Team Bonus. Es handelt sich dabei um 24 aufeinander folgende Monate, d.h. die Laufzeit bleibt unverändert, egal ob sich ein Vertriebspartner in einzelnen Monaten für den Bonus qualifiziert oder nicht.

**Enroller-basierter Bonus:** Alle Vergütungen bei Young Living werden an den Sponsor ausbezahlt – mit Ausnahme der Enroller-basierten Boni. Diese Boni gehen an den Enroller des neuen Vertriebspartners. Es handelt sich dabei um den Fast Start Bonus und den Starterset-Bonus, die dem Enroller innerhalb eines bestimmten Zeitrahmens – beginnend im Kalendermonat, in dem die neue Vertriebspartnerschaft initiiert wurde – zustehen. Auch wenn die neu eingeschriebenen Vertriebspartner keine PV-Bestellung innerhalb ihres ersten Monats aufgeben, gilt dieser dennoch als ihr erster Kalendermonat der Einschreibung.

**Schnellstarterbonus (Fast Start Bonus):** Young Living Vertriebspartner haben Anspruch auf einen Schnellstarterbonus für alle neuen Vertriebspartner, die sie selbst einschreiben. Zusätzlich zur Basisprovision erhält der Enroller einen Bonus von 25 % auf das gesamte Auftragsvolumen jedes persönlich eingeschriebenen Vertriebspartners während der ersten



drei Kalendermonate. Bei Auszahlung dieser 25 % gehen gleichzeitig 10 % des selben Auftragsvolumens auch an den berechtigten „Second Upline Enroller“.\* Maximal können über diesen Bonus \$ 200 pro Vertriebspartner pro Monat verdient werden bzw. \$80 für den „Second Upline Enroller“.

\*Mit Auszahlung des Schnellstarterbonus verringert sich das PV zur Berechnung aller anderen Provisionen um 70 %.

**Starterset-Bonus:** Für jeden neuen Vertriebspartner, den ein Vertriebspartner persönlich bei Young Living einschreibt und der im Einschreibemonat ein Starterset „Premium“ bestellt, erwirbt er – zusätzlich zu seinen sonstigen Provisionen – Anspruch auf einen Bonus in Höhe von \$ 25,-. Dieser Bonus wird einmalig an den Enroller des neuen Vertriebspartners ausbezahlt.

**Generation Leadership Bonus:** Mit dem Generation Leadership Bonus werden Vertriebspartner ab Silver für das Erreichen und Beibehalten eines Führungsrangs mit Anteilen (Shares) an einem 6,25%-igen Pool aus den gesamten monatlichen Provisionsverkäufen belohnt. Die Anzahl der monatlichen Anteile errechnet sich nach dem eigenen Rang und der Anzahl von Vertriebspartnern (ebenfalls ab Silver) ihrer Organisationen, für die sie eine Generationenprovision erhalten.

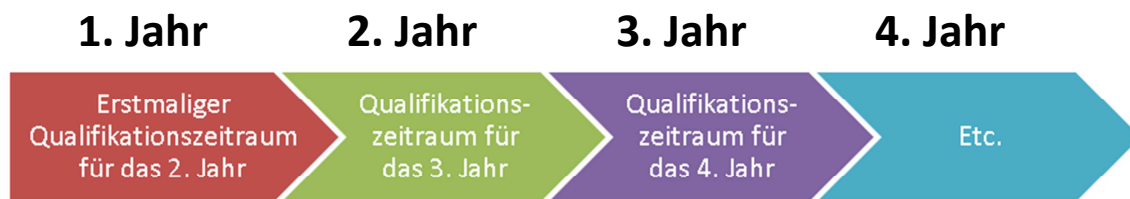
- Silvers erhalten 1 persönlichen Anteil sowie 1 Anteil für jeden Silver (oder darüber) in den ausbezahlten Generationen (2 Generationen).
- Gold-Partner erhalten 2 persönliche Anteile, 2 Anteile für jeden Gold (oder darüber) sowie 1 Anteil für jeden Silver in den ausbezahlten Generationen (3 Generationen).
- Platinum-Partner erhalten 3 persönliche Anteile, 3 Anteile für jeden Platinum (oder darüber), 2 Anteile für jeden Gold sowie 1 Anteil für jeden Silver in den ausbezahlten Generationen (4 Generationen).
- Diamonds erhalten 4 persönliche Anteile, 4 Anteile für jeden Diamond (oder darüber), 3 Anteile für jeden Platinum, 2 Anteile für jeden Gold sowie 1 Anteil für jeden Silver in den ausbezahlten Generationen (5 Generationen).
- Crown Diamonds erhalten 5 persönliche Anteile, 5 Anteile für jeden Crown Diamond (oder darüber), 4 Anteile für jeden Diamond, 3 Anteile für jeden Platinum, 2 Anteile für jeden Gold sowie 1 Anteil für jeden Silver in den ausbezahlten Generationen (6 Generationen).
- Royal Crown Diamonds erhalten 6 persönliche Anteile, 6 Anteile für jeden Royal Crown Diamond, 5 Anteile für jeden Crown Diamond, 4 Anteile für jeden Diamond, 3 Anteile für jeden Platinum, 2 Anteile für jeden Gold sowie 1 Anteil für jeden Silver in den ausbezahlten Generationen (7 Generationen).

**Diamond Express Profit Sharing:** Diamonds, Crown Diamonds und Royal Crown Diamonds haben Anspruch auf 0,5 % der monatlichen vergütbaren Umsätze von Young Living. Je nach Auszahlungsrang erhalten Diamonds monatlich 1, Crown Diamonds 2 und Royal Crown Diamonds 3 Anteile. Der Wert der Anteile basiert auf den monatlichen vergütbaren Umsätzen von Young Living und der Gesamtzahl der berechtigten Leaders (Führungspersonen) im jeweiligen Monat. (1 Anteil = Gesamtwert des Pools/Anzahl von Anteilen).

Wenn ein(e) VP zum ersten Mal einen Auszahlungsrang ab Diamond erreicht, hat er/sie für die nächsten 12 aufeinanderfolgenden Monate Anspruch auf Anteile aus dem Diamond Express Profit Sharing Pool. Dieser Zeitraum von 12 Monaten ist ein Qualifizierungszeitraum. Der erste Qualifizierungszeitraum (rot) umfasst 12 aufeinanderfolgende Monate

und beginnt, wenn ein Leader zum ersten Mal einen Auszahlungsrang ab Diamond erreicht. Während des Qualifizierungszeitraums muss der Diamond die Qualifizierungsanforderungen erfüllen, um in den darauffolgenden 12 Monaten (grün) weiterhin Anspruch auf eine Bonuszahlung zu haben.

Nach dem ersten Qualifizierungszeitraum muss der Leader jeweils 12 Monate lang immer wieder die Qualifizierungsanforderungen erfüllen, um am Bonusprogramm teilnehmen zu können.



Wenn ein Diamond-Leader in einem Monat den Auszahlungsrang Diamond bzw. einen höheren Rang nicht erreichen kann, erhält er/sie für diesen Monat keine Anteile aus dem Diamond Express Profit Sharing Pool. Für jeden Monat, in dem der/die VP einen Auszahlungsrang ab Diamond erreicht, werden ihm/ihr Anteile aus dem Pool ausgezahlt.

Neben der Erreichung des vorgegebenen Auszahlungsrangs müssen sich Diamond-Leaders an mindestens einem der folgenden Events beteiligen, um Anspruch auf einen Bonus aus dem Diamond Express Profit Sharing Pool zu haben:

- Halten von Schulungen im Inland
- Halten von Schulungen im Ausland
- Jährliche Global Convention
- Global Leadership Trip
- Ernte oder Anpflanzung

Je nachdem, woran sich ein Leader beteiligt hat, erhält er/sie für jeden Qualifizierungszeitraum eine bestimmte Anzahl von „Teilnahmepunkten“. Mit dieser Punktzahl wird die Höhe des Bonus ermittelt, den der Leader erhält. Beispiel: Wenn Susi im Juni 2013 den Auszahlungsrang Diamond erreicht, erhält sie automatisch den Bonus für jeden Monat, in dem sie diesen Rang erneut bzw. einen höheren Rang einnimmt. Die Zeit von Juni 2013 bis Mai 2014 ist Susis erster Qualifizierungszeitraum. Abhängig davon, woran sich Susi beteiligt, erhält sie für ihren ersten Qualifizierungszeitraum Teilnahmepunkte. Diese Punktzahl ist einer der Faktoren, mit denen bestimmt wird, wie hoch der Bonus ausfällt, den Susi von Juni 2014 bis Mai 2015 monatlich erhält.





Teilnahmepunkte für Aktivitäten:

- 10 Punkte für die Teilnahme an der jährlichen Global Convention
- 10 Punkte für die Teilnahme am Global Leadership Trip
- 10 Punkte für die Teilnahme an einer Ernte oder einer Anpflanzung
- 10 Punkte pro Schulung im Inland (max. 6 Schulungen pro Qualifizierungszeitraum)
- 20 Punkte pro Schulung im Ausland (max. 3 Schulungen pro Qualifizierungszeitraum)

Insgesamt können maximal 6 im Inland oder im Ausland gehaltene Schulungen (zusammen) angerechnet werden. In einem Qualifizierungszeitraum von 12 Monaten können maximal 100 Punkte gesammelt werden. Wenn ein(e) VP eine Schulung halten möchte, muss er/sie Young Living mindestens 60 Tage im Voraus informieren, damit wir genug Zeit haben, für das Event zu werben.

Beispiel zur Bestimmung der Teilnahmepunkte:

Susi, ein Diamond, hat in ihrem ersten Qualifizierungszeitraum an der Convention (10 Punkte) und am Global Leadership Trip (10 Punkte) teilgenommen sowie fünf Schulungen im Inland (50 Punkte) und eine Schulung im Ausland (20 Punkte) gehalten. Damit hat Susi 90 Teilnahmepunkte gesammelt und erhält in den 12 Monaten nach dem Qualifizierungszeitraum (außer in den Monaten, in denen sie einen Auszahlungsrang unter Diamond erreicht) 90 % ihres Bonus aus dem Diamond Express Profit Sharing Pool.

Wenn der Anteilswert 2.000 USD beträgt, würde sich der Bonus wie folgt berechnen:

$$1 (\text{Anteil}) \times 2.000 \text{ USD (Anteilswert)} \times 90 (\text{Teilnahmepunkte}) / 100 = 1.800 \text{ USD}$$

**Diamond Elite:** Diamond Elite ist ein Programm zur Weiterentwicklung von Mitgliedern und bietet erfolgreichen Vertriebspartnern die Möglichkeit, auf der ganzen Welt Schulungen zum Geschäftsaufbau und zu den Produkten von Young Living abzuhalten. Young Living stellt hierfür nach eigenem Ermessen individuelle Einladungen aus. Diesen liegt ein Antrag bei, den Mitglieder, die am Programm teilnehmen möchten, ausfüllen müssen. Die Vertriebspartner erhalten für die Durchführung von Vertriebspartnerschulungen im Inland und Ausland eine zusätzliche Vergütung. Außerdem kommt Young Living für sämtliche mit den Schulungen verbundenen Kosten auf. Die Teilnahme an diesem Programm ist ausschließlich auf Einladung möglich und wird nicht als Qualifizierung für den Diamond Express Profit Sharing Pool angerechnet. Bis auf die Genehmigung durch Young Living müssen die Teilnehmer keine weiteren Voraussetzungen erfüllen. Bei Fragen wenden Sie sich bitte per E-Mail an [diamondelite@youngliving.com](mailto:diamondelite@youngliving.com).