PROVISION VERSTEHEN

Was Ihre Empfehlungen bewirken können.

Drei hypothetische Vertriebsszenarien. Alle fünf Karrierestufen. Klare Rechenwege statt Einkommensversprechen.

Die gemeinsame Rechenbasis

Je Neukunde: durchschnittlich 5.000 € bezahlte Einrichtung und 500 € bezahlte Monatsgebühr, jeweils netto. Dies ist ein frei angenommener Produktmix, kein Produktpreis oder nachgewiesener Durchschnitt. Alle Produkte können nach der geltenden Vereinbarung zählen.

Provision im ersten Monat

Stufe	2 Kunden	5 Kunden	10 Kunden
Empfehlungspartner	1.050 €	2.625 €	5.250 €
Vertriebspartner	1.600 €	4.000 €	8.000 €
Senior Partner	2.150 €	5.375 €	10.750 €
Teamleiter*	2.150 €	5.375 €	10.750 €
Vertriebsdirektor*	2.150 €	5.375 €	10.750 €

* Eigene Abschlüsse. Eine gesondert berechtigte Führungsvergütung kommt gegebenenfalls hinzu; siehe Seite 3. Die Szenarien sind keine typischen oder zugesicherten Ergebnisse.

Beispiel: ein gewonnener Kunde

Ein Empfehlungspartner erhält bei dieser Annahme 500 € für die Einrichtung und 25 € für die erste Monatsgebühr: zusammen 525 €. Für weitere berechtigte und bezahlte Monate entstehen jeweils 25 € laufende Provision.

KUNDENBESTAND AUFBAUEN

Ein Abschluss.
Eine laufende Beziehung.

Die folgende Tabelle zeigt ausschließlich die monatliche Bestandsprovision im zwölften Monat. Annahmen: jeden Monat gleich viele Neukunden, Zahlung ab dem Abschlussmonat, keine Kündigung, kein Ausfall, keine Rückerstattung und unveränderte Provisionsberechtigung. Die jeweilige Stufe gilt im Modell bereits ab dem ersten Abschluss.

Stufe	24 Kunden	60 Kunden	120 Kunden
Empfehlungspartner	600 €	1.500 €	3.000 €
Vertriebspartner	1.200 €	3.000 €	6.000 €
Senior Partner	1.800 €	4.500 €	9.000 €
Teamleiter*	1.800 €	4.500 €	9.000 €
Vertriebsdirektor*	1.800 €	4.500 €	9.000 €

Senior Partner: fünf Neukunden pro Monat

Im Monat 12: 5 neue Einrichtungen × 5.000 € × 20 % = 5.000 €.
60 aktive Kunden × 500 € × 15 % = 4.500 €.
Zusammen in diesem Monat: 9.500 € Provision, vor eigenen Kosten und Steuern. Das ist weder Jahresverdienst noch Gewinn.

So wird gerechnet

Einrichtungsprovision = bezahlte berechtigte Netto-Einrichtung × Provisionssatz.
Bestandsprovision = bezahlte berechtigte Netto-Monatsgebühren × Provisionssatz.
Kündigungen, Zahlungsausfälle und Rückabwicklungen verändern das Ergebnis.

EMPFEHLUNGEN & FÜHRUNG

Auch Kunden können Empfehlungspartner werden.

Sie nutzen Thomas Becker AI und möchten ihn weiterempfehlen? Nach Aufnahme ins Partnerprogramm und vertraglicher Vereinbarung können zugeordnete Neukundenabschlüsse vergütet werden. Der eigene Kauf allein löst keine Provision aus.

Kunde wirbt Kunde: ein einfaches Beispiel

Ein geworbener Neukunde bezahlt 1.000 € Einrichtung und 200 € monatlich (frei angenommene Beispielwerte). Bei 10 % / 5 % entstehen 100 € Einrichtungsprovision plus 10 € je berechtigtem bezahltem Monat. Bei zwölf bezahlten Monaten sind das 220 € insgesamt. Eine automatische Gutschrift auf die eigene Rechnung oder ein zusätzlicher Rabatt ist damit nicht vereinbart.

Alle fünf Vergütungsstufen

Stufe	Einrichtung / laufend	Führung zusätzlich
Empfehlungspartner	10 % / 5 %	-
Vertriebspartner	15 % / 10 %	-
Senior Partner	20 % / 15 %	-
Teamleiter	20 % / 15 %	3 % Team
Vertriebsdirektor	20 % / 15 %	2 % Direktion

Beispiel Führung: 50.000 € berechtigter fremder Nettoumsatz ergeben 1.500 € bei 3 % beziehungsweise 1.000 € bei 2 %. Keine automatische Addition für dieselbe Person; maximal 5 % kombinierte Führung auf denselben Umsatz. Keine Vergütung allein für Partneranwerbung.

Maßgeblich sind die vereinbarten Qualifikationen, die dokumentierte Zuordnung und der individuelle Vertrag. Aufstiege wirken nicht automatisch rückwirkend. Alle Beträge sind hypothetische Provisionen vor Betriebskosten und Steuern; eine gegebenenfalls anfallende Umsatzsteuer ist nicht als Verdienst enthalten. Keine Einkommensgarantie.