THOMAS BECKER AI

Vergütungsmodell

Öffentlicher Programmentwurf · Version 1.0 · 30.10.2026

Keine Einkommensprognose und keine bereits gültige Provisionszusage. Maßgeblich ist die vor Tätigkeitsbeginn individuell unterschriebene Vergütungsanlage.

Die Zahlen sind ein Kalkulationsvorschlag, keine bereits eingeführten Vertragskonditionen. Bestehende Einzelverträge – individuell vereinbarte Konditionen – werden nicht geändert.

Stufe	Voraussetzung	Eigene Einrichtung	Eigene laufende Entgelte
Empfehlungspartner	Registrierung geprüft, Vereinbarung, Linkfreigabe	10 %	5 %
Vertriebspartner	Schulung + bestandene Beratungsprobe + Vertrag	15 %	10 %
Senior Partner	10 zurechenbare aktive Kunden + 3.000 € eigener Netto-Monatsumsatz	20 %	15 %
Teamleiter	Senior + Führungsschulung + tatsächlich betreutes Team	20 %	15 %
Vertriebsdirektor	Teamleiter + zwei qualifizierte Teamleiter + 30.000 € betreuter Netto-Monatsumsatz	20 %	15 %

Qualifikation: Monatlicher Stichtag; für Senior, Teamleiter und Direktor drei volle Monate in Folge erfüllt. Aktiver Kunde: zahlender externer Unternehmenskunde mit laufendem Vertrag, keine Eigenkäufe oder Partnerregistrierungen. Teamleiter zusätzlich mindestens drei ausgebildete Vertriebspartner mit je mindestens drei aktiven externen Kunden und 10.000 € gemeinsamem Netto-Monatsumsatz. Alle Stufen benötigen vollständige CRM-Dokumentation und keine bestätigten wesentlichen Compliance-Verstöße. Ein Vorwurf allein sperrt keine verdiente Provision.

Aufstieg wirkt ab dem Folgemonat für neue Kundenverträge. Der bei Kundenabschluss gültige Direktprovisionssatz bleibt diesem Kunden zugeordnet. Keine rückwirkende Kürzung oder Erhöhung bestehender Zusagen. Persönlicher Verkauf und Teamführung sind getrennte Entwicklungsmöglichkeiten; kein Zwang, Partner anzuwerben.

Führung wird für tatsächliche Betreuung vergütet

Je Kundengeschäft höchstens ein Mentor: 3 % und ein Vertriebsdirektor: 2 % auf dieselbe freigegebene Nettobasis. Beide Funktionen müssen im CRM vorab einem Verantwortlichen zugeordnet sein. Leistung: dokumentierte Ausbildung, Fallbegleitung, Qualitätsprüfung bzw. Betreuung der Teamleiter. Die bloße Vermittlung eines Partners erzeugt keinen Vergütungsanspruch.

Kein automatischer Durchlauf durch beliebig viele Ebenen. Kein höherer Bonus bei längeren Strukturen. Die beiden Funktionsanteile sind zusammen auf 5 % begrenzt. Ein Direktverkäufer erhält auf seinen eigenen Abschluss keine zusätzlichen Führungsanteile. Nicht besetzte oder nicht geleistete Funktionen werden nicht vergütet; keine automatische Umverteilung. Führungssätze gelten nur für neue, dem Programm ausdrücklich

zugeordnete Geschäfte. Bestehende Vereinbarungen erhalten keinen automatischen Aufschlag.

Ein Abschluss – eine Direktprovision

Bei Zusammenarbeit aus Empfehlungsgeber, Setter und Closer wird der Direktprovisionspool vor Angebotsabgabe in einer Deal-Vereinbarung geteilt; er wird nicht mehrfach ausgezahlt. Für die Kalkulation sind höchstens 20 % Setup und 15 % laufend vorgesehen. Ein Beispiel: 5 Prozentpunkte für Empfehlung/Qualifikation und 15 für Closing ergeben 20 %, nicht 25 %. Die Vereinbarung bedarf der Zustimmung der Beteiligten; gesetzliche Provisionsansprüche können nicht durch CRM-Einstellungen beseitigt werden.

Basis, Abrechnung und Bestandskunden

Basis ist ausdrücklich das Kundenentgelt ohne gesondert ausgewiesene Umsatzsteuer. Durchlaufende Drittanbieterentgelte sind nur dann ausgeschlossen, wenn sie vorab im Produktblatt separat beziffert und vertraglich ausgeschlossen wurden. Keine nachträglichen internen Kostenabzüge von zugesagten Provisionsbasen.

Monatliche Abrechnung mit Kunde, Rechnung, Leistungszeitraum, vereinbartem Satz, Zuordnung und zulässigen Korrekturen. Bei Handelsvertretern richten sich Entstehung, Vorschuss, Fälligkeit, Auskunft und etwaige Rückgewähr nach §§ 87 ff. HGB. „Nur bei Zahlung“ ist keine pauschale Ausschlussregel für zwingende Ansprüche. Zahlungseingang dient dem Liquiditätsplan und Incentive-Ranking, nicht der Aufhebung gesetzlicher Rechte.

Rechenbeispiel - keine Verdienstprognose

Bei einem angenommenen Kundenvertrag über 1.500 EUR Einrichtung und 400 EUR monatlich netto sowie individuell vereinbarten 20 % / 15 % ergeben sich 300 EUR einmalig und 60 EUR monatlich vor eigenen Kosten und Steuern. Zehn entsprechende aktive Kunden ergeben rechnerisch 3.000 EUR Einrichtung und 600 EUR monatlich. Das setzt zehn tatsächlich provisionsfähige Geschäfte voraus; es ist kein typisches oder garantiertes Einkommen und keine aktuelle Produktpreis-Zusage.

Vertragsanlage vor Tätigkeitsbeginn

Produkte, Nettobasis, Dauer der laufenden Vergütung, Provisionssatz, Kundenzuordnung und gegebenenfalls Aufgabenvergütung müssen gemeinsam konkret vereinbart werden. Gesetzliche Ansprüche gehen abweichenden Verwaltungsregeln vor.

Rechtsgrundlagen

Handelsgesetzbuch, insbesondere §§ 84, 87 bis 87c und 89b: https://www.gesetze-im-internet.de/hgb/