

VERGÜTUNGSPLAN - EUROPÄISCHE UNION

Ein LifeVantage Vertriebspartner hat acht (8) verschiedene Möglichkeiten, vergütet zu werden.

- **01 VERKAUFGGEWINN:** Die Differenz zwischen dem Preis, den ein Vertriebspartner bezahlt und dem Preis, den sein Endkunde bezahlt.
- **02 SMART START BONUS:** Qualifizierte Vertriebspartner, die Produkte an ihre neu gewonnenen persönlich eingeschriebenen LifeVantage Kunden und/oder Vertriebspartner verkaufen, erhalten nach Umrechnung in die Landeswährung bis zu 25 % des Produktvolumens (PV).
- **03 LAUNCH BONUS:** Qualifizierte Vertriebspartner (ab Pro 3) erhalten bis zu 5 % Provision; die Höhe der Provision ist abhängig von den downline verkauften qualifizierenden Produktpaketen, und von der Ebene, auf der sich der Vertriebspartner upline als Enroller befindet.
- **04 UNILEVEL PROVISION:** LifeVantage zahlt den ersten neun (9) qualifizierten Upline-Vertriebspartnern bis zu 43 % des PV nach Umrechnung in die Landeswährung.
- **05 GENERATIONAL MATCHING BONUS:** Qualifizierte Vertriebspartner (ab Pro 3) erhalten bis zu 10 % UniLevel Provision auf die UniLevel Provisionen von fünf (5) unkomprimierten Downline-Generationen.
- **06 GLOBALER ELITE-BONUSPOOL:** LifeVantage zahlt monatlich 4 % des weltweit erzielten PV an qualifizierte Elite-Vertriebspartner.
- **07 EINMALIGER RANGBONUS:** Qualifizierte Pro 10-Vertriebspartner erhalten zwischen \$100,000 USD und \$500,000 USD (umgerechnet in die Landeswährung) in monatlichen Raten.
- **08 MEHRERE BUSINESS CENTER:** Qualifizierte Vertriebspartner ab dem Rang Pro 5 können ihrer Organisation zusätzliche Vertriebspartnerschaften hinzufügen

BEGRIFFSBESTIMMUNGEN

Kombiniertes Bein. Wenn die zur Qualifikation für einen Rang erforderlichen Stärksten Beine festgelegt wurden, werden die PV aller übrigen Beine zusammengeführt und bilden somit das Kombinierte Bein. Das Kombinierte Bein umfasst das Persönliche Einkaufsvolumen eines Vertriebspartners sowie alle PV von Kunden der ersten Ebene (Front Line). Das Kombinierte Bein ist auf kein zählbares Maximalvolumen begrenzt. Bei den Rängen Pro 2 bis Pro 4 und Pro 10 müssen mindestens 20 % des notwendigen monatlichen Organisationsvolumens (OV) aus dem Kombinierten Bein stammen; bei den Rängen Pro 5 bis Pro 9 und bei Executive Pro 10 mindestens 10 %; und beim Presidential Pro 10 mindestens 5 %.

Provisionen. Zur Berechnung der Provisionen wird die Höhe des Persönlichen Umsatzvolumens (PV) mit dem LifeVantage Währungsumrechnungsfaktor (seit dem 1. März 2020 liegt der Faktor in der Europäischen Union bei 0,90) und anschließend mit dem entsprechenden Bonus multipliziert. Beispiel: Aus einem PV von 1.000 bei einer Provision von 25 % rechnet man $1.000 \times 0,90$ (theoretischer Umrechnungsfaktor) $\times 25 \%$ ($1.000 \times 0,90 \times 0,25$). Daraus ergibt sich eine Provision von 225,00 €. Die Umrechnungsrate wird regelmäßig von LifeVantage überprüft und an die Marktbedingungen angepasst.

CV: Provisionsfähiges Volumen (Commissionable Volume). Der Zahlenwert, der sich aus der Multiplikation des Persönlichen Volumens (PV) mit einer entsprechenden Währungsrate ergibt, und der von LifeVantage zur Berechnung von Provisionen verwendet wird.

Täglicher Bonus. LifeVantage Provisionen oder Boni (z. B. der Smart Start Bonus oder der Launch Bonus), die für jeden US-Geschäftstag berechnet werden und entweder täglich oder wöchentlich an Qualifizierte Vertriebspartner ausgeschüttet werden. Tägliche Boni können drei (3) Geschäftstage nach dem Berechnungstag an Qualifizierte Vertriebspartner ab Rang Pro 3 ausgezahlt werden. Vertriebspartner, die nicht für tägliche Zahlungen qualifiziert sind, erhalten ihre Täglichen Boni wöchentlich.

Dynamische Kompression. Das Konzept, mit dem sichergestellt wird, dass alle PV-Käufe - egal von wo sie getätigt wurden - automatisch den nächsten qualifizierten Upline-Vertriebspartner erreichen, bis alle neun UniLevel Provisionsebenen bezahlt wurden.

Enroller („Einschreiber“). Ein LifeVantage Vertriebspartner, der einen neuen Vertriebspartner oder Kunden einschreibt. Der Enroller kann den neuen Vertriebspartner oder Kunden unter sich selbst oder unter jedem anderen Downline-Vertriebspartner platzieren. Die Person, unter der der neue Vertriebspartner oder Kunde platziert wird, wird als Placement Sponsor bezeichnet. Ein und derselbe Vertriebspartner kann gleichzeitig Enroller und Placement Sponsor eines neuen Vertriebspartners sein.

Enroller-Strukturbaum. Die Reihenfolge von Vertriebspartnern gemäß der Einschreibung (nicht der Platzierung).

Starkes Bein. Das Bein, das am Ende eines Kalendermonats das größte PV generiert hat, wird als 1. Starkes Bein bezeichnet. Das Bein mit dem zweit größten PV wird als 2. Starkes Bein bezeichnet, usw. Vertriebspartner der Ränge Pro 2 bis Pro 4 brauchen ein 1. Starkes Bein. Vertriebspartner der Ränge Pro 5 bis Pro 10 brauchen ein 1. und ein 2. Starkes Bein. Executive Pro 10-Vertriebspartner brauchen ein 1., 2. und 3. Starkes Bein. Presidential Pro 10-Vertriebspartner brauchen ein 1., 2., 3. und 4. Starkes Bein.

Volumenanforderungen an ein Starkes Bein. Für die Rang-Qualifikation für die UniLevel Provision wird nur ein gewisser Prozentanteil des von einem Starken Bein generierten Produktvolumens berücksichtigt. Für die Rängen Pro 2 bis Pro 4 dürfen nicht mehr als 80 % des geforderten Gesamt-Organisationsvolumens (OV) aus dem Starken Bein stammen. Für die Rängen Pro 5 bis Pro 9 dürfen nicht mehr als 60% des geforderten Gesamt-Organisationsvolumens (OV) aus dem Starken Bein stammen. Für die Rängen Pro 10 bis Presidential Pro 10 dürfen nicht mehr als 60% des geforderten Gesamt-Organisationsvolumens (OV) aus dem Starken Bein stammen.

Bein. Ein aktiver Vertriebspartner oder Kunde, der in der ersten Ebene (Front Line) oder direkt unter einem Sponsor-Vertriebspartner platziert wird, oder eine Organisation, die von einem solchen Vertriebspartner ausgeht. Ein Vertriebspartner oder Kunde kann durch einen Vertriebspartner in der Front Line eingeschrieben oder von einem Upline-Vertriebspartner dort platziert werden. Um sich für eine UniLevel Provision zu qualifizieren, muss ein Vertriebspartner mindestens ein Kombiniertes Bein und die jeweils geforderte Anzahl Starker Beine vorweisen. Von einem Pro 5-Vertriebspartner werden beispielsweise mindestens drei (3) Beine gefordert; zum Beispiel zwei Starke Beine und das Kombinierte Bein.

OV: Organisationsvolumen. Das durch Ein- und Verkäufe erzielte Persönliche Umsatzvolumen einer gesamten Downline-Organisation eines Vertriebspartners. Darin enthalten sind die kumulativen PV jedes Beins und das eigene PV des Vertriebspartners, das sich aus den Einkäufen von Kunden und aus dem persönlichen Einkaufsvolumen zusammensetzt. Das OV wird auch als Gruppenvolumen (GV) bezeichnet. Für jeden qualifizierten Bezahlten Rang in der UniLevel Provision muss ein monatliches Mindest-OV erzielt werden, das unter Berücksichtigung der Rang-Anforderungen prozentual aus den verschiedenen Beinen bezogen wird.

Placement Sponsor („Platzierung“). Der LifeVantage-Vertriebspartner, unter dem ein Enroller einen neuen Vertriebspartner oder Kunden platziert. Ein und derselbe Vertriebspartner kann gleichzeitig Enroller und Placement Sponsor sein.

PV: Produktvolumen. Der Zahlenwert, den LifeVantage jedem provisionsfähigen Produkt zuweist, das von einem Vertriebspartner selbst oder von seinen eingeschriebenen oder platzierten Kunden und Vertriebspartnern für den persönlichen Verbrauch und/oder für den Weiterverkauf eingekauft und/oder verkauft wurde. Als Persönliches Produktvolumen wird das Produktvolumen bezeichnet, das durch Direktkäufe eines Vertriebspartners generiert wird. Das PV setzt sich zusammen aus den persönlichen Einkäufen des Vertriebspartners und den von persönlich eingeschriebenen Kunden direkt bei LifeVantage getätigten Einkäufen (die Platzierung ist dabei unerheblich).

Beispiel: Gesamtvolumen von 200 PV = Persönliches Einkaufsvolumen des Vertriebspartners von 40 PV + Einkäufe durch persönlich eingeschriebene Kunden von 160 PV (Persönliche Einkaufsvolumen eines Vertriebspartners, muss für alle Ränge mindestens 40 PV betragen)

Qualifizierte Vertriebspartner. Jeder Vertriebspartner, der je nach Bonus- und/oder Rang-Anforderungen mindestens 100 oder 200 PV erzielt hat. Mindestens 40 PV davon müssen durch persönliche Einkäufe des Vertriebspartners erzielt werden.

Pagina 2 van 11

Die in diesem Dokument aufgeführten Einnahmen von Vertriebspartnern sind mögliche Bruttoeinnahmen – andere Betriebsausgaben müssen davon abgezogen werden – und sind nicht notwendigerweise repräsentativ für die tatsächlichen Einkünfte, die ein Vertriebspartner durch den LifeVantage Vergütungsplan möglicherweise erzielen kann. Die Einnahmen eines Vertriebspartners hängen vom persönlichen Engagement und der Marktlage ab. LifeVantage übernimmt keine Garantie für Einkommen oder Rangerfolg.

Copyright 2020 LifeVantage Netherlands B.V. • Europäische Union • www.lifevantage.com/de-de/ • www.lifevantage.com/at-de/ • German • 200512.04

ANFORDERUNGEN FÜR RANG-ERFOLGE

Ein Vertriebspartner kann während eines Kalendermonats einen Rang als Qualifizierter Vertriebspartner erreichen, wenn mindestens 100 PV erzielt wurden; davon müssen mindestens 40 PV von den persönlichen Einkäufen des Vertriebspartners stammen.

Pro 1 wird während eines Kalendermonats erreicht, wenn ein Qualifizierter Vertriebspartner ein monatliches OV von mindestens 1.000 PV erzielt.

Pro 2 wird während eines Kalendermonats erreicht, wenn ein Qualifizierter Vertriebspartner ein monatliches OV von mindestens 2.500 erzielt. Davon müssen mindestens 100 PV aus einem Starken Bein und mindestens 500 PV aus dem Kombinierten Bein stammen. Für die Qualifikation für diesen Rang werden maximal 80 % des OV aus dem Starken Bein berücksichtigt.

Pro 3 wird während eines Kalendermonats erreicht, wenn ein Qualifizierter Vertriebspartner ein monatliches OV von mindestens 5.000 erzielt. Davon müssen mindestens 100 PV aus einem Starken Bein und mindestens 1.000 PV aus dem Kombinierten Bein stammen. Für die Qualifikation für diesen Rang werden maximal 80 % des OV aus dem Starken Bein berücksichtigt.

Premier Pro 4 wird während eines Kalendermonats erreicht, wenn ein Qualifizierter Vertriebspartner ein monatliches OV von mindestens 10.000 erzielt. Davon müssen mindestens 200 PV aus einem Starken Bein und mindestens 2.000 PV aus dem Kombinierten Bein stammen. Für die Qualifikation für diesen Rang werden maximal 80 % des OV aus dem Starken Bein berücksichtigt.

Premier Pro 5 wird während eines Kalendermonats erreicht, wenn ein Qualifizierter Vertriebspartner ein monatliches OV von mindestens 20.000 erzielt. Davon müssen mindestens 200 PV aus zwei Starken Beinen und mindestens 2.000 PV aus dem Kombinierten Bein stammen. Für die Qualifikation für diesen Rang werden maximal 60 % des OV aus jedem Starken Bein berücksichtigt.

Premier Pro 6 wird während eines Kalendermonats erreicht, wenn ein Qualifizierter Vertriebspartner ein monatliches OV von mindestens 50.000 erzielt. Davon müssen mindestens 200 PV aus zwei Starken Beinen und mindestens 5.000 PV aus dem Kombinierten Bein stammen. Für die Qualifikation für diesen Rang werden maximal 60 % des OV aus jedem Starken Bein berücksichtigt.

Elite Pro 7 wird während eines Kalendermonats erreicht, wenn ein Qualifizierter Vertriebspartner ein monatliches OV von mindestens 100.000 erzielt. Davon müssen mindestens 200 PV aus zwei Starken Beinen und mindestens 10.000 PV aus dem Kombinierten Bein stammen. Für die Qualifikation für diesen Rang werden maximal 60 % des OV aus jedem Starken Bein berücksichtigt.

Elite Pro 8 wird während eines Kalendermonats erreicht, wenn ein Qualifizierter Vertriebspartner ein monatliches OV von mindestens 200.000 erzielt. Davon müssen mindestens 200 PV aus zwei Starken Beinen und mindestens 20.000 PV aus dem Kombinierten Bein stammen. Für die Qualifikation für diesen Rang werden maximal 60 % des OV aus jedem Starken Bein berücksichtigt.

Elite Pro 9 wird während eines Kalendermonats erreicht, wenn ein Qualifizierter Vertriebspartner ein monatliches OV von mindestens 500.000 erzielt. Davon müssen mindestens 200 PV aus zwei Starken Beinen und mindestens 50.000 PV aus dem Kombinierten Bein stammen. Für die Qualifikation für diesen Rang werden maximal 60 % des OV aus jedem Starken Bein berücksichtigt.

Master Pro 10 wird während eines Kalendermonats erreicht, wenn ein Qualifizierter Vertriebspartner ein monatliches OV von mindestens 1.000.000 erzielt. Davon müssen mindestens 200 PV aus zwei (2) Starken Beinen und mindestens 200.000 PV aus dem Kombinierten Bein stammen. Für die Qualifikation für diesen Rang werden maximal 40 % des OV aus jedem Starken Bein berücksichtigt.

Executive Master Pro 10 wird während eines Kalendermonats erreicht, wenn ein Qualifizierter Vertriebspartner ein monatliches OV von mindestens 2.000.000 erzielt. Davon müssen mindestens 200 PV aus drei (3) Starken Beinen und mindestens 200.000 PV aus dem Kombinierten Bein stammen. Für die Qualifikation für diesen Rang werden maximal 40 % des OV aus jedem Starken Bein berücksichtigt.

Presidential Master Pro 10 wird während eines Kalendermonats erreicht, wenn ein Qualifizierter Vertriebspartner ein monatliches OV von mindestens 5.000.000 erzielt. Davon müssen mindestens 200 PV aus vier (4) Starken Beinen und mindestens 250.000 PV aus dem Kombinierten Bein stammen. Für die Qualifikation für diesen Rang werden maximal 40 % des OV aus jedem Starken Bein berücksichtigt.

_ 01 VERKAUFGGEWINN

LifeVantage Vertriebspartner erzielen einen Verkaufsgewinn, indem sie Produkte von LifeVantage einkaufen und anschließend an Endkunden verkaufen. Die Einnahmen des Vertriebspartners entsprechen der Differenz zwischen dem Preis, den der Vertriebspartner bezahlt, und dem Preis, den ein Endkunde dem Vertriebspartner bezahlt.

Auf Verkäufe an Endkunden aus dem persönlichen Vorrat des Vertriebspartners werden keine weiteren Provisionen oder Boni ausgezahlt.

_ 02 SMART START BONUS (Täglicher Bonus)

Der Smart Start Bonus wird einem Qualifizierten Vertriebspartner auf Produkte gezahlt, die ein vom Vertriebspartner persönlich eingeschriebener Kunde und Vertriebspartner während des Kalendermonats der Anmeldung kauft.

Ein Qualifizierter Vertriebspartner, dessen Persönliches Umsatzvolumen während der Qualifikationsphase zwischen 100 und 199 PV liegt, erhält auf alle Produkteinkäufe durch persönlich eingeschriebene Kunden oder Vertriebspartner in ihrem ersten Kalendermonat einen Smart Start Bonus von 20 %.

Ein Qualifizierter Vertriebspartner, dessen Persönliches Umsatzvolumen während der Qualifikationsphase bei 200 PV oder darüber liegt, erhält auf alle Produkteinkäufe durch persönlich eingeschriebene Kunden oder Vertriebspartner in ihrem ersten Kalendermonat einen Smart Start Bonus von 25 %.

Qualifizierte Vertriebspartner auf Ebenen 2, 3 und 4 im Enroller-Strukturbaum erhalten zwischen 3 % und 5 % auf neu eingeschriebene Kunden oder Vertriebspartner wie folgt:

Zahlungsoptionen für Smart Start Bonus: (Täglicher Bonus)

Qualifizierte Vertriebspartner	Voraussetzung: 200 PV oder mehr	Voraussetzung: 100 bis 199 PV
Enroller	25 % des PV durch persönlich eingeschriebene Kunden oder Vertriebspartner	20 % des PV durch persönlich eingeschriebene neue Kunden oder Vertriebspartner
Enroller auf Ebene 2	5 % des PV durch persönlich eingeschriebene Kunden oder Vertriebspartner	4 % des PV durch persönlich eingeschriebene neue Kunden oder Vertriebspartner
Enroller auf Ebene 3	5 % des PV durch persönlich eingeschriebene Kunden oder Vertriebspartner	3 % des PV durch persönlich eingeschriebene neue Kunden oder Vertriebspartner
Enroller auf Ebene 4	5 % des PV durch persönlich eingeschriebene Kunden oder Vertriebspartner	3 % des PV durch persönlich eingeschriebene neue Kunden oder Vertriebspartner

- Um sich für den Smart Start Bonus zu qualifizieren, muss ein Vertriebspartner mindestens 40 PV durch persönliche Einkäufe erzielen und die entsprechenden PV-Voraussetzungen erfüllen.
- Der Qualifikationszeitraum für die benötigte PV-Menge der täglichen Bonuszahlungen (Smart Start Bonus und Launch Bonus) besteht aus den 49 Kalendertagen (berechnet nach der aktuellen Zeitzone in Utah, Vereinigte Staaten (GMT-6)), die dem Berechnungsdatum direkt vorausgehen (US-amerikanischer Werktag direkt nach dem Transaktionsdatum).
- Die Auszahlung des Smart Start Bonus ist auf die ersten 1.000 PV begrenzt, die durch Produktverkäufe an neue Kunden oder Vertriebspartner in ihrem ersten Kalendermonat erzielt werden. Jedes weitere, innerhalb des ersten Kalendermonats eines Kunden oder Vertriebspartners erzielte Volumen über 1.000 PV wird als UniLevel Provision ausgezahlt.
- Zur Berechnung der Smart Start Sales Provision wird die Höhe des Persönlichen Umsatzvolumens mit dem jeweiligen Währungsumrechnungsfaktor und anschließend mit dem Prozentsatz der Provision multipliziert. Beispiel: 1.000 PV X 0,90 (theoretischer Umrechnungsfaktor) X 25 % = 225 €.

Pagina 4 van 11

Die in diesem Dokument aufgeführten Einnahmen von Vertriebspartnern sind mögliche Bruttoeinnahmen – andere Betriebsausgaben müssen davon abgezogen werden – und sind nicht notwendigerweise repräsentativ für die tatsächlichen Einkünfte, die ein Vertriebspartners durch den LifeVantage Vergütungsplan möglicherweise erzielen kann. Die Einnahmen eines Vertriebspartners hängen vom persönlichen Engagement und der Marktlage ab. LifeVantage übernimmt keine Garantie für Einkommen oder Rangerfolg.

Copyright 2020 LifeVantage Netherlands B.V. • Europäische Union • www.lifevantage.com/de-de/ • www.lifevantage.com/at-de/ • German • 200512.04

- Sollte ein neuer Vertriebspartner in seinem ersten Kalendermonat ein Erst-Verkaufsvolumen von 300 PV erzielen, wird die entsprechende Provision für diese 300 PV durch den Smart Start Bonus bezahlt. Wenn derselbe Vertriebspartner nach dem Erstverkauf (jedoch innerhalb seines ersten Kalendermonats) weitere 1.000 PV durch einen Kassakauf oder den Kauf eines qualifizierenden Produktpakets erzielt, entsteht durch diesen zweiten Downline-Verkauf (Einkauf des neuen Vertriebspartners) die folgenden Zahlungen an qualifizierte Upline-Vertriebspartner: (1) Launch Bonus, abhängig vom qualifizierenden Paketkauf; (2) Von den 1.000 PV werden 700 PV durch den Smart Start Bonus bezahlt (damit wird die Obergrenze von 1.000 PV für den Smart Start Bonus für diesen Vertriebspartner erreicht); die restlichen 300 PV werden als UniLevel Provision bezahlt.
- Der Smart Start Bonus wird basierend auf dem Sponsoren Tree ausgezahlt. Der Smart Start Bonus wird nicht komprimiert; daher erhalten nur die ersten vier Ebenen des Sponsoren Trees, wenn diese für den Bonus qualifiziert sind, den Smart Start Bonus.

_ 03 LAUNCH BONUS (Täglicher Bonus)

Mit dem Launch Bonus sollen Vertriebspartner (ab Rang Pro 3) durch den Enroller-Strukturbaum für Downline-Paketverkäufe belohnt werden. Als Bezahler Rang* (Paid Rank) wird der Rang bezeichnet, den ein Vertriebspartner im vorangegangenen Kalendermonat nach der Berechnung der Provisionen erreicht hat. Der Launch Bonus wird auf qualifizierende Pakete von 250, 500 und 1.000 PV bezahlt.

- Da neue Vertriebspartner noch keinen Rang erlangt haben, kann der Launch Bonus nicht auf das von einem neuen Vertriebspartners im ersten Kalendermonat erzielte Umsatzvolumen angewendet werden.
- Vertriebspartner können Pakete mit einem Volumen von 250 PV, 500 PV oder 1.000 PV kaufen. Kunden können ebenfalls Produktpakete mit haushaltsüblichen Produktmengen kaufen.
- Abhängig davon wie hoch der Anteil des PV war, der bereits im ersten Kalendermonat durch den Smart Start Bonus bezahlt wurde, kann nur ein Teil des PV oder aber das gesamte PV durch den Paketkauf als Smart Start Bonus generiert werden.

Ebene im Strukturbaum	Bezahler Rang*	Mindestanforderung	Provision
Ebene 1	Ab Pro 3	200 PV (min. 40 aus persönlichen Einkäufen)	5% des PV
Ebene 2	Ab Pro 4	200 PV (min. 40 aus persönlichen Einkäufen)	4% des PV
Ebene 3	Ab Pro 5	200 PV (min. 40 aus persönlichen Einkäufen)	3% des PV
Ebene 4	Ab Pro 6	200 PV (min. 40 aus persönlichen Einkäufen)	1% des PV
Ebene 5	Ab Pro 7	200 PV (min. 40 aus persönlichen Einkäufen)	1% des PV
Ebene 6	Ab Pro 8	200 PV (min. 40 aus persönlichen Einkäufen)	1% des PV

*** Der Bezahlte Rang wird auf Basis des Bezahlten Rangs der UniLevel Provision des Vormonats bestimmt.**

- Zur Berechnung der Provisionen wird die Höhe des PV mit dem jeweiligen Währungsumrechnungsfaktor und anschließend mit dem Prozentsatz der Provision multipliziert. Beispiel: Ein 1.000-PV-Paket auf Ebene 1 wird mit dem theoretischer Umrechnungsfaktor 0,90 und anschließend mit 5 % multipliziert. Daraus ergeben sich 45 €.

_ 04 UNILEVEL PROVISION (Monatlicher Bonus)

Die UniLevel Provision bietet Vertriebspartnern eine fremd finanzierte Einnahmemöglichkeit durch Downline-Verkäufe an Kunden und/oder Vertriebspartner ihrer Organisation, und zwar nach dem ersten Kalendermonat oder, wenn die ersten 1.000 PV im ersten Kalender Monat von Downline-Kunden und Vertriebspartnern erreicht wurden. LifeVantage zahlt den ersten neun (9) qualifizierten dynamisch komprimierten Upline-Vertriebspartnern bis zu 43 % UniLevel Provision auf das PV eines jeden verkauften Produkts. (Nach der Kompression des Volumens von nicht qualifizierten Vertriebspartnern und Kunden erhalten die erste neun (9) Qualifizierten Vertriebspartner entsprechende UniLevel Provisionen).

- Ein Vertriebspartners kann (abhängig vom Bezahlten Rang) für bis zu neun (9) dynamisch komprimierten Ebenen Provisionen auf Produktkäufe seiner Downline-Organisation erhalten.
- Wenn die Produktverkäufe in der Organisation eines Vertriebspartners steigen, kann ein Qualifizierter Vertriebspartner im Rang steigen und sich somit für zusätzliche dynamisch komprimierte Downline-Ebenen qualifizieren.
- Das dazu benötigte PV setzt sich aus den persönlichen Einkäufen eines Vertriebspartners (mindestens 40 PV) und allen direkt bei LifeVantage getätigten Einkäufen von persönlich eingeschriebenen Kunden (mindestens 100 oder 200 PV) während des Kalendermonats zusammen.

UniLevel Provision (dynamisch komprimiert)		Premier			Elite			Master*						
		Vertriebspartner	PRO 1	PRO 2	PRO 3	PRO 4	PRO 5	PRO 6	PRO 7	PRO 8	PRO 9	PRO 10	EXECUTIVE	PRESIDENTIAL
MONATLICH BEZAHLT	BEZAHLTER RANG													
	Min. monatl. PV	100	100	100	100	200	200	200	200	200	200	200	200	200
	Min. monatl. PV aus persönlichem Einkauf	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
	Min. monatl. OV	0	1.000	2.500	5.000	10.000	20.000	50.000	100.000	200.000	500.000	1.000.000	2.000.000	5.000.000
	Min. Bein Anzahl	0	1	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4	5
	Max. % pro Starkem Bein+		100%	80%	80%	80%	60%	60%	60%	60%	60%	40%	40%	40%
	Min. PV Kombiniertes Bein			500	1.000	2.000	2.000	5.000	10.000	20.000	50.000	200.000	200.000	250.000
	1.	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
	2.		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	3.			9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%
4.			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	
5.				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	
6.					5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	
7.						5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	
8.							5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	
9.								2%	2%	2%	2%	2%	2%	

* Alle Master-Ränge müssen den Bezahlten Rang über mindestens drei (3) aufeinanderfolgende Monate behalten, um als Master-Rang anerkannt zu werden
+ Vergl. Volumenanforderungen für Beine im oben aufgeführten Abschnitt "Anforderungen für Rang-Erfolge"

- Zur Berechnung der UniLevel Provisionen wird der PV jeder Ebene mit dem jeweiligen Währungsumrechnungsfaktor und anschließend mit dem Prozentsatz der Provision multipliziert. Beispiel: 1. Ebene: 2.500 PV X 0,90 (theoretischer Umrechnungsfaktor) X 2 % = 45 €; 2. Ebene 3.000 PV X 0,90 (theoretischer Umrechnungsfaktor) X 5 % = 135 €; 3. Ebene 2.000 PV X 0,90 (theoretischer Umrechnungsfaktor) X 9 % = 162 €. Daraus ergeben sich UniLevel Provisionen von 342 € für alle qualifizierten Vertriebspartner ab Rang Pro 2.

_ 05 GENERATIONAL MATCHING BONUS (Monatlicher Bonus)

Wenn sich ein Vertriebspartner für den **Rang Pro 3 oder höher** qualifiziert, kann er eine **Vergütung von 10 % des Einkommens aus den UniLevel Provisionen aller persönlich eingeschriebener Vertriebspartner erhalten**. Ein Vertriebspartner kann darüber **hinaus zusätzliche 5 %** auf UniLevel Provisionen der zweiten, dritten, vierten und fünften unkomprimierten Generation verdienen.

Um den vollständigen Generational Matching Bonus zu erhalten, muss ein Vertriebspartner folgende Voraussetzungen erfüllen:

- Ein Vertriebspartner muss mindestens den Rang Pro 3 erreicht haben.
- Ein Vertriebspartner muss ein bestimmtes persönliches Mindestvolumen erreichen, das sich aus den persönlichen Einkäufen des Vertriebspartners (mindestens 40 PV) und allen direkt bei LifeVantage getätigten Einkäufen von persönlich eingeschriebenen Kunden von mindestens 200 PV* im Kalendermonat zusammensetzt.
- Vertriebspartner der Ränge Pro 3 bis Pro 6 müssen zusätzlich pro Kalendermonat 100 PV an **Neuem Umsatzvolumen**** durch persönlich eingeschriebene Vertriebspartner und/oder Kunden generieren.

* **Qualifizierte Vertriebspartner mit einem Persönlichen Umsatzvolumen zwischen 100 PV und 199 PV erhalten die Hälfte des Generational Matching Bonus.**

** **Als Neues Persönliches Umsatzvolumen oder Neues Umsatzvolumen wird das Persönliche Umsatzvolumen bezeichnet, das jeden Monat durch neue persönlich eingeschriebene Vertriebspartner und/oder Kunden generiert wird.**

Der Generational Matching Bonus wird monatlich bezahlt und wird nicht dynamisch komprimiert. Der Generational Matching Bonus wird auf die folgenden Generationen bezahlt:

Erste Generation: Jeder persönlich eingeschriebene Vertriebspartner

Zweite Generation: Alle persönlich eingeschriebenen Vertriebspartner, die von Vertriebspartnern Ihrer ersten Generation eingeschrieben wurden

Dritte Generation: Alle persönlich eingeschriebenen Vertriebspartner, die von Vertriebspartnern Ihrer zweiten Generation eingeschrieben wurden

Vierte Generation: Alle persönlich eingeschriebenen Vertriebspartner, die von Vertriebspartnern Ihrer dritten Generation eingeschrieben wurden

Fünfte Generation: Alle persönlich eingeschriebenen Vertriebspartner, die von Vertriebspartnern Ihrer vierten Generation eingeschrieben wurden

- Zur Berechnung der Generational Matching Boni wird zunächst die UniLevel Provision eines Downline-Vertriebspartners ermittelt. Diese wird anschließend mit dem Prozentsatz des General Matching Bonus multipliziert. Beispiel: Für einen Vertriebspartner der ersten Generation mit einer UniLevel Provision von 2.000 € erhält ein Enroller, der ein Persönliches Mindestumsatzvolumen von 200 PV erzielt hat und mindestens den Rang Pro 3 erreicht hat (und als Rang Pro 3 bis Pro 6 zusätzlich mindestens 100 PV an Neuem Umsatzvolumen generiert hat), 10 % Provision (2.000 € X 10 %). Daraus ergibt sich ein Generational Matching Bonus von 200 €. Für einen Vertriebspartner der zweiten Generation mit einer UniLevel Provision von 1.500 € erhält sein Enroller 5 %, also einen Generational Matching Bonus von 75 € (1.500 € X 5 %). Insgesamt betragen die Einnahmen durch den Generational Matching Bonus somit 275 €.

Pagina 7 van 11

Die in diesem Dokument aufgeführten Einnahmen von Vertriebspartnern sind mögliche Bruttoeinnahmen – andere Betriebsausgaben müssen davon abgezogen werden – und sind nicht notwendigerweise repräsentativ für die tatsächlichen Einkünfte, die ein Vertriebspartners durch den LifeVantage Vergütungsplan möglicherweise erzielen kann. Die Einnahmen eines Vertriebspartners hängen vom persönlichen Engagement und der Marktlage ab. LifeVantage übernimmt keine Garantie für Einkommen oder Rangerfolg.

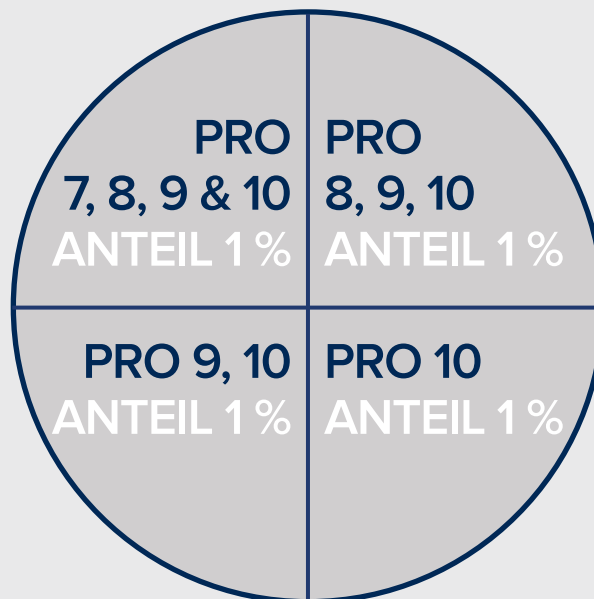
Copyright 2020 LifeVantage Netherlands B.V. • Europäische Union • www.lifevantage.com/de-de/ • www.lifevantage.com/at-de/ • German • 200512.04

GENERATION	% AUF UNILEVEL
GEN 1	10%
GEN 2	5%
GEN 3	5%
GEN 4	5%
GEN 5	5%

_ 06 GLOBALER ELITE-BONUSPOOL (Monatlicher Bonus)

Alle Vertriebspartner, die ihren qualifizierten Elite-Rang als monatlichen Bezahlten Rang beibehalten, können am **Elite-Bonuspool** teilnehmen. 4 % des weltweit erzielten monatlichen Persönlichen Gesamtvolumens werden in vier 1 %-Teile aufgeteilt. Aus diesem Pool werden qualifizierte Elite-Vertriebspartner wie folgt bezahlt:

- Vertriebspartner der Ränge Elite Pro 7, Elite Pro 8, Elite Pro 9 und Master Pro 10 erhalten zu gleichen Teilen Zahlungen aus dem ersten 1 %-Teil.
- Vertriebspartner der Ränge Elite Pro 8, Elite Pro 9 und Master Pro 10 erhalten zu gleichen Teilen Zahlungen aus dem zweiten 1 %-Teil.
- Vertriebspartner der Ränge Elite Pro 9 und Master Pro 10 erhalten zu gleichen Teilen Zahlungen aus dem dritten 1 %-Teil.
- Vertriebspartner der auf Rang Master Pro 10 erhalten zu gleichen Teilen Zahlungen aus dem vierten und letzten 1 %-Teil.
- Liegt das weltweite Persönliche Umsatzvolumen in einem Monat beispielsweise bei 6.000.000 PV, wird dieser Wert mit 4 % multipliziert. Die daraus resultierenden \$240,000 USD bilden den Globalen Elite-Bonuspool, der wiederum in vier 1 %-Teile in Höhe von je \$60,000 USD geteilt wird. Diese \$60,000 USD werden anschließend auf alle qualifizierten Elite-Vertriebspartner aufgeteilt, die sich für Zahlungen aus den vier (4) Pools (siehe unten) qualifiziert haben. Es erfolgt die Umwandlung in die Landeswährungen mit dem LifeVantage Umrechnungsfaktor.



_ 07 EINMALIGER RANGBONUS

Wird ab dem Erfolgsmonat ausgezahlt. Der Erfolgsmonat wird erreicht, wenn ein bestimmter Pro 10-Rang in drei aufeinanderfolgenden Monaten beibehalten wird. Der Bonus wird in Monatsraten über einen Zeitraum von 12 oder 24 Monaten ausgezahlt.

Hat ein Vertriebspartner die notwendigen Voraussetzungen erfüllt und das entsprechende Organisationsvolumen generiert, um sich als Master Pro 10, Executive Master Pro 10 und Presidential Master Pro 10 zu qualifizieren, kann er für jeden Pro 10-Rang einen Einmaligen Rangbonus erhalten:

Master Pro 10	- \$100,000 USD ⁽¹⁾⁽³⁾
Executive Master Pro 10	- \$250,000 USD ⁽²⁾⁽³⁾
Presidential Master Pro 10	- \$500,000 USD ⁽²⁾⁽³⁾

⁽¹⁾ Wird in die Landeswährung umgerechnet und über einen Zeitraum von 12 Monaten ausgezahlt. Der Vertriebspartner hat als LifeVantage-Vertriebspartner aktiv und unbescholten zu bleiben und hat bei einer großen Veranstaltung auf der Bühne präsent zu sein.

⁽²⁾ Wird in die Landeswährung umgerechnet und über einen Zeitraum von 24 Monaten ausgezahlt. Der Vertriebspartner hat als LifeVantage-Vertriebspartner aktiv und unbescholten zu bleiben und hat bei einer großen Veranstaltung auf der Bühne präsent zu sein.

⁽³⁾ Master Pro 10. Ist ein Vertriebspartner während dieser 12 oder 24 Monate, in denen die Zahlungen erfolgen, nicht durchgehend als Bezahler Rang Master Pro 10, Executive Master Pro 10 oder Presidential Master Pro 10 qualifiziert, erfolgt in dem Monat, in dem der Geschäftspartner nicht qualifiziert ist, keine Bezahlung. Erlangt ein Vertriebspartner während der 12 oder 24 Monate, in denen die Zahlungen erfolgen, einen weiteren, höher qualifizierten Master Pro-Rang, so kann er mehrere monatliche Einmalige Rangboni erhalten.

_ 08 MEHRERE BUSINESS CENTER

Hat ein Vertriebspartner alle Voraussetzungen erfüllt, und das entsprechende Organisationsvolumen generiert, um sich für den Rang Premier Pro 5 zu qualifizieren, ist er dazu berechtigt, eine zusätzliche Stelle der Vertriebspartnerschaft – ein sog. Business Center, oder Business Center 1 (BC1) – zu beantragen. Mit einem Business Center kann ein qualifizierter Vertriebspartner weitere Beine in seiner Downline-Organisation aufbauen und/oder das Umsatzvolumen steigern. Zudem kann er zusätzlich zu den Einnahmen aus seiner ursprünglichen Vertriebspartnerschaft weitere Boni und Provisionen verdienen.

Ein Vertriebspartner kann zudem ein zweites Business Center (BC2) beantragen, sofern er alle Voraussetzungen für den Rang Pro 7 erfüllt und das entsprechende Organisationsvolumen generiert hat; und er kann ein drittes Business Center (BC3) beantragen, sofern er alle Voraussetzungen für den Rang Master Pro 10 erfüllt und das entsprechende Organisationsvolumen generiert hat.

_ 08 MEHRERE BUSINESS CENTER (Fortsetzung)

Aus dem Business Center generierte Provisionen und Boni werden dem Inhaber der ursprünglichen Vertriebspartnerschaft gezahlt. Solche Provisionen sind unter Angabe der Steueridentifikationsnummer der ursprünglichen Vertriebspartnerschaft zu versteuern.

Alle Business Center eines Pro 5-Vertriebspartners (BC1) müssen direkt unter der ursprünglichen Vertriebspartnerschaft des Vertriebspartners platziert werden. Ein zweites Business Center (BC2) kann entweder direkt unter der ursprünglichen Vertriebspartnerschaft des Pro 7-Vertriebspartners, oder direkt unter seinem ersten Business Center (BC1) platziert werden. Ein drittes Business Center (BC3) kann entweder direkt unter der ursprünglichen Vertriebspartnerschaft des Master Pro 10-Vertriebspartners, oder direkt unter dem ersten Business Center (BC1) oder dem zweiten Business Center (BC2) platziert werden (vergl. wie folgt).



Vorteile zusätzlicher Business Center:

- Erfüllt das Business Center als solches alle Anforderungen an das Persönliche Umsatzvolumen und das Organisationsvolumen, kommt es für UniLevel Provisionen und Provisionen aus dem Globalen Elite Pool in Betracht.
- Ein Business Center kann sich zu einem Starken Bein in der Downline-Organisation eines Vertriebspartners entwickeln.
- Ein Business Center kann im Rang aufsteigen, sofern es alle Anforderungen an das Produktvolumen und an das Organisationsvolumen und andere Voraussetzungen erfüllt.
- Pro 10-Vertriebspartner, die die Anforderungen für das Organisationsvolumen zum Aufstieg zu Executive Pro 10 (2.000.000 OV) und/oder zu Presidential Pro 10 (5.000.000 OV) erfüllen, können ihr Business Center als Starkes Bein definieren und so die geforderte Mindest-Beinanzahl für einen Aufstieg zu den Rängen Executive Master Pro 10 (min. 4 Beine) und/oder Presidential Mater Pro 10 (min. 5 Beine) erreichen. Das Persönliche Umsatzvolumen eine Business Center-Beins kann kein zweites Mal als Persönliches Umsatzvolumen eines anderen Business Centers und/oder Starken Beins und/oder Kombinierten Beins berücksichtigt werden.
- **Erste, zweite und dritte Business Center kommen nicht für Zahlungen aus dem Smart Start Bonus, dem Launch Bonus und/oder dem Generational Matching Bonus in Frage und sind sogar ausdrücklich davon ausgeschlossen. Lediglich die ursprüngliche Vertriebspartnerschaft des Vertriebspartners kann solche Zahlungen erhalten.**
- **Der Einmalige Rangbonus wird dem Vertriebspartner ein einziges Mal ausgezahlt, und unabhängig davon, ob der Erfolg durch seine ursprüngliche Vertragspartnerschaft, oder durch eines seiner qualifizierten Business Center erreicht wurde.**

SMART START BONUS (2)

Täglicher Bonus (1)	Qualifizierte Vertriebspartner	Voraussetzung: 200 PV oder mehr (3)	Voraussetzung: 100 bis 199 PV (3)
	Enroller	25% des PV durch neu eingeschriebene Kunden oder Vertriebspartner	20% des PV durch neu eingeschriebene Kunden oder Vertriebspartner
	Enroller auf Ebene 2	5% des PV durch neu eingeschriebene Kunden oder Vertriebspartner	4% des PV durch neu eingeschriebene Kunden oder Vertriebspartner
	Enroller auf Ebene 3	5% des PV durch neu eingeschriebene Kunden oder Vertriebspartner	3% des PV durch neu eingeschriebene Kunden oder Vertriebspartner
	Enroller auf Ebene 4	5% des PV durch neu eingeschriebene Kunden oder Vertriebspartner	3% des PV durch neu eingeschriebene Kunden oder Vertriebspartner

LAUNCH BONUS (TÄGLICHER BONUS) (1)

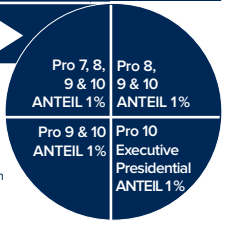
Täglicher Bonus (1)	Qualifizierte Vertriebspartner ab Bezahltm Rang (3) Pro 3 sind beim Kauf von qualifizierten Produktpaketen dazu berechtigt, den Launch Bonus zu erhalten. Das Produktpaket bestimmt die Höhe der Provision upline im Enroller-Strukturbaum.			
	Upline-Einschreibung	Bezahlter Rang (4)	Mindest-PV (3)	Provisionen
	Ebene 1	Ab Pro 3	200 PV (min. 40 aus persönlichen Einkäufen)	5% des PV
	Ebene 2	Ab Pro 4	200 PV (min. 40 aus persönlichen Einkäufen)	4% des PV
	Ebene 3	Ab Pro 5	200 PV (min. 40 aus persönlichen Einkäufen)	3% des PV
	Ebene 4	Ab Pro 6	200 PV (min. 40 aus persönlichen Einkäufen)	1% des PV
	Ebene 5	Ab Pro 7	200 PV (min. 40 aus persönlichen Einkäufen)	1% des PV
Ebene 6	Ab Pro 8	200 PV (min. 40 aus persönlichen Einkäufen)	1% des PV	

UniLevel Provision (dynamisch komprimiert)			PREMIER			ELITE			MASTER				
BEZHALTER RANG (4)	Vertriebspartner	Pro 1	Pro 2	Pro 3	Pro 4	Pro 5	Pro 6	Pro 7	Pro 8	Pro 9	Pro 10	Executive	Presidential
Min. monatl. PV (3)	100	100	100	100	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Min. monatl. PV aus persönlichem Einkauf (3)	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Min. monatl. OV	0	1.000	2.500	5.000	10.000	20.000	50.000	100.000	200.000	500.000	1.000.000	2.000.000	5.000.000
Min. Bein Anzahl	0	1	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4	5
Max. % pro Starkem Bein+		100%	80%	80%	80%	60%	60%	60%	60%	60%	40%	40%	40%
Min. PV Kombiniertes Bein (5)			500	1.000	2.000	2.000	5.000	10.000	20.000	50.000	200.000	200.000	250.000
MONATLICH BEZAHLT PROVISIONSANTEIL-PRO EBENE	1.	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
	2.		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	3.			9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%
	4.			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	5.				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	6.					5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	7.						5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	8.							5%	5%	5%	5%	5%	5%
	9.								2%	2%	2%	2%	2%



RANGBONUS ZAHLUNG VON \$100,000 USD bis \$500.000 USD in Landeswährung, wenn der Rang Master Pro erreicht wird.

4% ELITE POOL 4% des provisionsfähigen Persönlichen Gesamtumsatzvolumens werden an qualifizierte Vertriebspartner der Ränge Pro 7 bis Master ausgezahlt.



* PV = Produktvolumen. Zur Berechnung der Provisionen wird die Höhe des Persönlichen Umsatzvolumens (PV) mit dem LifeVantage Währungsumrechnungsfaktor (seit dem 1. März 2020 liegt der Faktor in der Europäischen Union bei 0,90) und anschließend mit dem entsprechenden Prozentsatz der Provision oder des Bonus multipliziert. Beispiel: Ein Persönliches Umsatzvolumen von 1.000 PV wird mit einem Umrechnungswert von 0,90 (Stand März 2020) und mit einem Bonus von 25 % multipliziert und ergibt 225 €.

(1) Alle Boni werden im LifeVantage Vergütungsplan detailliert beschrieben. Link zum Vergütungsplan: www.lifevantage.com/legal/de-de/sales-and-compensation-plan, www.lifevantage.com/legal/at-de/sales-and-compensation-plan

(2) Erhalten Sie bis zu 25 % Smart Start Bonus auf Produkte, die von neuen, persönlich eingeschriebenen Kunden und Vertriebspartnern innerhalb ihres ersten Kalendermonats bis zu einem PV von 1.000 PV gekauft wurden. Es können Kaufgrenzen für Kunden gelten.

(3) Mindestens 40 PV muss durch persönliche Produktkäufe verdient werden, während das restliche PV durch Käufe der persönlich angemeldeten Distributoren während des Qualifikationszeitraums, der aus den 49 Kalendertagen (berechnet nach der aktuellen Zeitzone in Utah, Vereinigte Staaten (GMT-6)), die dem Berechnungsdatum direkt vorausgehen (US-amerikanischer Werktag direkt nach dem Transaktionsdatum) besteht, verdient werden kann.

(4) Als **BEZHALTER RANG (PAID RANK)** wird der Rang bezeichnet, den ein Vertriebspartner im zuletzt abgeschlossenen und beendeten monatlichen UniLevel Provisionszyklus erreicht hat.

(5) Die Rang-Anforderungen an das Persönliche Produktvolumen aus dem Kombinierten Bein.

(6) Voll qualifizierte Vertriebspartner ab dem Rang Pro 3, die ein Persönliches Umsatzvolumen von 200 PV generiert haben, können bis zu 10 % auf die UniLevel Provision der ersten 5 Generationen ihrer persönlich eingeschriebenen Vertriebspartner erhalten. Vertriebspartner der Ränge Pro 3 bis Pro 6 müssen zudem monatlich mindestens 100 PV an Neuem Umsatzvolumen generieren. Liegt das Persönliche Umsatzvolumen zwischen 100 PV und 199 PV, erhalten qualifiziert Vertriebspartner ab Rang Pro 3 lediglich die Hälfte des Generational Matching Bonus.

Die aufgeführten Einnahmen von Vertriebspartnern sind mögliche Bruttoeinnahmen – andere Betriebsausgaben müssen davon abgezogen werden – und sind nicht notwendigerweise repräsentativ für die tatsächlichen Einkünfte, die ein Vertriebspartners durch den LifeVantage Vergütungsplan möglicherweise erzielen kann. Die Einnahmen eines Vertriebspartners hängen vom persönlichen Engagement und der Marktlage ab. LifeVantage übernimmt keine Garantie für Einkommen oder Rangfolge.