**Verwaltungssitz:** Viale Fleming, 4 — 95025 Aci Sant'Antonio | CT | Italien **USt-IdNr.:** 05954160874 · **Empfängercode:** W7YVJK9

# ETNA WELLNESS MARKETINGPLAN — VOLLSTÄNDIGE TEXTFASSUNG

## Die Logik des ETNA Wellness Marketingplans

Der ETNA Wellness Marketingplan wird als **hybrid** bezeichnet, weil er zwei Marketingpläne in einem System vereint. Deshalb hat jedes Produkt zwei Punktewerte: **PC (Karrierepunkte)** und **PR (Royalty-Punkte)**. Diese Punkte dienen zur Berechnung verschiedener Verdienstformen, die zum monatlichen Gesamtverdienst eines ETNA Wellness Vertriebspartners addiert werden.

PC bestimmen auch die Punktzahl, die für einen Karriereaufstieg erforderlich ist. PR entsprechen ungefähr der Hälfte der Karrierepunkte. Dieses Verhältnis kann je nach Produkt oder Paket unterschiedlich ausfallen. Beide Systeme werden nachstehend erläutert.

Bei ETNA Wellness kannst du folgende Einkünfte erzielen:

- **Verdienst aus Direktverkäufen**, indem du neue Kunden auf **www.etnawellness.com** mit deinem Partnercode oder Empfehlungslink registrierst; beide findest du in deinem Backoffice.
- **Verdienst aus dem Netzwerk** durch Teamaufbau, Karriere und Führung. Du kannst neue direkte Vertriebspartner über deinen Partnercode oder Empfehlungslink aus dem Backoffice registrieren.

Wichtige Grundsätze:

- Die Registrierung als Vertriebspartner ist **kostenlos**.
- **Kein obligatorisches Einstiegspaket**.
- **Keine verpflichtenden monatlichen Eigenkäufe**, um den Verkaufsrabatt zu behalten.
- Damit der Code aktiv bleibt, ist mindestens eine jährliche Bestellung von **100 PC** erforderlich, entweder durch eigene Kunden oder als Eigenbestellung.

- Von Anfang an besteht Anspruch auf einen **durchschnittlichen Rabatt bzw. Verdienst von 40 % des Listenpreises**. Für manche Produktgruppen können aus Marktgründen andere Rabatte gelten. Dies ist die wichtigste Einkommensquelle aus Verkäufen.

### Der Plan soll sein:

- **Leistungsgerecht:** Verkauf und Netzwerkaufbau werden Monat für Monat belohnt.
- **Skalierbar:** keine künstlichen Grenzen, sondern klare Karriereschritte mit festen Boni und steigenden Prozentsätzen.
- **Langfristig tragfähig:** die Prozentsätze sollen sowohl starke Verkäufer als auch Teamentwickler belohnen, ohne übermäßig hohe Verpflichtungen.

## Punkte im Plan: Karriere und Royalties

Jedes Produkt hat neben seinem Preis einen Wert in **Punkten**, der zur Berechnung von Boni und Qualifikationen dient.

**Karrierepunkte (PC):** Sie ermöglichen den Aufstieg in die Qualifikationen (Perle, Jade, Amethyst usw.) und bestimmen den **monatlichen Karrierebonus**. Qualifikation und Karrierefortschritt richten sich ausschließlich nach dem vom Team erzielten **Netzwerkvolumen (VR)**. Punkte aus Eigenbestellungen und Bestellungen der eigenen Direktkunden werden für die Karriereaufstiege daher nicht mitgerechnet.

**Royalty-Punkte (PR):** Sie berechnen den **Royalty-Bonus**, d. h. den prozentualen Verdienst über verschiedene Tiefenebenen auf den Umsatz von Teammitgliedern. Sie bestimmen ebenfalls den **Infinity-Bonus** als unternehmerischen Differenzbonus und das **Top-Verkäufer-Programm**, das zusätzliche Boni für höhere Umsätze bietet (derzeit bei 800 und 2.000 PC). Top-Verkäufer-Boni basieren auf dem unternehmensweiten monatlichen PR-Dividendenfonds und sind kumulierbar.

Für Netzwerkprovisionen muss die Qualifikation **Supervisor** erworben werden. Dazu sind **100 PC in einem Monat** erforderlich, berechnet aus Eigenbestellungen und Bestellungen der persönlich registrierten Kunden.

# Die Verdienstarten — in der vorgesehenen Reihenfolge

Der ETNA Wellness Plan enthält **fünf wesentliche Verdienstarten** sowie besondere Clubs, Prämien und Vorteile.

## 1. Verdienst aus Verkäufen

**Bedeutung:** unmittelbarer Verdienst beim Verkauf eines Produkts an den Endkunden.

- Bei ETNA Wellness entsteht der Direktverkaufsverdienst durch die Registrierung neuer Kunden auf **www.etnawellness.com** mit dem eigenen Partnercode oder Empfehlungslink aus dem Backoffice.
- Nach der Registrierung kann der Kunde selbstständig Produkte im Onlineshop bestellen, über die verfügbaren Zahlungsdienste bezahlen und sie direkt an die gewählte Lieferadresse senden lassen.
- Der Verdienst auf Produkte beträgt normalerweise **40 %**, bei manchen Produktlinien gelten jedoch abweichende Rabatte von **30 % oder 50 %**. Der Verdienst wird sofort im Backoffice erfasst und kann zusammen mit anderen angesammelten Provisionen aus allen Verdienstarten ausgezahlt werden. Auszahlungen können **vom 14. bis 16. des Folgemonats** beantragt werden; die Überweisung erfolgt auf das Bankkonto im Namen des Vertriebspartners **bis zum 20. dieses Folgemonats**.

Transparenz hat bei ETNA Wellness große Bedeutung. Alle Vergütungen unterliegen den gesetzlichen Vorschriften des jeweiligen Landes. In Italien profitieren Verkaufsbeauftragte auf Grundlage des **Gesetzes Nr. 173 vom 17. August 2005** von einem vereinfachten, begünstigten Steuermodell.

Je nach Entwicklung und Höhe der aufgelaufenen Provisionen wird das Profil einer von vier Regelungen zugeordnet:

### Steuerregelung 1

Regelung 1 ist als Einstieg für neue Vertriebspartner gedacht:

- **Verdienstgrenze:** bis zu **5.000 € netto jährlich** (**6.410 € brutto**).

- **Steuervorteil:** keine Pflicht zu einer Umsatzsteuerregistrierung oder separaten Steuerposition.
- **Nettoverdienst:** Provisionen werden nach Steuern ausgezahlt; das Unternehmen zahlt als Quellensteuerabzugsverpflichteter die Steuer.
- **Beiträge:** bis zur Grenze von 5.000 € keine INPS-Beiträge.

Nach Überschreiten dieser Grenze wird die Tätigkeit als „regelmäßig“ eingestuft und die berufliche Tätigkeit mit Umsatzsteuernummer fortgesetzt.

## Steuerregelung 2

Für Personen, die **5.000 € netto jährlich** überschreiten und die Tätigkeit dauerhaft mit Umsatzsteuernummer ausüben:

- **Begünstigte Besteuerung:** Quellensteuer von **23 %** nur auf **78 % des Verdiensts** (**Art. 25-bis des italienischen Präsidialdekrets 600/73**).
- **Getrenntes Einkommen:** dieser Verdienst wird nicht zu anderen Einkünften wie Löhnen oder Renten addiert; dadurch bleibt die IRPEF-Steuerstufe unberührt.
- **INPS-Beiträge:** der Aufbau der Rentenversicherung beginnt. Wenn keine andere Absicherung besteht, trägt der Partner **ein Drittel** und das Unternehmen **zwei Drittel** der Beiträge.
- **Vereinfachte Buchführung:** schlankere und automatisierte Verwaltung ohne die Komplexität der gewöhnlichen Systeme.

Diese Regelung wird als Möglichkeit dargestellt, die Karriere zu festigen, Rentenbeiträge anzusammeln und eine günstige Besteuerung beizubehalten.

## Steuerregelung 3

Für Personen mit mehr als **5.000 € netto jährlich**, die neben dem Vertrieb bereits in einem anderen Sozialversicherungssystem versichert sind, etwa Arbeitnehmer:

- **Steuer:** 23 % Quellensteuer auf 78 % des Einkommens.

- **INPS:** ausgewiesener Beitragssatz von **24 %**, berechnet auf **78 % der Bemessungsgrundlage**. Der Partner trägt ein Drittel und das Unternehmen die übrigen zwei Drittel.

### Steuerregelung 4

Für Partner mit Umsatzsteuernummer, die **5.000 € netto jährlich** überschreiten und keine anderweitige Sozialversicherung haben:

- **Steuer:** dieselbe begünstigte Quellensteuer von 23 % auf 78 %.
- **INPS:** ausgewiesene Beiträge von **24 %** auf 78 % der Bemessungsgrundlage, aufgeteilt zwischen Partner (ein Drittel) und Unternehmen (zwei Drittel).

### Wichtiger Hinweis

Alle genannten Abzüge (23 % auf 78 %) werden im italienischen Ausgangsplan als endgültige Quellenbesteuerung dargestellt. Das soll einen wirtschaftlichen Vorteil bei wenig Verwaltungsaufwand bieten. Monatliche Aktionen können die tatsächliche Marge bei manchen Produkten erhöhen. Die steuerlichen Angaben geben die italienische Quelle wieder und müssen anhand des aktuellen Rechts und des jeweiligen Landes geprüft werden.

## Club 500 und Top-Verkäufer Level 1 und 2 (Unternehmensdividende)

Dieser Teil würdigt eine starke persönliche Produktion aus Kundenbestellungen und Eigenverbrauch. Wer viele Kunden betreut, soll vom Unternehmen hervorgehoben werden. Das entspricht einem speziellen Karriereweg für Verkäufer, die als Rückgrat einer Network-Marketing-Organisation gelten.

### CLUB 500 — 500 PC

Club 500 ist der Einstieg in den ETNA Wellness Verkäufer-Karriereweg. Hier gibt es **keinen zusätzlichen Geldbonus**, aber die Mitgliedschaft in einem exklusiven Club. Aktive Mitglieder können Zugang zu exklusiven Abendessen, personalisierten Werbegeschenken, Produktvorstellungen vor dem Marktstart und weiterführenden Schulungen erhalten.

### Top-Verkäufer Level 1 — 800 Punkte

- **800 PC** persönliches Monatsvolumen erreichen (Kundenbestellungen plus Eigenkäufe).
- Mitglied im **Top-Verkäufer-Club Level 1** werden.
- An der Verteilung einer Unternehmensdividende in Höhe von **1,5 % der im betreffenden Monat vom gesamten Unternehmen generierten Royalties** teilnehmen, aufgeteilt auf die berechtigten Teilnehmer von Level 1.

### Top-Verkäufer Level 2 — 2.000 Punkte

- **2.000 PC** persönliches Monatsvolumen erreichen (Kundenbestellungen plus Eigenkäufe).
- Mitglied im **Top-Verkäufer-Club Level 2** werden.
- An der Verteilung einer Unternehmensdividende in Höhe von **1 % der im betreffenden Monat vom gesamten Unternehmen generierten Royalties** teilnehmen, aufgeteilt auf die berechtigten Teilnehmer von Level 2.
- Auch am Dividendensystem von **Top-Verkäufer Level 1** teilnehmen: dem Fonds von **1,5 %** für Level 1 und zusätzlich dem separaten Fonds von **1 %** für Level 2, jeweils gemäß Anspruchsbedingungen und Verteilungsregeln.

**Allgemeine Merkmale:** die Dividenden werden unter allen Partnern aufgeteilt, die das Ziel erreicht haben. Der individuelle Betrag kann daher je nach Zahl der Teilnehmer schwanken. Diese Prämie kommt zusätzlich zur üblichen Verkaufsmarge hinzu: zuerst der Verkaufsverdienst, anschließend ein möglicher Anteil an der Unternehmensdividende.

## 3. Royalty-Bonus (bis zu drei Ebenen)

Nach Erreichen der Qualifikation **Supervisor** (mindestens 100 PC) erhältst du einen Prozentsatz auf das Netzwerkvolumen der Partner, ausgedrückt in deren **PR (Royalty-Punkten)**. Eine weitere Qualifikation ist nicht nötig. Das Netzwerk ist in **Ebenen**, auch Generationen oder Tiefen genannt, aufgeteilt.

**Grundvoraussetzungen:**

- Supervisor sein: mindestens 100 PC pro Monat aus eigenen Kundenbestellungen und Eigenverbrauch.

- Diese Verdienstart benötigt **keinen Ausgleich zwischen Netzwerkzweigen**; Ausgleichsregeln gelten für andere Qualifikationen, wie unten erläutert.

**Prozentsätze auf den ersten drei Ebenen:**

- **Ebene 1 — 4 %** der PR auf Ebene 1.
- **Ebene 2 — 8 %** der PR auf Ebene 2.
- **Ebene 3 — 4 %** der PR auf Ebene 3.

Die Prozentsätze gelten für die PR, die von Partnern auf den jeweiligen Ebenen der Organisation erzeugt werden.

## 4. Karriere-Royalty-Bonus (bis zu sechs Ebenen)

Neben dem Supervisor-Status sieht der Plan einen monatlichen Karriereweg anhand der **PC (Karrierepunkte)** des Teams vor.

Mit dem Karriereaufstieg reicht der Royalty-Bonus bis in sechs Ebenen:

- **Ebene 1 — 4 %** (Supervisor)
- **Ebene 2 — 8 %** (Supervisor)
- **Ebene 3 — 4 %** (Supervisor)
- **Ebene 4 — 2 %** (Amethyst)
- **Ebene 5 — 1 %** (Saphir)
- **Ebene 6 — 1 %** (Rubin)

In der Praxis umfasst der erste Royalty-Bonus drei Ebenen; durch Karriereaufstieg werden Ebene vier, fünf und sechs freigeschaltet.

## So funktioniert der Karriereaufstieg bei ETNA Wellness

Der **Karrierebonus** bildet das zentrale Element des Marketingplans. Die benötigten Punkte sind die **PC des gesamten Teams**, wobei Eigenbestellungen und Bestellungen persönlicher Direktkunden ausgeschlossen sind.

## Allgemeine Voraussetzungen für Karrierequalifikationen

- 1. **Supervisor** sein.
- 2. Mindestens **drei Supervisoren in drei verschiedenen Zweigen** haben, die auch Teams genannt werden.
- 3. Das **60-%–40-%-Gleichgewicht** zwischen dem stärksten Zweig und dem übrigen Netzwerk einhalten. Für die Qualifikation darf der stärkste Zweig höchstens **60 % der in diesem Monat erforderlichen Punkte** beitragen; die übrigen Zweige müssen zusammen **40 %** erreichen.

Qualifikationen und erforderliche PC:

- **Supervisor — 100 PC**
- **Perle — 500 PC**
- **Jade — 1.200 PC**
- **Amethyst — 2.500 PC**
- **Saphir — 5.000 PC**
- **Rubin — 10.000 PC**
- **Smaragd — 25.000 PC**. Ab Smaragd gilt eine zusätzliche Voraussetzung: mindestens **5 % der für die Qualifikation erforderlichen Punkte** müssen aus Zweigen außerhalb der ersten beiden stammen (Summe der Karrierepunkte des dritten, vierten, fünften usw. Zweigs).
- **Diamant — 50.000 PC**
- **Ambassador — 100.000 PC**
- **Red Ambassador — 150.000 PC**, mit **1 Ambassador** und **4 Perle-Zweigen**.
- **Black Ambassador — 300.000 PC**, mit **2 Ambassadors** und **5 Jade-Zweigen**.
- **Blue Ambassador — 500.000 PC**, mit **3 Ambassadors** und **6 Amethyst-Zweigen**.
- **Chairman — 1.000.000 PC**, mit **4 Ambassadors** und **7 Saphir-Zweigen**.

Die für die Freischaltung der Karrierestufen benötigten Qualifikationen müssen **nicht unmittelbar in der ersten Linie** liegen; sie können sich in jeder Tiefe des Netzwerks befinden.

## 5. Monatlicher Karrierebonus (fester Eurobetrag)

Der Karrierebonus ist das **Rückgrat des Marketingplans**: ein **monatlich wiederkehrender Geldbonus** entsprechend der in dem Monat erreichten Qualifikation. Zusätzlich zu den Royalties gelten folgende feste Beträge:

- **Perle (500 PC): 50 € + Infinity-Bonus.**
- **Jade (1.200 PC): 120 € + Infinity-Bonus.**
- **Amethyst (2.500 PC): 250 € + Infinity-Bonus.**
- **Saphir (5.000 PC): 500 € + Infinity-Bonus.**
- **Rubin (10.000 PC): 1.000 € + Infinity-Bonus.**
- **Smaragd (25.000 PC): 2.500 € + Infinity-Bonus.**
- **Diamant (50.000 PC): 5.000 € + Infinity-Bonus.**
- **Ambassador (100.000 PC): 10.000 € + Infinity-Bonus.**
- **Red Ambassador (1 Ambassador): 10.000 € + 2.000 € + Infinity-Bonus.**
- **Black Ambassador (2 Ambassadors): 10.000 € + 2.000 € + Infinity-Bonus.**
- **Blue Ambassador (3 Ambassadors): 10.000 € + 2.000 € + Infinity-Bonus.**

**Wichtige Merkmale:** der Bonus wird **monatlich** gezahlt. Wer die Qualifikation im Folgemonat erneut erfüllt, kann den Bonus erneut verdienen. Es ist eine eigenständige Komponente, die zu den anderen anspruchsberechtigten Erträgen hinzukommt.

## 6. Infinity-Bonus (Differenzverdienst ohne feste Tiefenbegrenzung)

Für Führungskräfte ab der Qualifikation **Saphir** kommt der **Infinity-Bonus** hinzu. Das ist ein zusätzlicher Prozentsatz auf das Netzwerk ohne feste Tiefengrenze, berechnet als **unternehmerische Differenz** zu nachgeordneten Führungskräften mit niedrigeren Qualifikationen.

**Funktionsweise:** jede höhere Qualifikation hat einen Infinity-Prozentsatz auf die **PR (Royalty-Punkte)** des Netzwerks. Bezahlt wird die Differenz zwischen den Prozentsätzen:

- **Saphir — 2 %**
- **Rubin — 4 %**
- **Smaragd — 5 %**
- **Diamant — 6 %**
- **Ambassador — 8 %**
- **Red Ambassador — 10 %**
- **Black Ambassador — 12 %**
- **Blue Ambassador — 14 %**
- **Chairman — 14,25 % bis 15,00 %** (weitere Qualifikationen sind vorgesehen).

Wenn es in deinem Netzwerk bereits andere Infinity-qualifizierte Führungskräfte gibt, verdienst du **die Differenz** zwischen deinem Prozentsatz und ihrem Prozentsatz auf den betreffenden Teil des Netzwerks.

**Beispiel:** Du bist Diamant (**6 %**) und unter dir befindet sich ein Rubin (**4 %**). Auf das mit diesem Rubin verbundene Netzwerkvolumen beträgt deine Differenz **2 %**.

Der Infinity-Bonus:

- belohnt Führungskräfte, die **ihren eigenen Führungskräften beim Wachstum helfen**, statt sie zu behindern;
- reicht **weit über sechs Ebenen hinaus**, weil er für die Organisation so tief gilt, wie Royalty-Punkte entstehen;
- **kann zusammen mit dem Royalty-Bonus die Erträge aus dem Karrierebonus verdoppeln**, wie es im Ausgangsplan heißt. Das ist eine Möglichkeit, keine garantierte Zusage.

---

*Vollständige deutsche Übersetzung des ETNA Wellness Marketingplans (Textfassung). Informative Übersetzung; maßgeblich bleibt das italienische Original-PDF. Zahlen, Prozentsätze und Anspruchsvoraussetzungen wurden aus der Quelle übernommen, ohne eigenständige rechtliche Prüfung.*