



KYÄNI-VERGÜTUNGSPLAN EUROPA

WILLKOMMEN

Willkommen in der Kyäni-Familie!

Kyänis Vision ist es: "Hoffnung zu bringen — das Versprechen auf ein besseres Leben — durch Wellness und Gelegenheit." Als Kyäni-Geschäftspartner sind Sie ein wichtiger Teil dieser Vision, um sie für sich selber und alle Menschen weltweit zu erfüllen.

Auf den folgenden Seiten erfahren Sie alles darüber, wie Sie für die Zeit, die Energie und die harte Arbeit, die Sie in Ihr Kyäni-Geschäft investieren, entlohnt werden. Wir empfehlen Ihnen, sich Zeit zu nehmen, um sich mit dem Vergütungsplan vertraut zu machen. Dies ist wichtig, damit Sie Ihre Arbeit optimieren und ein Geschäft aufbauen können, das Ihr Leben und das Ihrer Liebsten für viele weitere Jahre verbessert.

Wenn Ihr Geschäft wächst, denken Sie daran, dass der wahre Erfolg nicht nur das ist, was Sie haben, sondern auch das, was Sie für andere Menschen tun.

Wir freuen uns, Sie als Geschäftspartner zu haben und auf viele Jahre Erfolg mit Ihnen!

Mit freundlichen Grüßen

Kyäni

Strukturbäume

Mit Hilfe von Strukturbäumen können die Strukturen und Beziehungen zwischen allen Kyäni-Partnern nachverfolgt werden. Innerhalb des Kyäni-Vergütungsplans gibt es zwei Arten von Strukturbäumen, der Sponsor- und der Platzierungs-Strukturbaum. Schließt sich ein Geschäftspartner Kyäni an, so erscheint er in beiden Baumstrukturen.

Sponsor-Strukturbaum

Den Sponsor-Strukturbaum kann man mit einem „Nachfolger“ für familiäre Beziehungen vergleichen, wobei jede Person, die persönlich von Ihnen angemeldet wird, direkt unter Ihrer ersten Strukturbaumebene positioniert wird. Haben Sie persönlich Teammitglieder angemeldet, die wiederum einen neuen Geschäftspartner anmelden, so werden diese neuen Partner innerhalb Ihrer Strukturbaumstruktur unterhalb Ihrer Teammitglieder auf der zweiten Ebene positioniert. Diese Positionierung erfolgt automatisch und wird direkt durch diejenige Person bestimmt, die den neuen Kyäni-Partner angemeldet hat. Die Breite Ihres Sponsor-Strukturbaums wird dabei durch die Anzahl der Personen bestimmt, die Sie persönlich angemeldet haben.

Prämienberechnung mit Hilfe des Sponsor-Strukturbaums

- Team Bonus
- Generation Check Match



Platzierungs-Strukturbaum

Der Platzierungs-Strukturbaum ist ein weiterer „Nachfolger“ für Beziehungen und Strukturen. Im Gegensatz zum Sponsor-Strukturbaum besitzen Sie hier die Möglichkeit, die von Ihnen persönlich gesponserten Geschäftspartner auf jede beliebige Position innerhalb Ihrer Downline zu positionieren. Es gibt verschiedene Gründe dafür, warum Führungskräfte neu angemeldete Partner innerhalb des Platzierungs-Strukturbaums auf unterschiedliche Positionen verlagern möchten. Einige dieser Gründe sind A) Synergieeffekte beim Teamaufbau, B) geografische Erwägungen, C) persönliche Beziehungen oder auch D) Aufbau für den nächst höheren Rang. Die richtige Platzierung von neuen Geschäftspartnern innerhalb Ihres Platzierungs-Strukturbaums ist wichtig und hilft Ihnen bei dem Aufbau einer breiteren, tieferen und profitableren Organisationsstruktur.

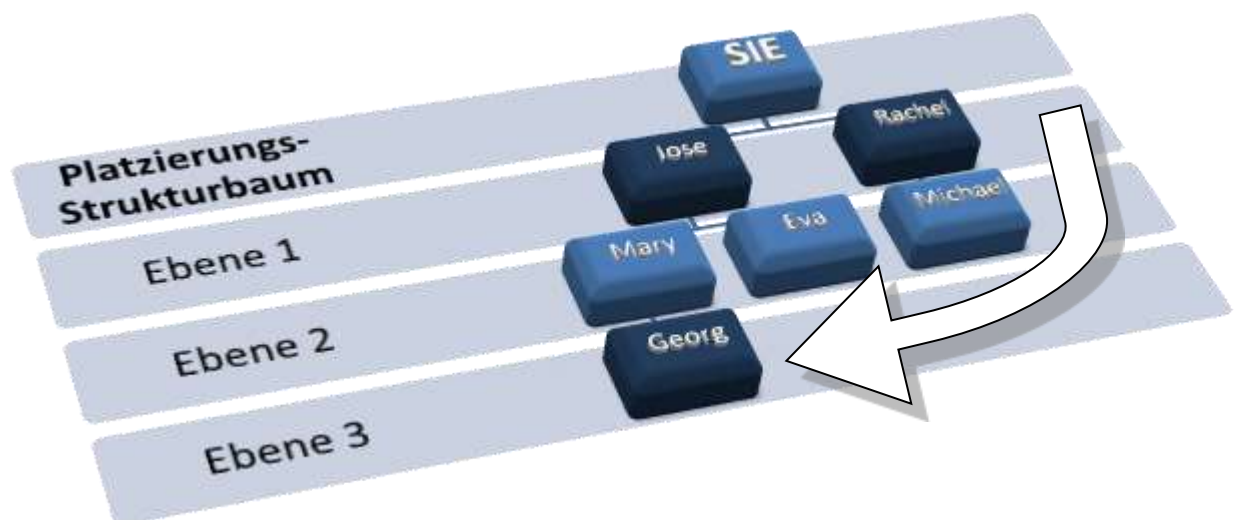
Sobald Sie persönlich ein neues Teammitglied anmelden, können Sie diese Person sofort in Ihren Platzierungs-Strukturbaum integrieren oder im sogenannten Holding Tank vorübergehend vorhalten, wobei Sie für eine Platzierungsentscheidung bis zu 72 Stunden Zeit zur Verfügung haben. Sollte innerhalb der erforderlichen Zeit keine Platzierung erfolgen, wird das betreffende Teammitglied automatisch auf die erste Ebene Ihres Platzierungs-Strukturbaums platziert. Der Breite eines Platzierungs-Strukturbaums sind keine Grenzen gesetzt; Sie können ihn so breit anlegen, wie Sie es wünschen. Um für alle Boni berechtigt zu sein, müssen Sie lediglich über drei Standbeine verfügen.

Ihre Kunden können als ein Standbein für die monatliche Kyäni PayGate Accumulator-Berechnungen oder für Rangberechnungen betrachtet werden.

In der Abbildung unten können Sie erkennen, dass Georg unterhalb von Mary platziert wurde, wobei dieselbe Struktur sowohl im Sponsor- als auch im Platzierungs-Strukturbaum niedergelegt ist.

Kalkulationen auf der Grundlage des Platzierungs-Strukturbaums

- Rang
- Schnellstart (Fast Start) & Power Play
- Rang-Boni
- Monatlicher Kyäni PayGate Accumulator



Qualifizierungsanforderungen

Es gibt zwei Qualifizierungsstufen. Die erste Stufe ist mit 1QV pro Monat erreicht. Bei Erreichen dieser Stufe werden Sie als Kyäni-Geschäftspartner eingestuft. Sie qualifizieren sich damit für ausgewählte wöchentliche Boni.

Ab 100 QV pro Monat erfolgt die Einstufung als Qualifizierter Geschäftspartner und damit die Qualifizierung für alle bestehenden Bonusvergütungen. Beginnend mit dem Rang Jade werden 125 QV benötigt. Die Qualifizierung erfolgt monatlich, wobei Sie zur Erfüllung entweder genügend QV von persönlichen Kunden aufweisen oder entsprechende eigene Produktabnahmen leisten müssen oder durch eine Kombination beider Möglichkeiten die Sollvorgabe erfüllen.

RANGSTUFEN

Die Berechnung von Rangstufen erfolgt auf Basis des sich aus dem Platzierungs-Strukturbaum ergebenden QVs. Hierbei können Sie ein Volumen in Höhe von 600 QV aus persönlichen Einkäufen gegen Rangstufen bis Pearl und darunter und in Höhe von 1.000 QV gegen Rangstufen ab Sapphire und darüber verrechnen. Rangstufen bis einschließlich Diamond erfordern zwei aktive (100 QV) Standbeine und Blue Diamonds sowie die darüberliegenden Ränge drei aktive (100 QV) Standbeine.

Rangstufen auf Basis der QVs aus dem Platzierungs-Strukturbaum

Rangstufe	Erforderliche MQV	Gesamt-GQV-Anforderung	QV-Volumen außerhalb des größten Standbeins	QV-Volumen außerhalb der 2 größten Standbeine
Qualifizierter Geschäftspartner	100			
Garnet	100	1.000	400	
Jade	125	2.000	800	
Pearl	125	5.000	2.000	
Sapphire	125	10.000	4.000	
Ruby	125	25.000	10.000	
Emerald	125	50.000	20.000	
Diamond	125	100.000	40.000	
Blue Diamond	125	250.000	100.000	12.500
Green Diamond	125	500.000	200.000	25.000
Purple Diamond	125	1.000.000	400.000	50.000
Red Diamond	125	2.000.000	800.000	100.000
Double Red Diamond	125	4.000.000	1.600.000	200.000
Black Diamond	125	10.000.000	4.000.000	500.000
Double Black Diamond	125	25.000.000	10.000.000	1.250.000

Vorgehensweise bei der Rangstufenfestlegung

Gehen Sie bei der Bestimmung Ihrer Rangstufe wie folgt vor:

1. Berechnen Sie das Gesamt-GQV (Group Qualifying Volume/Gruppenqualifizierungsvolumen), vergleichen Sie das Ergebnis mit der Tabelle und lesen Sie den Rang ab.
2. Erfüllt das QV-Volumen außerhalb Ihres größten Standbeins (einschließlich Ihrer persönlichen und Ihrer Kunden-Volumina) die für den abgelesenen Rang erforderlichen Mindestanforderungen? Ist dies nicht der Fall, beginnen Sie noch einmal bei der nächst niedrigeren Rangstufe.
3. Erfüllt das QV-Volumen außerhalb Ihrer beiden größten Standbeine (einschließlich Ihrer persönlichen und Ihrer Kunden-Volumina) die für den abgelesenen Rang erforderlichen Mindestanforderungen? Ist dies nicht der Fall, beginnen Sie noch einmal bei der nächst niedrigeren Rangstufe. Trifft dies zu, haben Sie diese Rangstufe erreicht.

Beispiele

Nachfolgend finden Sie zwei konkrete Beispiele, wie Sie eine Rangstufe berechnen können:

Beispiel A: Sie verfügen über zwei Standbeine. Das größte Standbein erzielt 30.000 QV und Bein 2 20.000 QV. Nehmen Sie das gesamte Volumen für den Berechnungsprozess.

1. Das Gesamtvolumen aller Standbeine beträgt 50.000 QV. Ein Vergleich mit der Tabelle zeigt, dass Sie sich möglicherweise als Emerald qualifiziert haben.
2. Das außerhalb Ihres größten Standbeins erzielte QV beläuft sich auf 20.000. In der Tabelle sehen Sie, dass für die Erreichung der Emerald-Rangstufe 20.000 QV benötigt werden. Damit ist auch diese Anforderung erfüllt.

Beispiel B: Die Organisation verfügt über 4 Standbeine. Das größte Standbein erzielt 120.000 QV, Standbein 2 ein Volumen von 17.000 QV, Standbein 3 ein Volumen von 3.000 QV und Standbein 4 ein Volumen in Höhe von 300 QV.

Führen Sie diese Volumina nun durch die einzelnen Kalkulationsschritte:

1. Das Gesamtvolumen der Organisation beträgt 140.300 QV und die dafür infrage kommende Kategorie ist Diamond.
2. Das außerhalb des größten Standbeins erzielte QV beläuft sich auf 20.300 QV. Die minimalen Anforderungen für den Diamond-Rang werden also nicht erfüllt. Wir schauen nun in der Tabelle bei dem nächst niedrigeren Rang nach (Emerald).
3. Das außerhalb Ihres größten Standbeines erzielte QV beläuft sich auf 20.300. In der Tabelle sehen Sie, dass für die Erreichung der Emerald-Rangstufe 20.000 QV benötigt werden. Diese Anforderung ist erfüllt. Sie haben die Emerald-Rangstufe erreicht.



BONUSPRÄMIEN

Persönlicher Kundenbonus (Personal Customer Bonuses)

Einzelhandelsbonus (Retail Bonus)

Jedes Mal, wenn Sie ein Produkt an einen registrierten Kunden verkaufen, erhalten Sie einen Bonus basierend auf dem jeweils gekauften Produkt. Der Einzelhandelsbonus wird Ihnen mit den wöchentlichen Boni ausgezahlt. Um diesen Bonus zu erhalten, müssen Sie zum Zeitpunkt der Berechnung mindestens den Zahlrang Geschäftspartner inne haben.

Kundenaufbaubonus

Jeden Monat erhalten Sie für ein kumuliertes Volumen Ihrer Kunden einen Bonus in Höhe von 750, 2.500 oder 5.000 QV. Pro Monat können Sie sich nur für einen Bonus qualifizieren.

Customer Volume	Kundenaufbaubonus
750 QV	€50
2.500 QV	€250
5.000 QV	€600

Geschäftspartnerbonus

Team Bonus

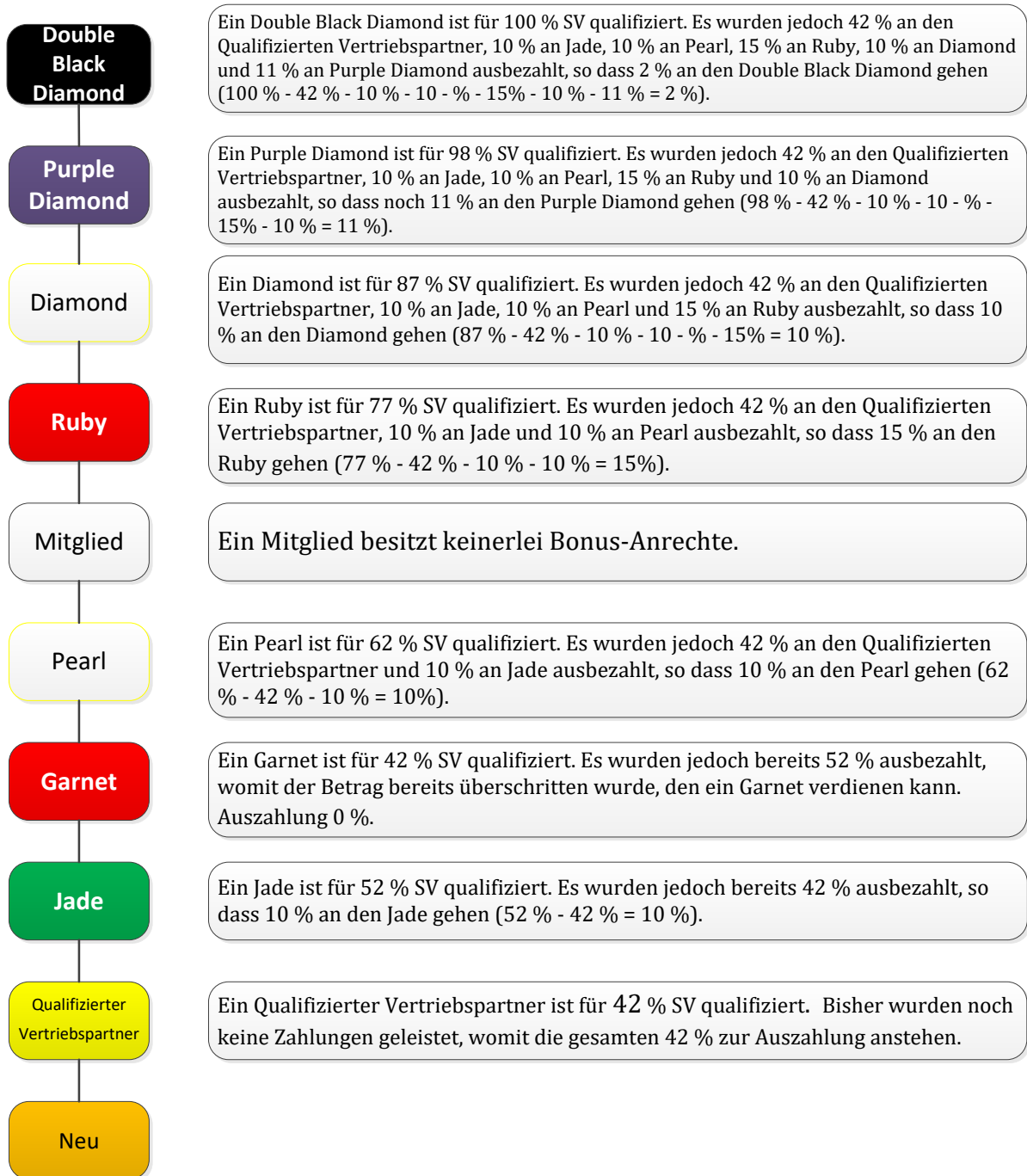
Mit Anmeldung eines neuen Teammitglieds durch eine Person aus Ihrer Downline besitzen Sie möglicherweise auch Anspruch auf den Team-Ausgleichsbonus (Differential Team Bonus). Dieser Bonus wird auf Sponsor-Strukturbaum-Basis berechnet. Die Auszahlung erfolgt auf der Grundlage des von dem Neumitglied erworbenen Startpakets (Marketing Packs), Ihrer Rangstufe und der Rangstufe der Geschäftspartner, die zwischen Ihnen und der Neuanmeldung liegen.

Zur Festlegung der Auszahlungen verwendet der Team Bonus sogenannte SVs (Besonderes Volumen/ Special Volume). Jedes Startpaket ist mit einem bestimmten SV-Wert verknüpft. In Abhängigkeit von Ihrer Rangstufe erhalten Sie als Bonus einen prozentualen SV-Anteil.

Die Rangstufe, die Sie innerhalb der ersten 31 Tage erreichen, wird als Ihre Probezeit-Rangstufe (Grace Rank) bezeichnet. Dieser Rang wird teilweise in die Evaluierung darüber einfließen, wie viel Sie von einem Team Bonus erhalten. Sind Ihre 31 Tage abgelaufen, wird der Rang (Grace Rank), den Sie sich verdient haben, mit dem jeweiligen Rang des aktuellen Kalendermonats und dem des vorausgehenden Kalendermonats verglichen. Der höchste dieser insgesamt drei Ränge wird als Grundlage für die Berechnung des Team Bonus verwendet. Der Grace Rank wird während Ihrer ersten 31 Tage und der restlichen Zeit des nach der 31-Tagesfrist folgenden Kalendermonats. Ein Beispiel: Haben Sie sich am 15. August registriert, würde Ihre 31-Tagesfrist am 15. September enden und Sie könnten Ihren Grace Rank ab dem 15. August noch bis zum 30. September verwenden. Wenn Sie sich anstrengen, können Sie natürlich immer eine höhere Rangstufe erreichen, doch während dieser Zeitspanne werden Sie niemals unterhalb Ihres Grace Ranks bezahlt. (Diese Rangstufe wird nur für Team Bonus-Kalkulationen verwendet). Ist diese Zeitspanne verstrichen, wird bei der Berechnung Ihres Team Bonus für Auszahlungen nur noch der aktuelle und der vorausgehende Monatsrang verwendet. In der nachfolgenden Übersicht finden Sie die in Relation zu den einzelnen Rangstufen geltenden prozentualen Verteilungen.

Geschäftspartner	Qualifizierter Geschäftspartner	Garnet	Jade	Pearl	Sapphire	Ruby	Emerald	Diamond	Blue Diamond	Green Diamond	Purple Diamond	Red Diamond	Double Red Diamond und höher
42%	42%	42%	52%	62%	72%	77%	82%	87%	92%	96%	98%	99%	100%

Beispiel: Team-Ausgleichsbonus



Schnellstartbonus (Fast Start Bonus)

Um Ihnen den Einstieg zu erleichtern, bietet Ihnen Kyäni einen Schnellstartbonus mit 3 verschiedenen Auszahlungsstufen.

Ersten 31 Tage	Kalendermonat 1	Kalendermonat 2	Gesamt
€200	€350	€500	€1.050

Zur Erreichung der ersten Auszahlung müssen Sie den Zahlrang Jade oder höher in Ihren ersten 31 Tagen erreichen (der Tag an dem Sie eingeschrieben wurden, zählt als Tag 0). Sollten Sie den Zahlrang Jade nicht innerhalb Ihrer ersten 31 Tage erreichen, können Sie sich immer noch für die zweite und dritte Auszahlung qualifizieren (siehe **Beispiel 1**).

Beispiel 1: Ein Geschäftspartner wird am 5. April registriert und erreicht den Zahlrang Jade aber nicht innerhalb seiner ersten 31 Tage. Er kann sich aber immer noch für die zweite und dritte Auszahlung qualifizieren, indem er den Zahlrang Pearl im Juni und den Zahlrang Sapphire im Juli erreicht. Der Partner würde entsprechend der nachfolgenden Tabelle bezahlt werden. Auch wenn es im Monat Mai keine Auszahlung gab, muss der Partner im Mai mindestens den Zahlrang Qualifizierter Geschäftspartner oder höher halten, um die ausstehenden Boni erhalten zu können.

Monat (Rang)	Ersten 31 Tage	Mai (Jade)	Juni (Pearl)	Juli (Sapphire)	Gesamt
Auszahlung	€0	Keine Auszahlung	€350	€500	€850

Um die zweite Auszahlung zu erhalten, müssen Sie den Zahlrang Pearl oder höher im ersten vollen Kalendermonat nach Ihrer ersten Auszahlung erreichen oder nach Ihren ersten 31 Tagen, wenn Sie bisher keine Auszahlung erhalten haben. Sie werden entsprechend der Tabelle bezahlt. Wenn Sie den Zahlrang Pearl oder höher nicht in Ihrem ersten vollen Kalendermonat nach der ersten Auszahlung oder nach Ihren ersten 31 Tagen erreichen, können Sie sich immer noch für die dritte Auszahlung qualifizieren (siehe **Beispiel 2**).

Beispiel 2: Ein Geschäftspartner wird am 5. April registriert und erreicht am 2. Mai den Zahlrang Jade. Der Partner hat im Juni den Zahlrang Garnet und im Juli den Zahlrang Sapphire erreicht. Der Partner würde entsprechend der Tabelle bezahlt werden. Auch wenn es in den Monaten Mai oder Juni keine Auszahlung gab, muss der Partner im Mai und Juni mindestens Qualifizierter Geschäftspartner oder höher sein, um die weiteren Auszahlungen zu erhalten.

Monat (Rang)	Ersten 31 Tage	Mai (Jade)	Juni (Garnet)	Juli (Sapphire)	Gesamt
Auszahlung	€200	Keine Auszahlung	€0	€500	€700

Zur Erreichung der dritten Auszahlung müssen Sie den Zahlrang Sapphire oder höher in Ihrem zweiten vollen Kalendermonat nach der zweiten Auszahlung erreichen oder nach Ihren ersten 31 Tagen, wenn Sie bisher keine Auszahlung erhalten haben (siehe **Beispiel 3**).

Beispiel 3: Ein Geschäftspartner wird am 5. April registriert und erreicht den Zahlrang Jade nicht innerhalb seiner ersten 31 Tage. Der Partner erreicht den Zahlrang Garnet im Juni und den Zahlrang Sapphire im Juli. Er würde entsprechend der Tabelle bezahlt werden. Auch wenn es in den Monaten April, Mai oder Juni keine Auszahlung gab, muss der Partner im April, Mai und Juni mindestens Qualifizierter Geschäftspartner oder höher sein, um die weiteren Auszahlungen zu erhalten.

Monat (Rang)	Ersten 31 Tage	Mai (Jade)	Juni (Garnet)	Juli (Sapphire)	Gesamt
Auszahlung	€0	Keine Auszahlung	€0	€500	€500

*Wenn Sie den Rang Sapphire in Ihren ersten 31 Tagen erreichen, erhalten Sie alle drei Fast Start Boni-Auszahlungen auf einmal.

Power Play

Um den Power Play Bonus zu verdienen, benötigen Sie drei persönlich gesponserte Geschäftspartner mit jeweils mindestens 100 QV und drei persönlich eingeschriebene Kunden mit insgesamt 150 QV innerhalb eines Kalendermonats.

Wenn Sie ein Power Play machen, erhalten Sie einen Bonus in Höhe von €80 und Ihr Sponsor erhält einen Bonus in Höhe von €40. Sie erhalten diesen Bonus jedes Mal, wenn Sie ein Power Play ausführen. Um den Bonus zu erhalten, muss der Sponsor zum Zeitpunkt des Erreichens des Bonus den Rang Qualifizierter Geschäftspartner oder höher innehaben.

Jeder Geschäftspartner oder Kunde, der für ein Power Play gezählt hat, darf nicht für ein zukünftiges Power Play verwendet werden. Geschäftspartner und Kunden können nur mit einer eindeutigen Adresse für das Power Play zählen. Sobald eine Adresse verwendet wurde, kann sie im aktuellen oder zukünftigen Power Play nicht mehr für einen anderen Geschäftspartner oder Kunden verwendet werden. Nur Geschäftspartner und Kunden, die sich nach dem 1. Januar 2018 registriert haben, qualifizieren sich für diesen Bonus.

Beispiel: Der Geschäftspartner A sponsert die Geschäftspartner B und C und schreibt im Februar zwei neue Kunden ein. Im März sponsert Geschäftspartner A Geschäftspartner D mit mindestens 100 QV und Geschäftspartner B und C erfüllen beide die 100 QV-Anforderungen. Nur einer der Kunden aus Februar kauft im März, aber Geschäftspartner A schreibt im März zwei weitere Kunden ein. Die drei Kunden zusammen haben mehr als 150 QV an Bestellungen. Geschäftspartner A erhält einen Bonus in Höhe von €80, und sein/ihr Sponsor erhält im März einen Bonus in Höhe von €40. Die Geschäftspartner B, C, D und die drei Kunden, die für das Power Play gezählt wurden, dürfen nicht für zukünftige Power Play Boni verwendet werden.

Kyäni PayGate Accumulator

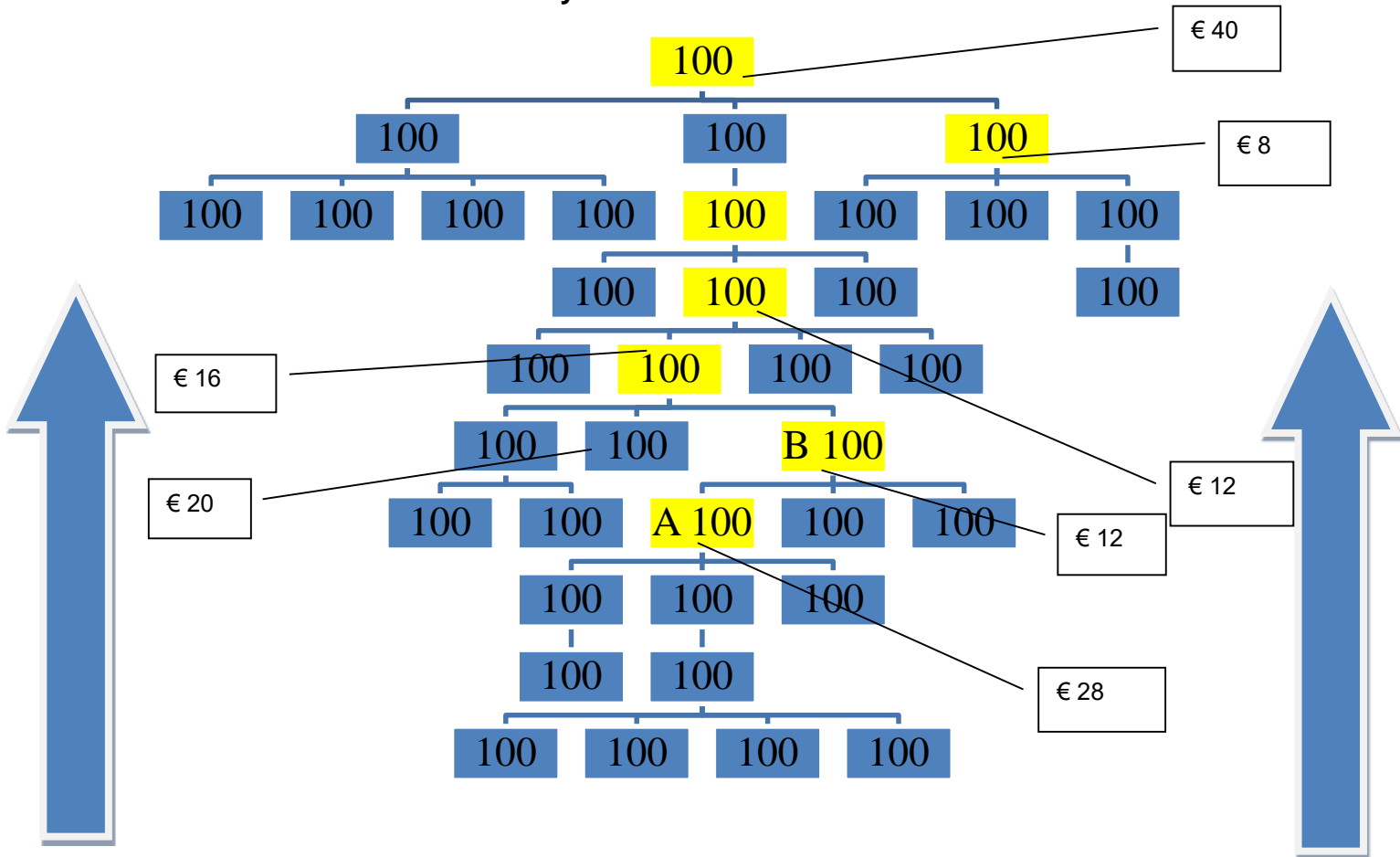
Der Kyäni PayGate Accumulator wird auf Basis des in Ihrem Platzierungs-Strukturbaum monatlich generierten CVs berechnet. Der Kyäni PayGate Accumulator berechnet monatlich das Residualeinkommen (residual income / passives Einkommen) und beginnt dabei unten am Platzierungs-Strukturbaum, wobei die darüber enthaltenen Volumina bis hin zu einem Geschäftspartner mit qualifiziertem PayGate, wo die Auszahlung der verdienten Provisionen erfolgt, akkumuliert werden. Dieser Vorgang wird für alle PayGate-Ebenen wiederholt. Steigt Ihr Volumen, so qualifizieren Sie sich möglicherweise für neue PayGates, wobei dies von der Verteilung Ihrer Volumina in Ihrem Platzierungs-Strukturbaum abhängt. Jedes zusätzliche PayGate, für das Sie sich qualifizieren, generiert für Sie weitere Residualauszahlungen. Für Paygate-Qualifikationen und Auszahlungen wird das gesamte CV persönlicher Kunden als eigenständiges Standbein gezählt. Zum Beispiel: Wenn ein Geschäftspartner zwei Beine mit Geschäftspartnern und gleichzeitig auch persönliche Kunden hat, zählen diese als drei Standbeine für die Qualifikationen und Auszahlungen. Persönliches CV aus Ihrem Geschäftspartneraccount zählt nicht zu Ihrer Paygate-Qualifikation und Ihren Auszahlungen.

Nachfolgend finden Sie eine Übersicht aller PayGates mit prozentualer CV-Rate für jede Ebene sowie der Volumenbedingungen, die für eine Qualifizierung für das betreffende PayGate Gültigkeit besitzen.

PayGate Accumulator – Übersicht auf CV-Basis Platzierungs-Strukturbaum

PayGate	Rate	Anforderung größtes Standbein	Gesamtheit aller kleinen Standbeine	Minimum drittes Standbein
1	5,00 %	200	100	
2	7,00 %	700	500	
3	8,00 %	2.200	1.500	
4	7,00 %	4.500	3.000	
5	6,00 %	9.000	6.000	
6	5,00 %	18.000	12.000	
7	3,00 %	40.000	27.000	
8	1,00 %	90.000	55.000	6.000
9	1,00 %	200.000	125.000	12.000
10	0,50 %	400.000	260.000	18.000
11	0,25 %	1.000.000	450.000	40.000
12	0,25 %	2.000.000	900.000	100.000

PayGate 1 – Übersicht



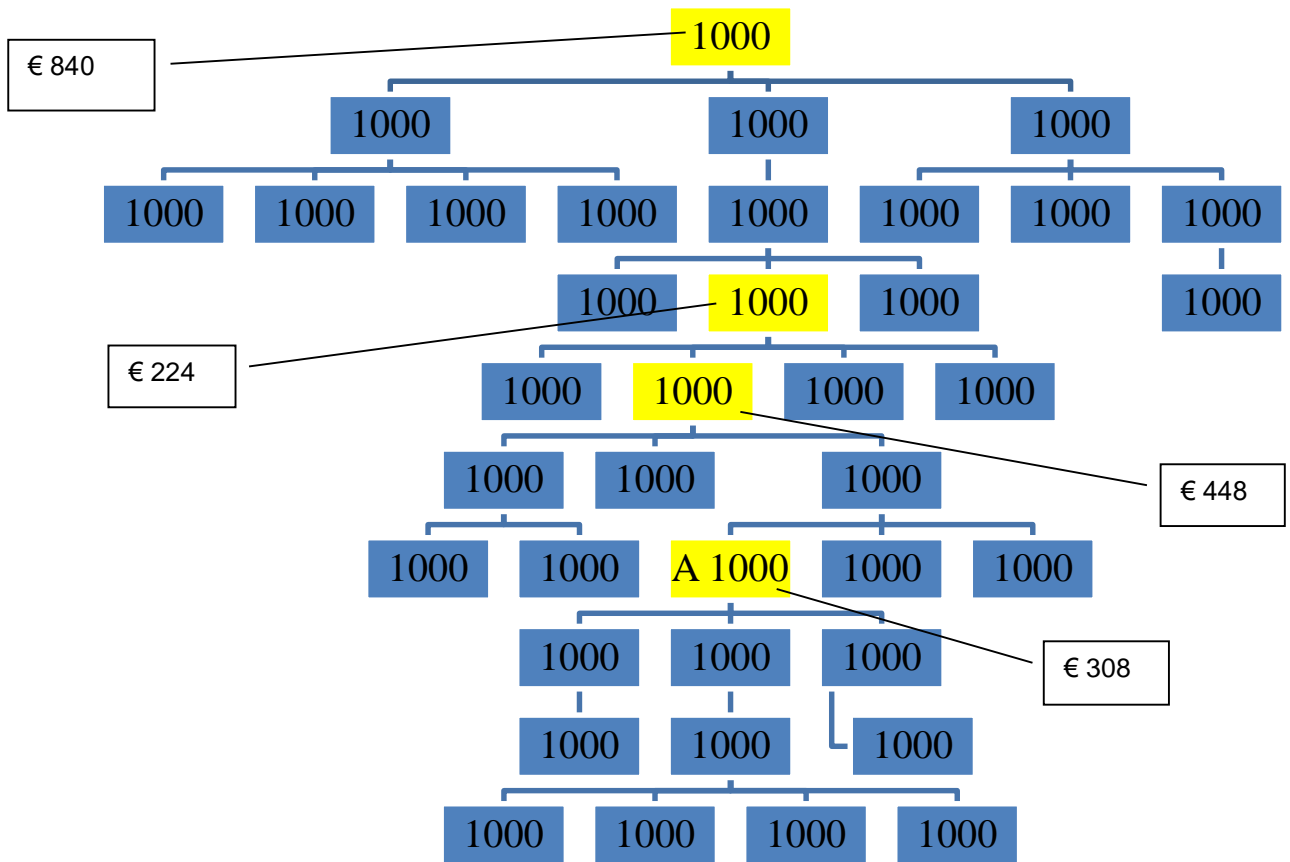
PayGate 1 - Beispiel

Bitte schauen Sie sich das Beispiel für PayGate 1 oben an. Die Volumina fließen von der Basis der Organisation nach oben und akkumulieren sich in Ihrem CV. Da die Volumina den ersten qualifizierten Geschäftspartner für PayGate 1 erreichen, berechnen wir nun, wie viel CV ausbezahlt werden muss (gelb markierte Kästchen). Bei dem ersten gelb markierten Kästchen A (Geschäftspartner A) haben sich 900 CV angesammelt. Sobald ein PayGate erreicht ist, wird auf der Grundlage des nachfolgenden Prozederes der an diesem Paygate zu zahlende Betrag ermittelt:

1. Addition aller akkumulierten CVs durch die gesamte Organisation hindurch. Entweder ab Organisationsbasis oder ab der letzten PayGate-Auszahlung — je nachdem, was näherliegt.
2. Abzug des PayGate-Basisbetrags (Anforderung größtes Standbein). Für PayGate 1 sind dies 200 CV. Dieser 200 CV-Betrag fließt gemeinsam mit Ihren persönlichen CVs zu dem darüber positionierten Geschäftspartner. In unserem Beispiel sind dies: 900 CV – 200 CV = 700 CV. Dieser 700 CV-Betrag wird für PayGate 1 mit 5 % multipliziert, was € 28 ergibt.

Das Volumen, das nun von Geschäftspartner A (gelb markiertes Kästchen A) die Organisation hinauffließt, summiert sich auf 300 CV (200 CV PayGate Basisbetrag + persönliches Volumen in Höhe von 100 CV). Geschäftspartner B (gelb markiertes Kästchen B) ist der nächste Kyäni-Partner, der sich für PayGate 1 qualifiziert, wobei das erhaltene Volumen 500 CV beträgt. Lassen Sie dieses Volumen durch die beiden oben aufgeführten Prozederes laufen und vergessen Sie nicht, dass zu dem PayGate-Betrag in Höhe von 200 CV zusätzlich auch das persönliche CV in Höhe von 100 zugerechnet werden muss. Wiederholen Sie den Vorgang noch einmal. Geschäftspartner B würde € 12 erhalten. Das persönliche Volumen von Geschäftspartner B (100 CV) plus PayGate Basisbetrag in Höhe von 200 CV fließen in der Organisation nach oben. Alle gelb markierten Kästchen repräsentieren hierbei Kyäni-Partner, die sich für PayGate 1 qualifiziert haben. Fließt ein PayGate an die Spitze einer Organisation, startet das nächste PayGate-Prozedere wieder mit demselben Volumen an der Basis dieser Organisation.

PayGate 4 - Übersicht



PayGate 4 - Beispiel

Die Übersicht oben ist ein Beispiel für PayGate 4. Wir wollen hierzu dieselbe Organisation verwenden wie bei unserem PayGate 1-Beispiel, haben jedoch das Volumen auf 1.000 CV erhöht, um die Illustration zur Veranschaulichung dieses PayGates klein genug zu halten. Erinnern Sie sich - PayGates 1 – 3 hätten noch vor der Verarbeitung von PayGate 4 bezahlt werden müssen. Um sich für dieses Gate qualifizieren zu können, müssen Ihre größten Standbeine wenigstens 4.500 CV und alle übrigen Standbeine wenigstens 3.000 CV aufweisen.

Jeder der gelb markierten Geschäftspartner hat sich für eine Auszahlung über PayGate 4 qualifiziert. Um den Betrag der Auszahlung für Geschäftspartner A berechnen zu können (gelbes Kästchen A), müssen Sie zuerst die Volumina aller Standbeine addieren, wobei von Geschäftspartner A ein Gesamtvolumen von 10.000 CV akkumuliert werden kann. Subtrahieren Sie danach den PayGate-Basisbetrag (4.500 CV für PayGate 4). $10.000 \text{ CV} - 4.500 \text{ CV} = 5.500 \text{ CV}$. Multiplizieren Sie dieses Ergebnis mit 7 % und wir erhalten € 308. Diese € 308 würden dann für diesen Partner zu den anderen PayGate Boni (PayGates 1-3) hinzugefügt.

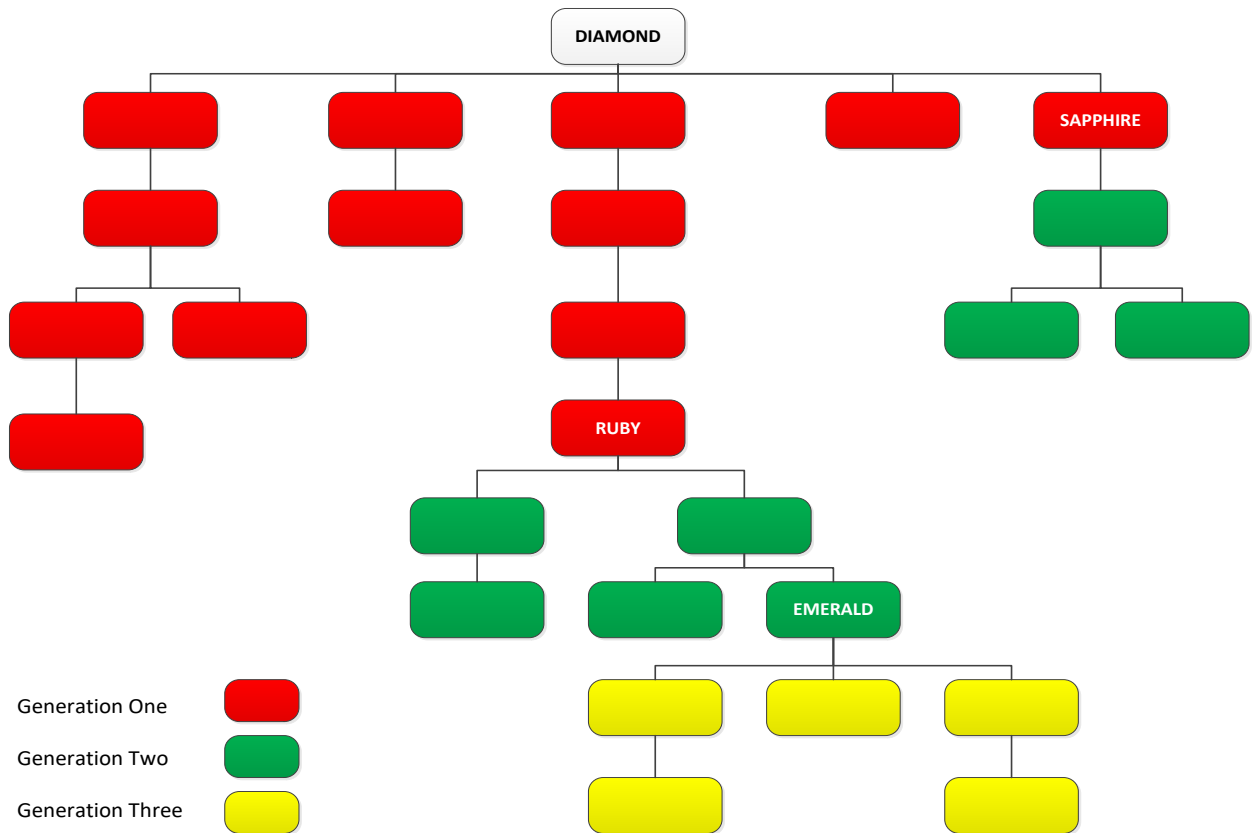
Der PayGate 4-Basisbetrag in Höhe von 4.500 CV würde schließlich zusammen mit den persönlichen 1.000 CV an den darüber positionierten Geschäftspartner fließen, wobei dieser Prozess für alle Partner wiederholt würde, die sich für PayGate 4 qualifiziert haben. In diesem Beispiel erhalten insgesamt vier Geschäftspartner den PayGate 4 Bonus.

Generation Check Match (Generationenbonus)

Einer unserer interessantesten Boni ist der Generation Check Match Bonus, mit dem Sie – bis zu einer Strukturbaumtiefe von 9 Generationen – von jeder PayGate-Auszahlung über die in Ihrer Sponsor-Strukturbaum-Downline positionierten Geschäftspartner prozentuale Anteile verdienen können. Eine Generation wird dabei als ein Geschäftspartner definiert, dessen Zahlrang dem Sapphire-Rang entspricht bzw. darüberliegt, wobei der nächste unterhalb positionierte Partner, dessen Zahlrang dem Sapphire-Rang entspricht bzw. darüberliegt, ebenfalls eingeschlossen ist. Auf der Grundlage Ihres Zahlrangs erhalten Sie einen prozentualen Anteil der PayGate-Verdienste Ihrer Downline. In der nachfolgenden Tabelle können Sie die jeweiligen prozentualen Anteile entsprechend der einzelnen Rangstufen pro Generation verfolgen.

Generationen	Sapphire	Ruby	Emerald	Diamond	Blue Diamond	Green Diamond	Purple Diamond	Red Diamond	Double Red Diamond	Black Diamond	Double Black Diamond
1	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
2	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
3		10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
4			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
5				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
6					4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
7						3%	3%	3%	3%	3%	3%
8							2%	2%	2%	2%	2%
9								1%	1%	1%	1%

Generation Check Match – ein Beispiel



Im obigen Beispiel hält der an der Spitze positionierte Geschäftspartner den Zahlrang Diamond, womit ihm die Auszahlungen von 5 Generationen zustehen, (von denen nur drei angezeigt werden). Die rot markierten Partner gehören zu Generation 1 und der Diamond-Geschäftspartner würde von jedem PayGate Bonus 15 % erhalten. Die grün markierten Partner gehören zu Generation 2 und der Diamond-Geschäftspartner würde von jedem PayGate Bonus 10 % erhalten. Die gelb markierten Kyäni-Partner gehören zu Generation 3 und der Diamond-Geschäftspartner würde von jedem PayGate Bonus 10 % erhalten.

Rangstufen-Boni

Emerald Bonus – Sie halten den (Monatsende) Zahlrang Emerald für zwei volle Monate und erhalten € 4.000.

Blue Diamond Bonus – Sie halten den (Monatsende) Zahlrang Blue Diamond für drei volle Monate und erhalten € 20.000.

Purple Diamond Bonus – Sie halten den (Monatsende) Zahlrang Purple Diamond für drei volle Monate und erhalten € 80.000.

Double Red Diamond Bonus – Sie halten den (Monatsende) Zahlrang Double Red Diamond für drei volle Monate und erhalten € 400.000 (€ 80.000 pro Monat über 5 Monate hinweg).

Double Black Diamond Bonus – Sie halten den (Monatsende) Zahlrang Double Black Diamond für drei volle Monate und erhalten € 800.000 (€ 80.000 pro Monat über 10 Monate hinweg).

LEADERSHIP BONI

Diamond Pool

Jeden Monat werden 1,5 % aller Globalen CVs in den Diamond Pool ausgelagert. Dieser Pool wird dabei monatlich kalkuliert und auch monatlich mit einer 60-tägigen Verzögerung ausbezahlt. So werden – um ein Beispiel zu nennen – die Januar-Auszahlungen im März an Sie ausgezahlt.

Um an den Pool-Ausschüttungen beteiligt zu werden, muss ein Geschäftspartner im aktuellen Monat und in einem der zwei davorliegenden Monate den Zahlrang Diamond bzw. eine darüberliegende Rangstufe innehaben. Berechtigte Teilnehmer erhalten ihre Pool-Anteile auf Basis ihrer Rangstufe wie folgt:

Diamond	1 Anteil
Blue Diamond	2 Anteile
Green Diamond	4 Anteile
Purple Diamond	8 Anteile
Red Diamond	8 Anteile
Double Red Diamond	8 Anteile
Black Diamond	8 Anteile
Double Black Diamond	8 Anteile

Ein Red, Double Red, Black oder Double Black Diamond partizipiert solange von diesem Pool, bis er oder sie sich für den nächsten Pool qualifiziert. Unterstützt ein Pool-Teilnehmer jemanden aus der Downline seines Sponsor-Strukturbaums dabei, denselben Zahlrang oder eine höhere Rangstufe zu erreichen, dann werden die Anteile dieses Teilnehmers mit Faktor 1,5 multipliziert. Ein Teilnehmer kann dabei nur einen Multiplikationsfaktor erhalten. Die notwendigen Qualifikationen werden durch den monatlichen Zahlrang festgelegt. Ein Geschäftspartner erhält für ein und denselben Monat niemals Auszahlungen aus mehr als einem Leadership Pool.

Red Diamond Pool

Jeden Monat werden 0,5 % aller Globalen CVs in den Red Diamond Pool ausgelagert. Dieser Pool wird dabei monatlich kalkuliert und auch monatlich mit einer 60-tägigen Verzögerung ausbezahlt. So werden – um ein Beispiel zu nennen – die Januar-Auszahlungen im März an Sie ausgezahlt.

Um an den Pool-Ausschüttungen beteiligt zu werden, muss ein Geschäftspartner im aktuellen Monat und in einem der davorliegenden Monate den Zahlrang Diamond bzw. eine darüberliegende Rangstufe innehaben. Berechtigte Teilnehmer erhalten ihre Pool-Anteile auf Basis ihrer Rangstufe wie folgt:

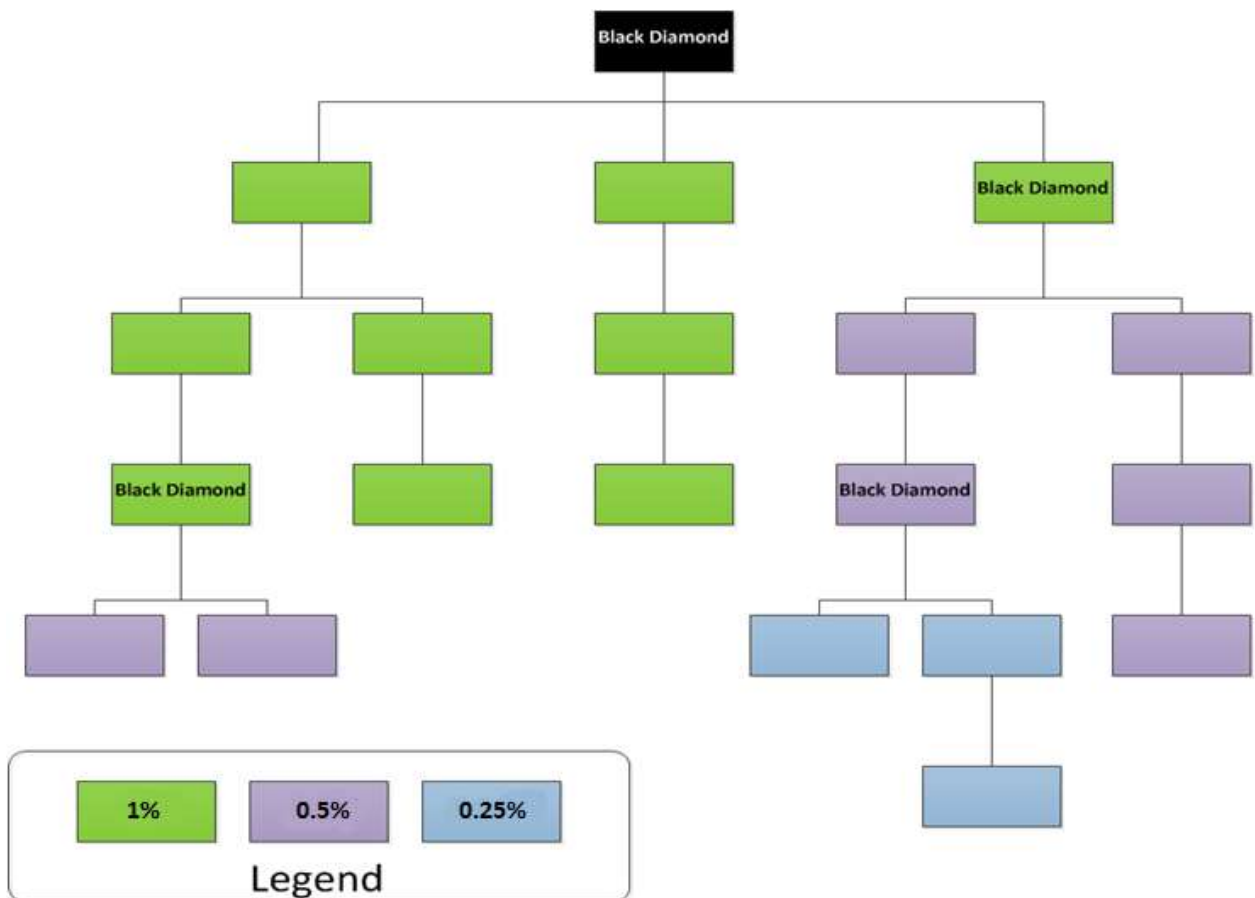
Red Diamond	1 Anteil
Double Red Diamond	2 Anteile
Black Diamond	2 Anteile
Double Black Diamond	2 Anteile

Unterstützt ein Pool-Teilnehmer jemanden aus der Downline seines Sponsor-Strukturbaums dabei, denselben Zahlrang oder eine höhere Rangstufe zu erreichen, dann werden die Anteile dieses Teilnehmers mit Faktor 1,5 multipliziert. Ein Teilnehmer kann dabei nur einen Multiplikationsfaktor erhalten. Die notwendigen Qualifikationen werden durch die monatlichen Zahlränge festgelegt. Ein Geschäftspartner erhält für ein und denselben Monat niemals Auszahlungen aus mehr als einem Leadership Pool.

Infinity Bonus

Der Infinity Bonus berechtigt einen Inhaber des Zahlrangs Black Diamond und Double Black Diamond zu Auszahlungen in Höhe von 1 % aller CVs einer aktuellen Sponsor-Strukturbaum. Befindet sich in der Downline des betreffenden Black Diamonds oder Double Black Diamonds ein anderer Black Diamond oder höher, so wird der an den darunter positionierten Black Diamond oder höher ausgezahlte Infinity Bonus halbiert. Mit jedem neuen Black Diamond in Ihrem Sponsor-Strukturbaum erfolgt eine Halbierung, ohne dass jedoch die Auszahlungen ausgesetzt werden.

Um für die Teilnahme an diesem Bonus berechtigt zu sein, muss ein Geschäftspartner in dem aktuellen Monat und in einem der beiden vorausgehenden Monate den Zahlrang Black Diamond oder höher bekleiden.



Das Kyäni-Traumautoprogramm

Ab Rangstufe Sapphire können Sie Ihr genehmigtes Fahrzeug fahren — und das Programm hört hier noch lange nicht auf! Unser Traumautoprogramm verfügt über fünf verschiedene Stufen, die monatliche Auszahlungen in Höhe von bis zu € 8.000 erzielen können! Diese Stufen sind den folgenden Rängen zugeordnet: Sapphire, Diamond, Green Diamond, Red Diamond und Black Diamond.

Um sich für die Sapphire-Stufe zu qualifizieren, müssen Sie in zwei separaten Monaten den Zahlrang Sapphire erreichen. Um sich für die Diamond-, Green Diamond-, Red Diamond- und Black Diamond-Stufen zu qualifizieren, müssen Sie innerhalb von drei Monaten eines fortlaufenden Fünf-Monatszeitraums die entsprechenden Zahlränge erreichen.

Nähere Einzelheiten hierzu finden Sie in dem Richtliniendokument für das Kyäni-Traumautoprogramm in Ihrem BackOffice.

Reisen

Kyäni bietet für all diejenigen, deren Geschäfte Zuwächse verzeichnen, Incentivereisen, wobei diese Reisen je nach Markt voneinander abweichen können. Bitte orientieren Sie sich in Ihrem BackOffice über Ihre aktuellen Promotions in punkto Incentivereisen.

ÜBERSICHT DER KYÄNI-BONI

Wöchentliche Boni

Team Bonus (Team Bonus)
 Einzelhandelsbonus (Retail Bonus)
 Schnellstartbonus (Fast Start Bonus)

In Backoffice gepostet	Banküberweisung	Payoneer-Upload
Dienstag	Freitag	Freitag

Wöchentliche Boni werden für den vorausgehenden 7-Tageszeitraum Montag - Sonntag auf Grundlage der in dem jeweiligen Zulassungsland geltenden Ortszeit kalkuliert.

Monatliche Provisionen/Boni

Kyäni Paygate Accumulator
 Generation Check Match
 Kundenaufbaubonus
 Power Play

In Backoffice gepostet	Banküberweisung	Payoneer-Upload
8.	14.	14.

Leadership Boni

Diamond Pool*
 Red Diamond Pool*
 Infinity Bonus
 Rangstufen-Boni

In Backoffice gepostet	Banküberweisung	Payoneer-Upload
8.	25.	25.

* Die Auszahlungen aus dem Diamond und dem Red Diamond Pool werden in dem 2. Monat geleistet, nachdem sie erworben wurden. So würden als Beispiel die Zahlungen aus den Januar-Leadership Pools nicht vor dem 25. März geleistet werden.

Hinweis: Fallen die Postings bzw. Auszahlungen für Boni auf ein Wochenende oder einen Feiertag, werden diese am folgenden Arbeitstag nachgeholt.

DEFINITIONEN

Standbein (Leg) – Die gesamte Gruppe der zu einem Geschäftspartner gehörenden persönlichen Geschäftspartner der ersten Ebene. Standbeine können sowohl im Sponsor- als auch im Platzierungs-Strukturbaum enthalten sein. Verfügen Sie auf Ihrer ersten Ebene über drei persönliche Geschäftspartner, so besitzen Sie drei Standbeine.

Downline – Alle Standbeine Ihrer Organisation.

Autoship – Auf Monatsbasis automatisch in Rechnung gestellte und versandte Produkte. Diese Produkte können entweder für einen Geschäftspartner oder einen Kunden in Anspruch genommen werden. Für die Produktauswahl stehen viele Optionen zur Verfügung, doch ist die Verfügbarkeit von Produkten auch vom jeweiligen Markt abhängig. Autoship-Bestellungen können über Ihr BackOffice oder durch Kontaktierung unseres Kundenservices aufgegeben werden.

BackOffice – Das sichere Internet-Programm, mit dessen Hilfe Sie Ihre Geschäfte verfolgen und steuern können. So können Sie Berichte über Ihr Team einsehen, Produkte bestellen, neue Kunden anlegen, neue Geschäftspartner anmelden, Schulungen in Anspruch nehmen und Ihre Autoship-Bestellungen kontrollieren.

Holding Tank – Wenn Sie einen neuen unabhängigen Geschäftspartner in Ihrer Organisation einschreiben, können Sie ihn vorübergehend für bis zu 10 Tage im Holding Tank vorhalten. Dadurch können Sie bestimmen, wo Sie ihn in Ihrem Platzierungs-Strukturbaum platzieren möchten. Sollte innerhalb der 10-Tage-Frist keine Platzierung erfolgen, wird der neue Geschäftspartner automatisch auf die erste Ebene Ihres Platzierungs-Strukturbaums platziert.

Generation – Ein Kyäni-Partner mit einem Zahlrang gleich oder höher Sapphire, wobei der nächste unterhalb positionierte Geschäftspartner, dessen Zahlrang dem Sapphire-Rang entspricht bzw. darüberliegt sowie alle dazwischenliegenden Geschäftspartner ebenfalls eingeschlossen sind. Generationen werden individuell für jedes Standbein festgelegt.

Paid-as-Rangstufe (Zahlrang) – Rangstufe, die während der für Boni bzw. Provisionen geltenden Zahlungsperioden bekleidet wird. Sie finden Ihre aktueller Zahlrang mit allen Einzelheiten zu Provisionen und Boni innerhalb Ihres BackOffices.

Lifetime Rank – Die höchste von Ihnen erreichte Rangstufe.

Retailkunde (Retail Customer) – Ein Kunde, der seine Produkte pro Einzelbestellung bestellt. Diese Kunden können bei Bedarf den Geschäftspartner direkt kontaktieren, sich an den Kundendienst wenden oder sich über unsere Unternehmens-Webseite einloggen und das gewünschte Produkt bestellen.

QV – Qualifizierungsvolumen – Das mit unseren Produkten verbundene Volumen als Grundlage für die Festlegung der Rangstufen und der Minimalqualifikation.

MQV – Qualifizierungsvolumen Mitglieder (Member Qualifying Volume) (enthält Kundeneinkäufe)

GQV – Qualifizierungsvolumen Gruppen (Group Qualifying Volume) (enthält Sie selbst sowie Ihre gesamte Gruppe einschließlich Kunden)

CV – Provisionierbares Volumen (Commissionable Volume). Das für die Prämienberechnung verwendete Volumen.

SV – Besonderes Volumen (Special Volume). Das für die Berechnung von Team Bonus-Auszahlungen verwendete Volumen.