

SCnet BeNeLux b.v.

Compensatieschema of Marketingplan

Shopping Center Network (hierna SCNet genoemd) is een multinationale (internationale) groep van loyale en mondige consumenten (hierna te noemen; de Partner/Koper) wiens hoofd activiteit het is om haar groepsleden voordelen te brengen niet alleen in het eigen land maar ook in die landen in de wereld waar een SCNet partner bedrijf gevestigd is.

De compensatie die een Partner/Koper ontvangt bestaat uitsluitend uit de korting die we geven aan onze leden via partner bedrijven. Vergoedingen zijn gebaseerd op een uniek principe dat uitbetaling mogelijk maakt ongeacht waar (in welk land en valuta), aan onze Partner/Koper die zich heeft gekwalificeerd voor uitbetaling.

Om dit mogelijk te maken wordt een puntensysteem gebruikt. Een punt wordt **B** genoemd. De waarde van een punt is verschillend in de diverse valuta volgens tabel 1. De waardes voor alle landen, behalve voor Servië en Bosnië Herzegovina, zijn aangenomen waardes en de definitieve waardes worden vastgesteld door het management van de bedrijven in ieder land afzonderlijk.

Naam van het land	De waarde van de punten - B	Valuta	Prijs van de positie					
			TK I	TK II	TK III	TK IV	TK V	TK VI
Bosnië en Herzegovina	2	KM	50 B	150 B	400 B	1.200 B	3.600 B	7.200 B
Bulgarije	2	Lev	50 B	150 B	400 B	1.200 B	3.600 B	7.200 B
EU	1	Euro	50 B	150 B	400 B	1.200 B	3.600 B	7.200 B
Hongarije	300	Forinta	50 B	150 B	400 B	1.200 B	3.600 B	7.200 B
Kroatië	7,4	Kuna	50 B	150 B	400 B	1.200 B	3.600 B	7.200 B
Macedonië	65	Denar	50 B	150 B	400 B	1.200 B	3.600 B	7.200 B
Nederland	1	Euro	50 B	150 B	400 B	1.200 B	3.600 B	7.200 B
Roemenië	4,4	Lei	50 B	150 B	400 B	1.200 B	3.600 B	7.200 B
Rusland	40	Rur	50 B	150 B	400 B	1.200 B	3.600 B	7.200 B
Servië	100	Dinar	45 B	135 B	360 B	1.080 B	3.240 B	6.480 B
Zweden								

Tabel 1

Landen die niet uitdrukkelijk worden genoemd maar de EURO als valuta hebben, hebben een puntwaarde zoals aangegeven in de tabel voor de EU.

Commissie vergoeding:

De korting voor de Partner/Koper wordt bereikt door te kopen bij partner bedrijven en baseert zich op de korting (het kortingspercentage) dat is overeengekomen met de partnerbedrijven in een overeenkomst met SCNet. Partners/Kopers kortingen worden verwerkt zodra de gelden van de korting op de SCNet rekening staan. Geplaatst op een rekening voor directe teruggave, indirecte teruggave, geaccumuleerde korting en een percentage dat voor SCNet blijft. In geval dat de overeengekomen korting minder is dan 5%, wordt de toewijzing gedaan volgens de volgende tabel.

SCnet BeNeLux b.v.

Korting (% korting)	% voor de Partner / Koper die dit kocht	% Netwerk	Totaal % Netwerk	% SCNet	% Accumulatief
1	1	0	0	0	0
1,5	1	0	0	0	0,5
2	1	4x0,25	1	0	0
2,5	1	4x0,25	1	0	0,5
3	1	4x0,25	1	0	1
3,5	1	4x0,25	1	0	1,5
4	1	4x0,25	1	1	1
4,5	1	4x0,25	1	1	1,5

Tabel 2

Vergoeding bij een aankoop (P) met een korting van 5 procent of meer aandelen wordt al volgt verdeeld:

Korting (% korting)	% voor de Partner / Koper die dit kocht	% Netwerk	Totaal % Netwerk	% SCNet	% Accumulatief
P>=5	1	4x0,5	2	1	P-4

Tabel 3

a. Directe teruggave/korting

Een korting van 1% van elke aankoop gedaan door de Partner/Koper bij een "partner bedrijf" en dat is vastgelegd op het ID nummer van de Partner/Koper in het SCNet systeem. Dit is een vereiste om de vergoeding te kunnen bepalen voor de rekening bij SCNet.

b. Indirecte teruggave/korting

Teruggave van 0,5% van elke aankoop door een Partner/Koper over vier (4) netwerk dieptes van Partners/Kopers gedaan bij partnerbedrijven. Een voorwaarde voor de berekening van de indirecte korting is het vastleggen van de aankoop, de betaling en de kortingen door de partner bedrijf of betalingen verricht met tegoedbonnen door de Partner/Koper van de aankoop verricht bij een partnerbedrijf.

c. Geaccumuleerde teruggaven

Het restant dat na de verdeling van de kortingen volgens de eerder genoemde tabellen overblijft. De geaccumuleerde kortingen genereren een Profijt Positie (PP), een positie die de binaire boom vult. Profijt Posities kunnen ook worden gegenereerd door het betalen van een deposito.

d. SCNet Provisie/commissie

Geaccumuleerde korting wordt niet rechtstreeks aan de Partner/Koper uitbetaald. Dit bedrag vormt een Actieve Winst Positie (APP) wanneer het geaccumuleerde bedrag een bepaald bedrag bereikt volgens tabel 1. Een APP kan ook worden bereikt door een deposito te betalen.

Iedere positie in de binaire boom heeft een zekere waarde, afhankelijk van de Zakelijke/Commerciële categorie waarin het is geplaatst. SCNet provisie/commissie wordt verkregen door vermenigvuldiging van de waardepunten uit de eerste tabel met de volgende tabel.

Iedere positie in de binaire boom benodigd een tijdsperiode totdat de commissie gerealiseerd kan worden. De termijn van verdiensten is verschillend in de diverse commerciële categorieën zoals weergegeven in Tabel 4.

De commissies, die ontstaan zijn door het opvullen van de posities in de binaire boom van Partner/kopers, worden berekend zodra een bepaalde hoeveelheid posities is bereikt in de bovenste en de onderste tak van de binaire boom.

SCnet BeNeLux b.v.

Het aantal gevulde posities in de bovenste tak van de binaire boom	Het aantal gevulde posities in de onderste tak van de binaire boom	I TK	II TK	III TK	IV TK	V TK	VI TK
2	2	10 B	30 B	90 B	270 B	810 B	1.620 B
4	4	15 B	45 B	135 B	405 B	1.215 B	2.430 B
8	8	20 B	60 B	180 B	540 B	1.620 B	3.240 B
14	14	25 B	75 B	225 B	675 B	2.025 B	4.050 B
18	18	30 B	90 B	270 B	810 B	2.430 B	1.620 B
24	24	40 B	120 B	360 B	1.080 B	3.240 B	

Tabel 4

Waarden van SCNet commissies worden weergegeven in punten voor elke handles categorie. Om het bedrag in de gewenste valuta te verkrijgen is het noodzakelijk om de SCNet commissie te vermenigvuldigen met de puntwaarde van die valuta.

e. Carrière provisie

- **Zakelijke periode**

De zaken periode in het SCNet systeem is zes maanden. Wat betekent; elk jaar heeft twee zakelijke periodes. De eerste periode is van januari t/m 30 juni, de tweede periode is van de eerst juli t/m 31 december. Directe carrière records/units worden doorgeschoven naar de volgende zakelijke periode terwijl groep records/units opnieuw worden geaccumuleerd na de eerste periode.

- **Carrière unit**

De Carrière unit wordt berekend bij het vullen van posities in de binaire boom van de Carrière Categorie. Iedere positie in de boom heeft een verschillend aantal carrière units, alles afhankelijk van de Carrière Categorie waarin de boom is geplaatst. Zoals u onderstaand kunt zien.

Zakelijke categorie	Unit loopbaan per positie in binaire boom
I zakelijke categorie – TK I	1
II zakelijke categorie – TK II	3
III zakelijke categorie – TK III	10
IV zakelijke categorie – TK IV	30
V zakelijke categorie – TK V	90
VI zakelijke categorie – TK VI	180

Tabel 5

- **Directe carrière eenheid**

Wordt berekend indien een positie van de directe Partners/Kopers geplaatst wordt in de binaire boom.

- **Indirecte carrière eenheid**

SCnet BeNeLux b.v.

Wordt berekend indien een positie van de indirecte Partners/Kopers geplaatst wordt in de binaire boom, ongeacht de structurele diepte.

o Totale eenheden

Het totale aantal eenheden is de som van de directe en indirecte eenheden.

- De carrière vergoeding van een Partner/Koper wordt berekend indien een carrière-eenheid is verkregen. Afhankelijk van de carrière positie van de Partner/Koper wordt deze berekend naar tabel 6:

Carrière positie	Vereiste eenheden		Carrière winst per eenheid	Tussen de Commissie
	Directe eenheden	Indirecte eenheden		
1 Sales Agent	0	0	1,50 B	0,50 B
2 Sales Advisor	300	50	2,00 B	0,50 B
3 Sales Manager	1.000	100	2,50 B	0,50 B
4 Group Manager	3.000	300	3,00 B	0,50 B
5 Team manager	10.000	1.000	3,50 B	0,50 B
6 Division Manager	30.000	1.500	4,00 B	0,50 B
7 Owner Director	80.000	2.000	4,50 B	0,50 B

Tabel 6

2. Tegoedbon

Voor iedere positie in de binaire boom, is er een bezettingsgraad waarna de verdiensten voor een Profijt Positie in een bepaalde Commerciële Categorie stopt, en de verdiensten verder gaan in de volgende Commerciële Categorie, met de bonus die was gegenereerd in de gesloten Commerciële Categorie. Wanneer een cyclus van de Profijt Positie is gesloten wordt een tegoedbon berekend. Een voucher heeft verschillende waardes, al naar gelang de Commerciële Categorie waarin de tegoedbon is gerealiseerd. Zie tabel:

Commerciële Categorie	Het aantal vervulde functies in de bovenste tak van de binaire boom	Het aantal vervulde functies in de onderste tak van de binaire boom	Tegoed Bonnen
I TK	30	30	360 B
II TK	30	30	800 B
III TK	24	24	1.500 B
IV TK	24	24	4.500 B
V TK	24	24	13.500 B
VI TK	18	18	18.000 B

Tabel 7

3. Bonussen

a. Bonus Profijt Positie (BPP) in een binaire boom:

Op een bepaald niveau van het Profijt Posities in een binaire boom, wordt elke Partner / Koper een bonus Profijt Positie toegekend.

Een Bonus Positie kan actief of passief zijn. Een Bonus Positie wordt automatisch geactiveerd wanneer

SCnet BeNeLux b.v.

het aantal Profijt Posities Partner / Klant groter is of gelijk aan het aantal Bonus Profijt Posities voor dezelfde ID.

Hoewel, indien de hoeveelheid Bonus Profijt Posities hoger is dan de het aantal Actieve Profijt Posities dat een Partner/Koper heeft, dan worden de Bonus Profijt Posities passief, na een commissie te hebben ontvangen voor het bereiken van het 2-2 niveau in de binaire boom. Al de volgende SCNet commissies zijn eveneens passief – ze worden in een andere kleur en met een ander label getoond en worden niet geteld bij het totaal van de SCNet commissies en kunnen niet worden gebruikt tot de Bonus Profijt Positie is geactiveerd. De bonus Profijt Positie wordt geactiveerd nadat de Partner/Koper een nieuwe Actieve Profijt Positie ergens in haar/zijn binaire boom plaatst van zijn nationale of internationale bonusposities. Op dat moment worden alle passieve SCNet commissies, die gemaakt zijn door nieuw geactiveerde Profijt Posities, geactiveerd en kan de Partner/Koper ze gebruiken zoals zij/hij wil.

Voor een actieve Bonus PP gelden dezelfde regels als voor een Actieve PP, behalve:

- indien een bonus PP geen onderdeel uitmaakt van een tegoedbon aan het eind van een periode
- indien een PP niet is toegevoegd aan carrière eenheden

Regels voor de toekenning van bonus PP's zijn weergegeven in Tabel 8

o Nationale bonus PP

Bonus PP die zijn toegekend aan de Partner/Koper, worden verdeeld in iedere ID, die geplaatst zijn in de binaire boom in het land waarin deze was gemaakt - de nationale boom.

o Persoonlijke bonus PP

Bonus PP die zijn toegekend aan de Partner/Koper, worden verdeeld in haar/zijn eigen binaire boom of onder om het even welke van haar/zijn bonus PP

o Internationale bonus PP

Bonus PP, die wordt toegekend aan de Partner / Koper wordt verdeeld in een willekeurige ID die is gepositioneerd in een binaire boom van een staat waarin SCnet geregistreerd staat. Internationale Bonus PP worden overgeplaatst naar binaire bomen van verschillende landen, naar proportionele productie van de Bonus PP in deze landen.

o Bonus PP voor een hogere commerciële categorie

Door het vullen van plaatsen in een binaire boom, van een zakelijke categorie tot het niveau van de voltooiing van de cyclus in deze commerciële categorie van, wordt een premie bonus gegeven aan Partner / Koper voor de volgende zakelijke categorie zoals in tabel 8 aangegeven.

Aantal gevulde plaatsen in de onderste tak van de binaire boom	Aantal gevulde plaatsen in de onderste tak van de binaire boom	I TK	II TK	III TK	IV TK	V TK	VI TK
4	4	nationaal	nationaal	nationaal	nationaal	nationaal	nationaal
8	8	persoonlijk	persoonlijk	persoonlijk	persoonlijk	persoonlijk	Persoonlijk
14	14	internationaal	internationaal	internationaal	internationaal	internationaal	internationaal
18	18	persoonlijk	2 persoonlijke voor I TK	3 persoonlijke voor I TK	4 persoonlijke voor I TK	5 persoonlijke voor I TK	36 persoonlijke voor I TK

SCnet BeNeLux b.v.

24	24			Bonus voor IV TK	Bonus voor V TK	Bonus voor VI TK	
30	30	Voor II TK	Voor III TK				

Tabel 8

b. Directe overlappende bonus

Wordt de Partner/Koper toegekend als een percentage van de commissie van SCnet die wordt toegekend aan een rechtstreekse Partner/Koper zonder carrière voorwaarden vooraf, volgens tabel 9.

c. Indirecte overlappende bonus

Wordt toegekend aan de Partner/Koper na het bereiken van de tweede carrière positie, als een percentage van de commissie van SCNet, welke wordt toegekend aan enige van zijn indirecte Partners/kopers (vanaf niveau twee en verder...) De enige voorwaarde voor de indirecte bonus is dat de Partner/Koper één niveau hoger moet zijn dan zijn eerste directe Partner/Koper. Volgens tabel 9.

4. BELONINGEN

Prijzen worden toegekend aan Partners / Kopers voor wat ze bereiken in hun werk. Criteria en type beloning worden bepaald door de directe van ieder land afzonderlijk.

Aangeraden beloningen zijn:

- o Na het bereiken van 300 directe eenheden; een leren tas met het SCNet logo
- o Na het bereiken van 1.000 directe eenheden; een Lap Top

5. ERKENNING

Elke keer wanneer een nieuwe carrière positie wordt bereikt wordt een gouden SCNet pin/button/badge met het daarbij behorende aantal briljanten overhandigd. De pin/button/badge is tijdelijk totdat de zevende carrière positie is bereikt. De Partner / Koper mag dan de badge houden.

Vanaf de vijfde positie wordt iedere Partner/ Koper fondsen toegekend voor een eigen SCNet kantoor. Vanaf de zesde positie worden fondsen toegekend voor een auto. Deze berekening houdt rekening met de productie van alle samenwerkende takken die in een lagere positie zijn.

	Positie	Voor een kantoor	Voor een auto	Totaal
5	Team Directeur	0,3 B		0,3 B
6	Divisie Directeur	0,2 B	0,2 B	0,4 B
7	Eigenaar Directeur	0,1 B	0,1 B	0,2 B

Tabel 9

Het deel van de lease van een hogere klasse auto wordt door de Partner/Koper zelf betaald. De lease staat op naam van de Partner/Koper.

6. CARRIÈRE

Het SCnet carrière systeem heeft 7 reguliere posities en 10 posities na de reguliere 7de carrière positie. De carrière is cumulatief - een behaalde carrière positie is blijvend zolang een Partner/Koper geregistreerd blijft bij SCNet. Carrière eenheden worden gecumuleerd gedurende de zakelijke periode. Bij het bereiken van een hogere carrière positie, zal voor de benodigde hoeveelheid units van de sterkste tak van de Partner/Koper tot 80% van de totale groep eenheden dat nodig is voor dat carrière niveau worden berekend. De resterende 20% van de totaal benodigde hoeveelheid van groep eenheden moet de som zijn van de units in alle andere takken in de structuur van de Partner.

SCnet BeNeLux b.v.

Na het einde van een zakenperiode, zullen maximaal 2000 units worden overgeschreven naar de volgende zakenperiode.

Bovendien, worden alle voorwaarden voor de reguliere carrière posities getoond in tabel 9.

Carrière positie	Vereiste eenheden		Carrière winst per eenheid	Directe overlappende bonus %	Indirecte overlappende bonus %
	Directe eenheden	Totaal aantal eenheden			
1 Verkoop Agent	0	0	1,50 B	7	0
2 Verkoop Adviseur	50	300	2,00 B	9	3
3 Verkoop Manager	100	1.000	2,50 B	11	6
4 Groep Manager	500	3.000	3,00 B	13	9
5 Team Manager	1.000	10.000	3,50 B	15	12
6 Divisie Directeur	1.500	30.000	4,00 B	16	15
7 Eigenaar Directeur	2.000	80.000	4,50 B	17	18

Tabel 10

7. INTERNATIONALE CARRIÈRE

Carrière positie 7 wordt gevolgd door nog 10 posities die worden beschreven als 7.1 tot 7.10. De internationale carrière wordt betaald uit de fondsen die accumuleren op het internationale niveau in het bedrag van 1 B per eenheid. Het geaccumuleerde bedrag wordt verdeeld in 10 gelijke delen - pools.

Positie 7.1: wordt behaald wanneer de partner die in de zevende positie is en een medewerker in zijn structuur heeft die de zevende positie ook heeft bereikt. En hij/zij dan in de winst deelt van de 1ste pool met andere collega's van alle landen die dezelfde carrière status hebben bereikt.

Positie 7.2 wordt behaald als de partner in positie 7.1 een partner heeft in positie 7.1 uit de zelfde tak. De partner in positie 7.2 maakt deel uit van pool 1 met alle partners die positie 7.1 hebben behaald. Hetzelfde gebeurt in de verdeling van pool 2 met al de partners die positie 7.2 hebben bereikt.

Positie 7.3: wordt behaald als de partner in positie 7.2 een partner heeft in positie 7.2 in de zelfde tak van waaruit hij positie 7.2 bereikte. De partner in positie 7.3 maakt deel uit van de verdeling van pools I II en III

Positie 7.4: wordt behaald wanneer de partner in positie 7.3 een partner heeft in positie 7 in een andere tak. Volgens de hierboven vermelde principes deelt de partner in de verdeling van de activa in de pools I II III en IV

Posities 7.5 en 7.6 worden behaald wanneer posities 7.2 en 7.3 vanuit de structuur tak vanwaar positie 7.4 deel uitmaakt is bereikt. Doorplaatsing naar deze positie verhoogt de hoeveelheid pools waarin de verdeling plaats vindt.

Positie 7.7: wordt bereikt wanneer de partner in positie 7.6 een partner heeft in positie 7 in de derde gestructureerde tak. De partner kan dan deelnemen in de verdeling van activa van de 7 pools.

Positie 7.8 en 7.9 worden bereikt wanneer posities 7.5 en 7.6 van de structuur tak van waar positie 7.7 is bereikt en de partner deelneemt in de verdeling van de activa van het passende aantal pools.

Positie 7.10; wordt bereikt wanneer de partner positie 7 bereikt in de vierde gestructureerde tak. De partner kan dan deelnemen in de verdeling van de activa van al de 10 pools. Internationale provisies (posities 7.1 tot 7.10) worden aan het einde van de maand berekend en aan het eind van de maand betaald. Dit gebeurt zodra de berekening en de betaling voor de licentie van de betreffende maand wordt gedaan.

8. SEMINARS – TRAINING

Deelname aan leiderschap seminars is gerelateerd aan dat wat de Partner/Koper in het werk heeft bereikt. De criteria worden in ieder land apart vastgesteld.

Aangeraden model:

1. Leiderschap seminar 1 - duurt 3 dagen, voor beginners - is voor motivatie - de condities zijn, verandering van carrière posities van de eerste tot de tweede of het betalen van de deposito's van model 28+5. Dit vindt plaats na het voltooiën van een zakelijke periode gewoonlijk in een aangrenzend land.
2. Leiderschap seminar 2 - duurt 5 dagen, voor partners die de derde of vierde positie hebben behaald. Een verdere bestemming met vliegtransport wordt aanbevolen. Topics gerelateerd aan management en marketing, het organiseren van werkzaamheden..... De aanbevolen bijdrage door de deelnemers is van 200 tot 500 euro.
3. Leiderschap seminar 3 - duurt 7 dagen, voor partners die de 5de en 6de positie hebben bereikt. Het wordt aanbevolen op een verafgelegen bestemming, hotels, luxe,..... Het heeft topics gerelateerd aan management en marketing, organisaties die werken met grote structuren, gedrag en management teams, internationaal geëngageerd,..... De aanbevolen bijdrage voor deelname is van 400 tot 1.000 euro.