MANNATECH

Vergütungsplan



EINFÜHRUNG

Mit großer Freude und Begeisterung beginnen wir bei Mannatech eine neue Ära. Dieser Vergütungsplan wurde in Zusammenarbeit mit branchenführenden Geschäftspartnern weltweit entwickelt mit dem Ziel, Sie großzügig und gerecht für die harte Arbeit anzuerkennen, die Sie in den Aufbau Ihres Geschäfts investieren. Erfahrene wie auch neue Geschäftspartner werden feststellen, dass dieser Plan ihnen neue Möglichkeiten eröffnet und einen schnelleren Aufstieg zu höheren Rängen ermöglicht als jemals zuvor! Bitte wenden Sie sich mit allen Ihren Fragen zum Vergütungsplan an Ihre Upline.

DIE MISSION UND VISION VON MANNATECH

DIE MISSION:
Mannatech verändert das Leben von Menschen durch Glykonährstoffe, die bislang ungekannte Standards für natürliches Wohlbefinden, Unabhängigkeit und Zielorientiertheit bieten.

DIE VISION:
Mannatech unterstützt Menschen, ihr Wohlbefinden, ihre Finanzen und ihre persönliche Entwicklung zu verbessern, indem wir hochwertige, wissenschaftlich bewährte Produkte und eine lohnende unternehmerische Möglichkeit mit ihnen teilen.

SOZIALES UNTERNEHMERTUM

Bei jedem Kauf eines Mannatech-Produkts erfolgt eine Spende an die M5M® Foundation, die bedürftige Kinder auf der ganzen Welt mit Nährstoffen versorgt.

6 WEGE ZU EINKOMMEN

1. Kunden-Boni
   - Power Seller
   - Geschäftsentwicklung
2. Erste Order Bonus
3. Mentor Bonus
4. Uni-Level-Auszahlungen / Infinity Bonus
5. Leader Check Match
6. Globaler Pool Bonus

DAS MANNATECH VERGÜTUNGSPROGRAMM

Der Vergütungsplan von Mannatech, Incorporated ("Mannatech") wurde entwickelt, um sowohl für Starter am Beginn ihres Geschäfts wie für Business Builder, die ihr Geschäft weiter ausbauen, finanzielle Möglichkeiten zu bieten. Dieser einmalige Vergütungsplan offeriert eine breite Auswahl von Bonusoptionen, mit denen die Geschäftspartner direkt proportional zu ihren Bemühungen beim Aufbau sowohl eines Mannatech-Kundenstamms wie auch einer Verkaufsorganisation finanziell anerkannt werden.

Dieser neue Vergütungsplan spiegelt Mannatechs Verpflichtung für eine gerechte Vergütung, für persönliche Weiterentwicklung und berufliches Wachstum sowie für die Erstellung und Verwendung von Tools für den Geschäftsaufbau zum Aufbau und langfristigen Erhalt eines erfolgreichen Geschäfts.

Durch zahlreiche Einkommensmöglichkeiten werden Geschäftspartner für das Anwerben von Verbrauchern ebenso anerkannt wie für ihre Fähigkeit, andere Leader zu entwickeln und darin zu schulen, ebenso zu verfahren. Ungefähr 41,1 % der Einnahmen von Mannatech für alle verkauften Produkte werden über das Mannatech-Anerkennungsprogramm als Boni wieder ausgezahlt. Der Plan bietet sechs (6) klar abgegrenzte Einkommensmöglichkeiten, und um optimal davon zu profitieren, muss man unbedingt verstehen, wie man eine Organisation aufbaut und schult, um jede Möglichkeit gewinnbringend nutzen zu können.

GESCHÄFTSTERMINOLOGIE

Die in diesem Dokument insgesamt verwendete Terminologie und Abkürzungen werden im Glossar erläutert. Wenn Sie weitere Erläuterungen einzelner Aspekte des Vergütungsplans benötigen, setzen Sie sich bitte mit dem Geschäftspartner in Verbindung, der Sie eingeschrieben hat, oder wenden Sie sich an unsere Kundendienst-Abteilung.

ELEMENTE DES MANNATECH-VERGÜTUNGSPROGRAMMS

- Professionelle Schulungsmöglichkeiten über Geschäft und Produkte.
- Boni direkt von Mannatech berechnet und ausgezahlt.
- Ein einfacher, konkurrenzfähiger Vergütungsplan, der Anreize schafft, mit angemessenen Methoden ein langfristiges, lohnendes und nachhaltiges Geschäft aufzubauen und Business Builder dabei zu unterstützen:
    - Ein Produkt der Produkte zu sein.
    - Ihr Geschäftspartner-Team zu vergrößern.
    - Zu verkaufen und Umsatz zu erzeugen.
    - Leader zu entwickeln.
    - Für Geschäftspartner und Kunden Dienstleistungen zu erbringen und sie dauerhaft zu binden.

VERLÄNGERUNGEN

Geschäftspartner müssen ihr Kundenkonto jährlich verlängern. Der Jahrestag für Geschäftspartner ist das Datum ihrer ersten beantragten Einschreibung. Mannatech versendet rechtzeitig vor dem Jahrestag der Geschäftspartner eine entsprechende Aufforderung zur Verlängerung. Geschäftspartner müssen ihr Kundenkonto innerhalb von 60 Tagen nach dem Jahrestag verlängern. Geschäftspartner ohne diese Verlängerung sind weder provisionsberechtigt noch dürfen sie an den Incentive-Programmen von Mannatech teilnehmen.

LEADERSHIP-BONI

Kunden- und Organisations-Boni sind Anerkennungen für Leader dafür, dass sie ihr Geschäft durch wachsende Produktverkäufe aus Kundenbestellungen aufbauen und andere Leader entwickeln. Unabhängig davon, ob Leader den Aufstieg bei den Leadership-Boni schnell oder über einen längeren Zeitraum schaffen, können sie auf den höheren Leadership-Rängen auch größeres langfristiges Einkommen auf ihren Gruppen-Gesamtverkauf verdienen. Um an den Leadership-Anteilen dieses Plans teilzuhaben, müssen Sie erstens Qualifizierter Geschäftspartner sein. Sie verdienen etliche Prozentanteile an der Tiefe Ihrer Organisation. Leadership-Boni werden für den Produktverkauf ausgezahlt, den die Downline-Organisation des jeweiligen Leaders generiert.

ACHTUNG: Es braucht Zeit und harte Arbeit, um sich ein Geschäft aufzubauen. Alle Provisionen und Boni werden durch den Verkauf der Mannatech-Produkte erzielt. Mannatech garantiert weder die Höhe des Einkommens noch gegebenenfalls der Incentive-Anerkennungen, die Geschäftspartner generieren, die am Mannatech-Geschäft teilhaben. Wie in jedem Geschäft üblich sind die Ergebnisse der Geschäftspartner individuell verschieden und basieren neben anderen Faktoren auf der Mühe und dem Können des jeweiligen Geschäftspartners, seinem verfügbaren Kundenstamm und der Zeit, die er für das Geschäft aufwendet.

LEADERSHIP-RÄNGE

GESCHÄFTSPARTNER

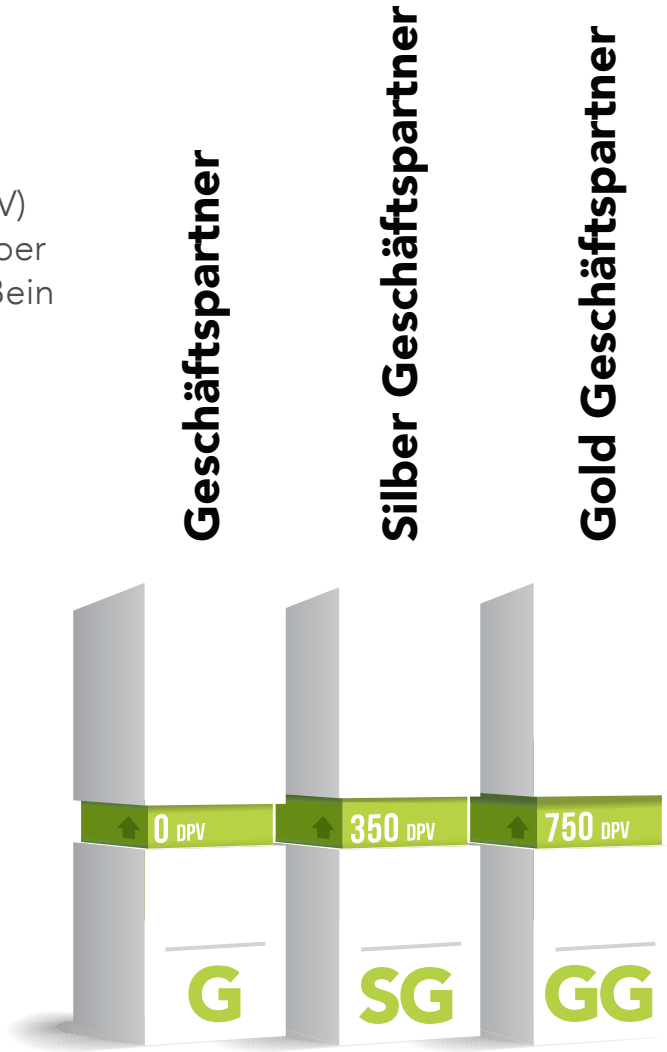
Einschreibegebühr. Kein Volumen erforderlich.

SILBER GESCHÄFTSPARTNER

Silber Geschäftspartner (SG) sind Qualifizierte Geschäftspartner, die über 150 PPV und mindestens zwei aktive Beine mit 350 Downline-Punktevolumen (DPV) verfügen. Das DPV kann aus einer beliebigen Anzahl von Beinen stammen, aber es dürfen in einem Qualifikationsmonat nicht mehr als 60 % (210) aus einem Bein stammen.

GOLD GESCHÄFTSPARTNER

Gold Geschäftspartner (GG) sind Qualifizierte Geschäftspartner, die über 150 PPV und mindestens zwei aktive Beine mit 750 DPV verfügen. Das DPV kann aus einer beliebigen Anzahl von Beinen stammen, aber es dürfen in einem Qualifikationsmonat nicht mehr als 60 % (450) aus einem Bein stammen.



	SG	GG
Persönliches Punktevolumen (PPV)	150	150
Downline-Punkte-Volumen (DPV)	350	750
Maximales DPV pro Bein (60 %)	210	450
Mindestanzahl aktiver Beine	2	2

DIRECTOR

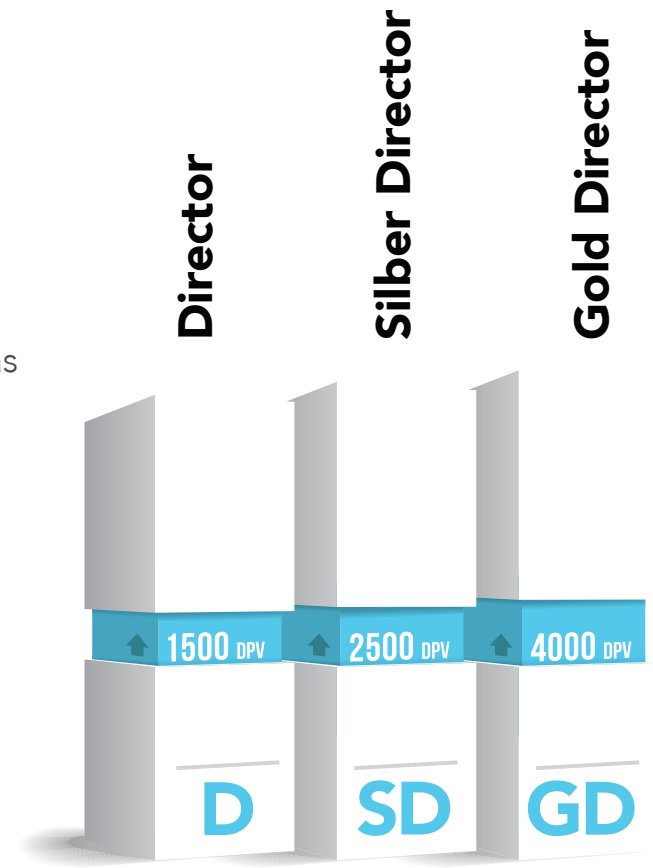
Director (D) sind Qualifizierte Geschäftspartner, die über 150 PPV und mindestens zwei aktive Beine mit insgesamt 1.500 DPV verfügen. Das DPV kann aus einer beliebigen Anzahl von Beinen stammen, aber es dürfen in einem Qualifikationsmonat nicht mehr als 60 % (900) aus einem Bein stammen.

SILBER DIRECTOR

Silber Director (SD) sind Qualifizierte Geschäftspartner, die über 150 PPV und mindestens zwei aktive Beine mit insgesamt 2.500 DPV verfügen. Das DPV kann aus einer beliebigen Anzahl von Beinen stammen, aber es dürfen in einem Qualifikationsmonat nicht mehr als 60 % (1.500) aus einem Bein stammen.

GOLD DIRECTOR

Gold Director (GD) sind Qualifizierte Geschäftspartner, die über 150 PPV und mindestens zwei aktive Beine mit insgesamt mindestens 4.000 DPV verfügen. Das DPV kann aus einer beliebigen Anzahl von Beinen stammen, aber es dürfen in einem Qualifikationsmonat nicht mehr als 60 % (2.400) aus einem Bein stammen.



	D	SD	GD
PPV	150	150	150
DPV	1.500	2.500	4.000
Maximales DPV pro Bein (60 %)	900	1.500	2.400
Mindestanzahl aktiver Beine	2	2	2

EXECUTIVE DIRECTOR

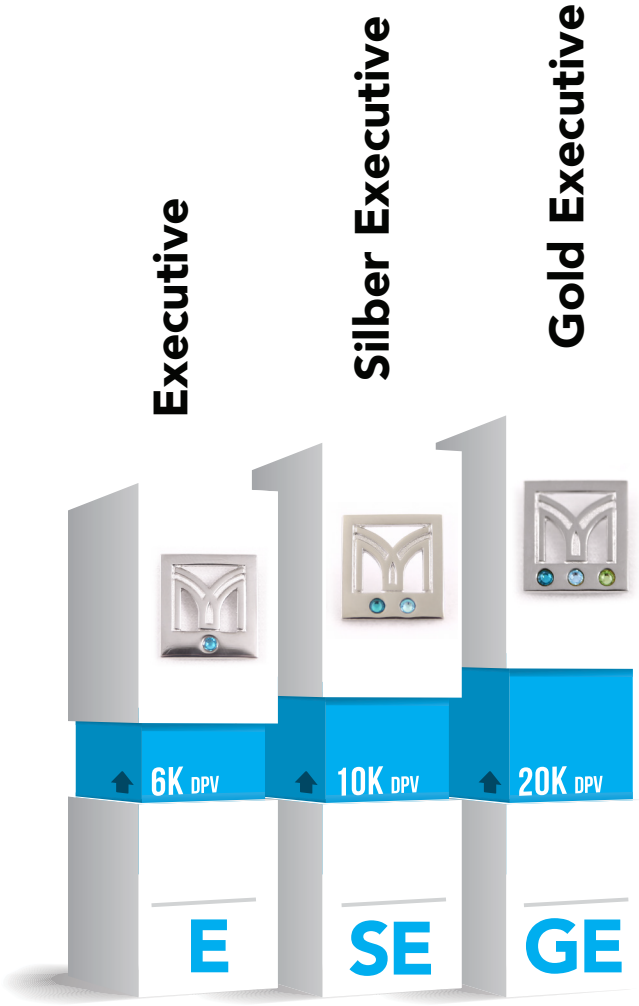
Executive Director (E) sind Qualifizierte Geschäftspartner, die über 150 PPV und mindestens zwei aktive Beine mit insgesamt 6.000 DPV verfügen. Das DPV kann aus einer beliebigen Anzahl von Beinen stammen, aber es dürfen in einem Qualifikationsmonat nicht mehr als 60 % (3.600) aus einem Bein stammen.

SILBER EXECUTIVE

Silber Executive (SE) sind Qualifizierte Geschäftspartner, die über 150 PPV und mindestens zwei aktive Beine mit insgesamt 10.000 DPV verfügen. Das DPV kann aus einer beliebigen Anzahl von Beinen stammen, aber es dürfen in einem Qualifikationsmonat nicht mehr als 65 % (6.500) aus einem Bein stammen.

GOLD EXECUTIVE

Gold Executive (GE) sind Qualifizierte Geschäftspartner, die über 150 PPV und mindestens drei aktive Beine mit insgesamt 20.000 DPV verfügen. Das DPV kann aus einer beliebigen Anzahl von Beinen stammen, aber es dürfen in einem Qualifikationsmonat nicht mehr als 65 % (13.000) aus einem Bein stammen.



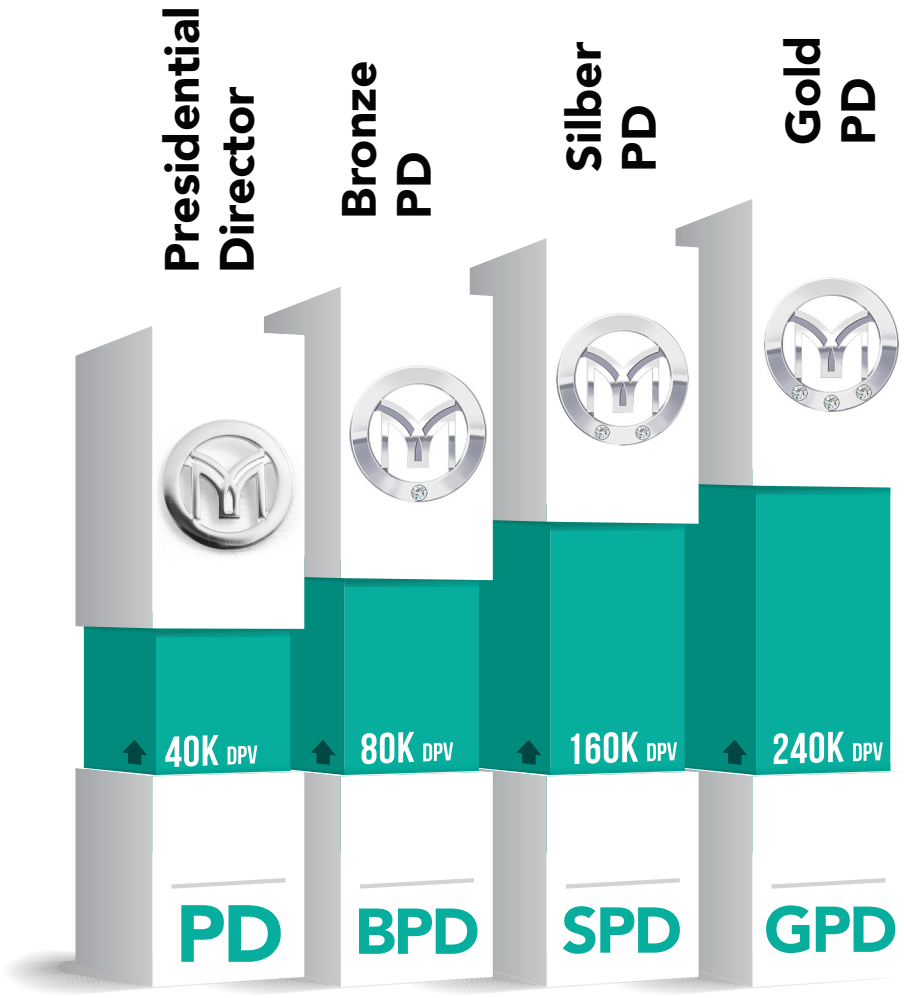
PUNKTE

Alle ab Gold Executive und höher generieren Punkte für Leader (ab Bronze Presidential Director (BPD) und höher), um die Anforderungen an die Mindest-Beinstruktur zu erfüllen.

	E	SE	GE
PPV	150	150	150
DPV	6.000	10.000	20.000
Maximales DPV pro Bein	3.600 (60%)	6.500 (65%)	13.000 (65%)
Mindestanzahl aktiver Beine	2	2	3
Leader Bein-Punkte			0.5

ACHTUNG: Ihre Qualifikation für Boni und Provisionen ab dem Level Executive Director ist abhängig von Ihrer Teilnahme am Presidential Ambassador-Programm des Unternehmens, wie dies auf den folgenden Seiten erläutert wird.

Nur diejenigen Presidential-Geschäftspartner, die sich für das Ambassador-Programm qualifizieren und ihre Qualifikation dauerhaft aufrechterhalten, sind (unter anderem auch) berechtigt für die Presidential Boni (die in der gesamten Vergütungsplan-Broschüre mit "‡" gekennzeichnet sind), für die Teilnahme an bestimmten Incentives/Programmen (vgl. Regeln und Qualifikationsanforderungen für jedes Incentive/ Programm) sowie für Anerkennungen bei Events. Die Teilnahme am Presidential Ambassador-Programm hängt davon ab, dass der Presidential-Geschäftspartner alle in Absatz 4.9.8 festgehaltenen Geschäftsbedingungen des Presidential Director Ambassador-Programms ("Ambassador-Programm") der Richtlinien und Verfahren für Geschäftspartner strikt einhält.



PRESIDENTIAL DIRECTOR

Presidential Director (PD) sind Qualifizierte Geschäftspartner, die über 150 PPV und mindestens drei aktive Beine mit insgesamt 40.000 DPV verfügen. Das DPV kann aus einer beliebigen Anzahl von Beinen stammen, aber es dürfen in einem Qualifikationsmonat nicht mehr als 65 % (26.000) aus einem Bein stammen.

MINDEST-BEINSTRUKTUR

Ergänzend zur Punkteerfordernis haben alle ab Bronze Presidential Director (BPD) und höher die Anforderung der Mindest-Beinstruktur zu erfüllen, um sich auf dem Leadership-Rang zu qualifizieren.

BRONZE PRESIDENTIAL DIRECTOR

Bronze Presidential Director (BPD) sind Qualifizierte Geschäftspartner, die über 150 PPV und mindestens drei aktive Beine mit insgesamt 80.000 DPV verfügen. Das DPV kann aus einer beliebigen Anzahl von Beinen stammen, aber es dürfen in einem Qualifikationsmonat nicht mehr als 65 % (52.000) aus einem Bein stammen. Die Mindest-Beinstruktur für BPD ist ein Leader-Punkt.

SILBER PRESIDENTIAL DIRECTOR

Silber Presidential Director (SPD) sind Qualifizierte Geschäftspartner, die über 150 PPV und mindestens drei aktive Beine mit insgesamt 160.000 DPV verfügen. Das DPV kann aus einer beliebigen Anzahl von Beinen stammen, aber es dürfen in einem Qualifikationsmonat nicht mehr als 65 % (104.000) aus einem Bein stammen. Die Mindest-Beinstruktur für SPD sind zwei GE-Beine und zwei Leader-Punkte.

GOLD PRESIDENTIAL DIRECTOR

Gold Presidential Director (GPD) sind Qualifizierte Geschäftspartner, die über 150 PPV und mindestens drei aktive Beine mit insgesamt 240.000 DPV verfügen. Das DPV kann aus einer beliebigen Anzahl von Beinen stammen, aber es dürfen in einem Qualifikationsmonat nicht mehr als 65 % (156.000) aus einem Bein stammen. Die Mindest-Beinstruktur für GPD sind drei GE-Beine und drei Leader-Punkte.

HOCHSTUFUNGS-BONUS

BONUS ZUR HOCHSTUFUNG ZUM PRESIDENTIAL DIRECTOR:

- Alle Geschäftspartner, die zum ersten Mal überhaupt den Rang Presidential Director (höchster Leadership-Level) erreichen, qualifizieren sich für eine einmalige Zahlung von USD 1.000.
- Wenn Geschäftspartner den Presidential Director (oder einen höheren Rang) für die Dauer von zwei weiteren aufeinanderfolgenden Monaten aufrechterhalten, erhalten sie eine weitere einmalige Zahlung von USD 1.000.
- Gesamt-Auszahlung bis zu **USD 2.000**.

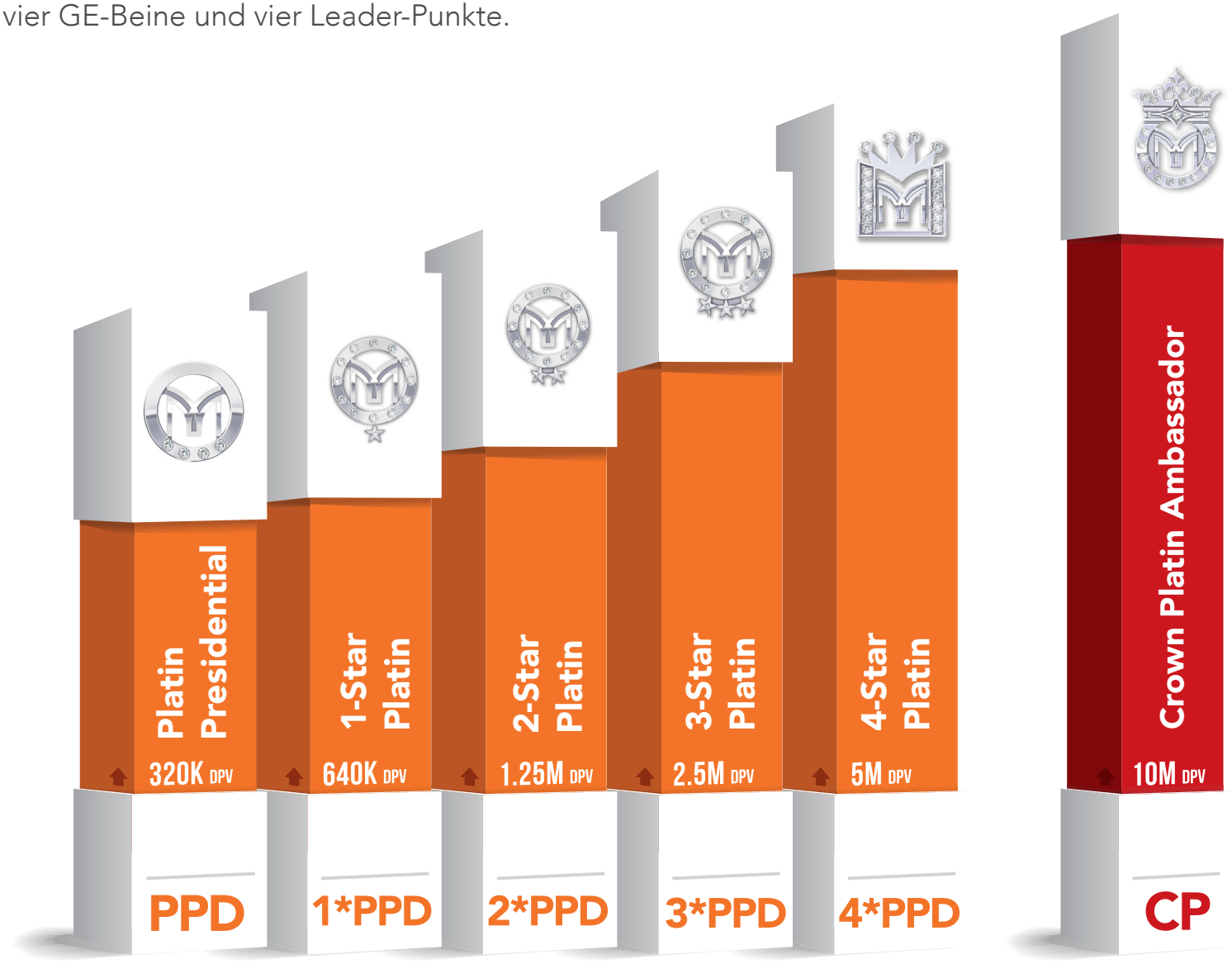
BONUS ZUR HOCHSTUFUNG ZUM BRONZE PRESIDENTIAL DIRECTOR:

- Alle Geschäftspartner, die zum ersten Mal überhaupt den Rang Bronze Presidential Director (höchster Leadership-Level) erreichen, qualifizieren sich für eine einmalige Zahlung von USD 1.500.
- Wenn Geschäftspartner den Bronze Presidential Director (oder einen höheren Rang) für die Dauer von zwei weiteren aufeinanderfolgenden Monaten aufrechterhalten, erhalten sie eine weitere einmalige Zahlung von USD 1.500.
- Gesamt-Auszahlung bis zu **USD 3.000**.

	PD	BPD	SPD	GPD
PPV	150	150	150	150
DPV	40.000	80.000	160.000	240.000
Maximales DPV pro Bein (65 %)	26.000	52.000	104.000	156.000
Mindestanzahl aktiver Beine	3	3	3	3
Leader Bein-Punkte	1	1.5	2	2.5
Erforderliche Mindeststruktur		1 Pkt.	2 GE oder höher mit 2 Pkt.	3 GE oder höher mit 3 Pkt.

PLATIN PRESIDENTIAL DIRECTOR

Platin Presidential Director (PPD) sind Qualifizierte Geschäftspartner, die über 150 PPV und mindestens vier aktive Beine mit insgesamt 320.000 DPV verfügen. Das DPV kann aus einer beliebigen Anzahl von Beinen stammen, aber es dürfen in einem Qualifikationsmonat nicht mehr als 65 % (208.000) aus einem Bein stammen. Die Mindest-Beinstruktur für PPD sind vier GE-Beine und vier Leader-Punkte.



1-STAR PLATIN PRESIDENTIAL DIRECTOR (1*PPD)

1*PPD sind Qualifizierte Geschäftspartner, die über 150 PPV und mindestens vier aktive Beine mit insgesamt 640.000 DPV verfügen. Das DPV kann aus einer beliebigen Anzahl von Beinen stammen, aber es dürfen in einem Qualifikationsmonat nicht mehr als 65 % (416.000) aus einem Bein stammen. Die Mindest-Beinstruktur für 1*PPD sind vier PD-Beine und sechs Leader-Punkte.

2-STAR PLATIN PRESIDENTIAL DIRECTOR (2*PPD)

2*PPD sind Qualifizierte Geschäftspartner, die über 150 PPV und mindestens vier aktive Beine mit insgesamt 1.250.000 DPV verfügen. Das DPV kann aus einer beliebigen Anzahl von Beinen stammen, aber es dürfen in einem Qualifikationsmonat nicht mehr als 65 % (812.500) aus einem Bein stammen. Die Mindest-Beinstruktur für 2*PPD sind vier PD-Beine und acht Leader-Punkte.

3-STAR PLATIN PRESIDENTIAL DIRECTOR (3*PPD)

3*PPD sind Qualifizierte Geschäftspartner, die über 150 PPV und mindestens vier aktive Beine mit insgesamt 2.500.000 DPV verfügen. Das DPV kann aus einer beliebigen Anzahl von Beinen stammen, aber es dürfen in einem Qualifikationsmonat nicht mehr als 65 % (1.625.000) aus einem Bein stammen. Die Mindest-Beinstruktur für 3*PPD sind vier PD-Beine und zehn Leader-Punkte.

4-STAR PLATIN PRESIDENTIAL DIRECTOR (4*PPD)

4*PPD sind Qualifizierte Geschäftspartner, die über 150 PPV und mindestens vier aktive Beine mit insgesamt 5.000.000 DPV verfügen. Das DPV kann aus einer beliebigen Anzahl von Beinen stammen, aber es dürfen in einem Qualifikationsmonat nicht mehr als 65 % (3.250.000) aus einem Bein stammen. Die Mindest-Beinstruktur für 4*PPD sind vier PD-Beine und zwölf Leader-Punkte.

CROWN PLATIN AMBASSADOR (CP)

Crown Platin Ambassador sind Qualifizierte Geschäftspartner, die über 150 PPV und mindestens fünf aktive Beine mit insgesamt 10.000.000 DPV verfügen. Das DPV kann aus einer beliebigen Anzahl von Beinen stammen, aber es dürfen in einem Qualifikationsmonat nicht mehr als 65 % (6.500.000) aus einem Bein stammen. Die Mindest-Beinstruktur für CP sind fünf PD-Beine und fünfzehn Leader-Punkte.

	PPD	1*PPD	2*PPD	3*PPD	4*PPD	CP
PPV	150	150	150	150	150	150
DPV	320.000	640.000	1.250.000	2.500.000	5.000.000	10.000.000
Maximales DPV pro Bein (65 %-Regel)	208.000	416.000	812.500	1.625.000	3.250.000	6.500.000
Mindestanzahl aktiver Beine	4	4	4	4	4	5
Leader Bein-Punkte	3	3	3	3	3	3
Erforderliche Mindeststruktur	4 GE oder höher mit 4 Pkt.	4 PD oder höher mit 6 Pkt.	4 PD oder höher mit 8 Pkt.	4 PD oder höher mit 10 Pkt.	4 PD oder höher mit 12 Pkt.	5 PD oder höher mit 15 Pkt.

KUNDEN- UND ORGANISATIONS-ANERKENNUNGEN

KUNDEN-BONI

Mannatech bietet Geschäftspartnern die Möglichkeit, Einkommen zu generieren aus dem Produktverkauf durch eine Organisation, die durch die Einschreibung von Kunden weltweit erweitert werden kann. Das potenzielle Einkommen der Geschäftspartner basiert auf zwei Dingen - der Tiefe und dem Volumen ihrer Organisation. Stabilität ergibt sich daraus, jeden Monat über regelmäßige Produktbestellungen zu verfügen. Monats-Abonnements sind wichtiger Bestandteil für den Aufbau und langfristigen Erhalt des Mannatech-Geschäfts von Geschäftspartnern.



POWER SELLER BONUS

Persönliches Punktevolumen (PPV) ist erforderlich, um Kundenprovisionen zu verdienen. Der Power Seller Bonus ist eine Provision auf Persönliches Punktevolumen (PPV) in Höhe von 10 % bis 20 % des Preises einer Produktbestellung exklusive Versandkosten und Umsatzsteuer (Zwischensumme).

Wie der Power Seller Bonus funktioniert:

Power 10: Wenn die Summe Ihres monatlichen Kundenvolumens plus Ihr eigener persönlicher Einkauf mindestens 200 Persönliches Punktevolumen beträgt und Sie über mindestens zwei (2) Aktive Vorzugskunden verfügen*, dann können Sie den 10 % Power Seller Bonus auf die Zwischensumme der betreffenden Bestellungen verdienen. (Dies umfasst auch Ihre eigenen Einkäufe.)

Power 15: Wenn die Summe Ihres monatlichen Kundenvolumens plus Ihr eigener persönlicher Einkauf mindestens 500 Persönliches Punktevolumen beträgt und Sie über mindestens zwei (2) Aktive Vorzugskunden verfügen*, dann können Sie den 15 % Power Seller Bonus auf die Zwischensumme der betreffenden Bestellungen verdienen. (Dies umfasst auch Ihre eigenen Einkäufe.)

Power 20: Wenn die Summe Ihres monatlichen Kundenvolumens plus Ihr eigener persönlicher Einkauf mindestens 1.000 Persönliches Punktevolumen beträgt und Sie über mindestens zwei (2) Aktive Vorzugskunden* verfügen, dann können Sie den 20 % Power Seller Bonus auf die Zwischensumme der betreffenden Bestellungen verdienen. (Dies umfasst auch Ihre eigenen Einkäufe.)

Power Seller Bonus**	PPV-Anforderungen	Prozentsatz-Auszahlung	Erforderliche Anzahl der Aktiven Vorzugskunden*
Power 10	Mindestens 200	10 %	2
Power 15	Mindestens 500	15 %	2
Power 20	Mindestens 1.000	20 %	2

* Aktive Vorzugskunden – Alle Vorzugskunden mit mindestens 50 PV Bestellung(en) innerhalb eines beliebigen Qualifikationsmonats gelten als Aktive Vorzugskunden für den Werber.

** Der Power Seller Bonus wird nicht auf die erste Bestellung des neuen Vorzugskunden ausgezahlt, da aus dieser der Erste Order Bonus an den Werber gezahlt wird.

GESCHÄFTSENTWICKLUNGS-BONUS

TEAM 2 BONUS

Geschäftspartner, die mindestens 500 PPV erreichen und zwei Geschäftspartner einschreiben, die ebenfalls mindestens 500 PPV auf ihren Geschäftspartner-Konten erzielen, können sich für den Geschäftsentwicklungs Team 2 Bonus qualifizieren. Die Auszahlung von 90 € des Geschäftsentwicklungs Team 2 Bonus kann jeden Monat verdient werden.

TEAM 4 BONUS

Geschäftspartner, die mindestens 500 PPV erreichen und vier Geschäftspartner einschreiben, die ebenfalls mindestens 500 PPV auf ihren Geschäftspartner-Konten erzielen, können sich für den Geschäftsentwicklungs Team 4 Bonus qualifizieren. Alle Geschäftspartner, die Team 4-Status erreichen, verdienen neben dem Team 2-Verdienst zusätzlich 135 €, insgesamt also 225 €. Der Geschäftsentwicklungs Team 4 Bonus kann jeden Monat verdient werden.

TEAM 6 BONUS

Geschäftspartner, die mindestens 500 PPV erreichen und sechs oder sieben Geschäftspartner anmelden, die ihrerseits jeweils mindestens 500 PPV auf ihren Geschäftspartner-Konten erzielen, sind berechtigt, sich für den Geschäftsentwicklungs-TEAM 6 Bonus zu qualifizieren. Alle Geschäftspartner, die TEAM 6-Status erreichen, erwerben einen zusätzlichen Bonus von 180 €. in Ergänzung zu den Einkommen von TEAM 4 und 2, insgesamt werden also 405 € ausgezahlt. Der Geschäftsentwicklungs-TEAM 6 Bonus kann jeden Monat erworben werden.

TEAM 8 BONUS

Geschäftspartner, die mindestens 500 PPV erreichen und acht oder neun Geschäftspartner anmelden, die ihrerseits jeweils mindestens 500 PPV auf ihren Geschäftspartner-Konten erzielen, sind berechtigt, sich für den Geschäftsentwicklungs-TEAM 8 Bonus zu qualifizieren. Alle Geschäftspartner, die TEAM 8-Status erreichen, erwerben einen zusätzlichen Bonus von 180 € in Ergänzung zu den Einkommen von TEAM 6, 4 und 2, insgesamt werden also 585 € ausgezahlt. Der Geschäftsentwicklungs-TEAM 8 Bonus kann jeden Monat erworben werden.

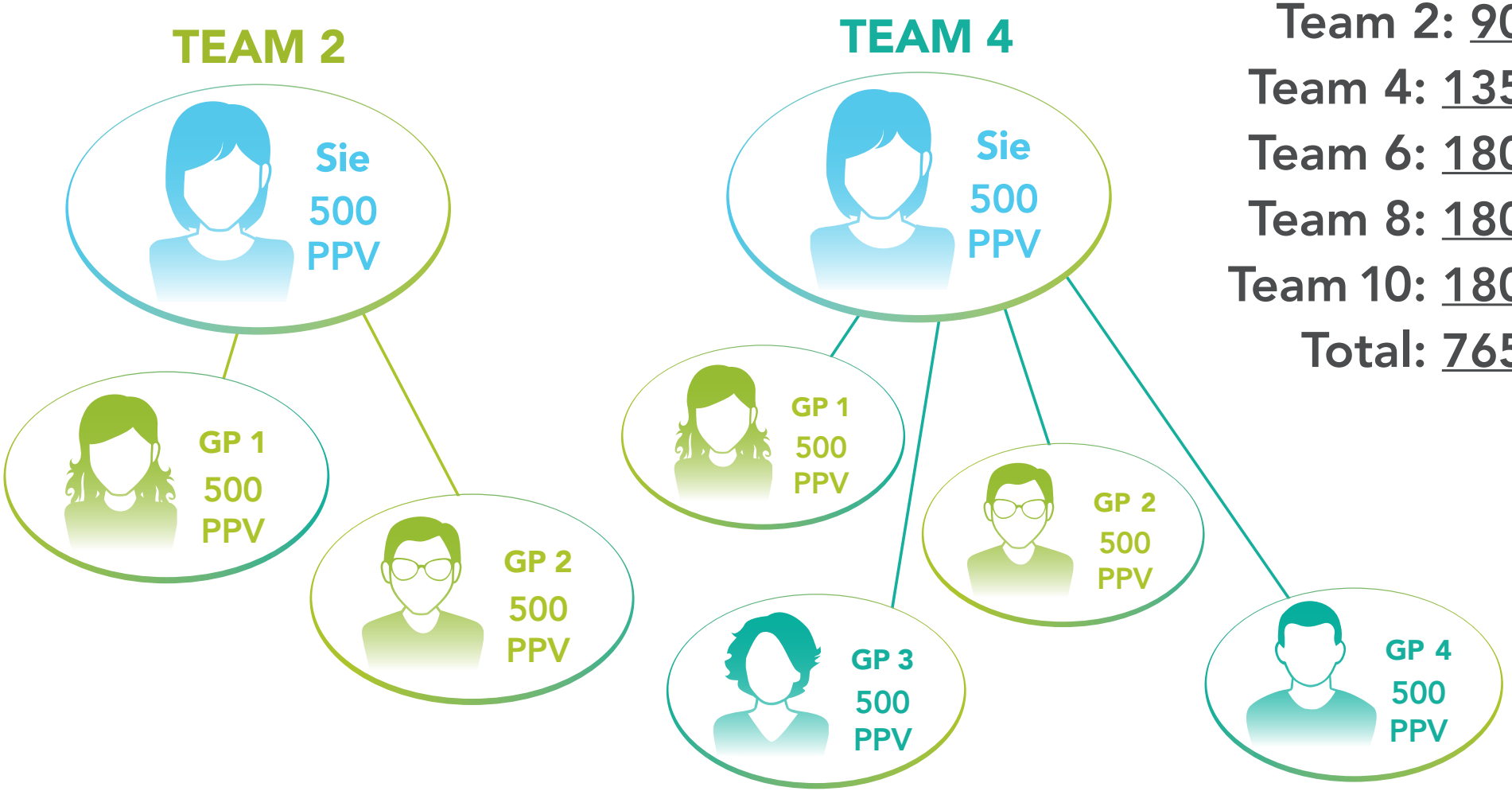
TEAM 10 BONUS

Geschäftspartner, die mindestens 500 PPV erreichen und zehn oder mehr Geschäftspartner anmelden, die ihrerseits jeweils mindestens 500 PPV auf ihren Geschäftspartner-Konten erzielen, sind berechtigt, sich für den Geschäftsentwicklungs-TEAM 10 Bonus zu qualifizieren. Alle Geschäftspartner, die TEAM 10-Status erreichen, erwerben einen zusätzlichen Bonus von 180 € in Ergänzung zu den Einkommen von TEAM 8, 6, 4 und 2, ingesamt werden also 765 € ausgezahlt. Der Geschäftsentwicklungs-TEAM 10 Bonus kann jeden Monat erworben werden.

BUSINESS DEVELOPMENT BONUS

Bonus-Typ	Müssen mindestens 500 PV erzielen	Monatliche Auszahlung
TEAM 2	Sie schreiben zwei Geschäftspartner ein, die beide ebenfalls mindestens 500 PPV auf ihren Geschäftspartner-Konten erzielen.	90 €
TEAM 4	Sie schreiben vier Geschäftspartner ein, die ebenfalls mindestens 500 PPV auf ihren Geschäftspartner-Konten erzielen.	135 €
TEAM 6	Sechs oder sieben Geschäftspartner anmelden, die ebenfalls jeweils 500 + PPV auf ihren Geschäftspartner-Konten erzielen	180 €
TEAM 8	Acht oder neun Geschäftspartner anmelden, die ebenfalls jeweils 500 + PPV auf ihren Geschäftspartner-Konten erzielen	180 €
TEAM 10	Zehn oder mehr Geschäftspartner anmelden, die ebenfalls jeweils 500 + PPV auf ihren Geschäftspartner-Konten erzielen.	180 €

GESCHÄFTSENTWICKLUNGS-BONUS - BEISPIELE



Team 2: 90 €
Team 4: 135 €
Team 6: 180 €
Team 8: 180 €
Team 10: 180 €
Total: 765 €

* Die Team-Geschäftspartner können in demselben Bein oder in verschiedenen Beinen sein.

ERSTE ORDER BONUS

Der Erste Order Bonus (EOB) bringt 20 % Provision auf den Preis für die erste Produktbestellung. Ein Vorteilspaket kann ein Monats-Abonnement werden. Es ist kein Persönliches Punktevolumen erforderlich, um den Erste Order Bonus zu verdienen.

Der EOB wird an den Werber für den ersten Produktkauf nach dem Datum der Anmeldung des neuen Geschäftspartners oder des neuen Vorzugskunden ausgezahlt.

Das volle PV/CV gilt für alle zu erwartenden Folgebestellungen. Für Folgebestellungen wird kein EOB ausgezahlt.



(Bei Auszahlung des Erste Order Bonus liegt das angepasste PV/CV bei bis zu 40 % für alle ausgezahlten zusätzlichen Provisionen.)

MENTOR BONUS

Mit dem Mentor Bonus sollen Geschäftspartner dafür anerkannt werden, die erforderlichen Schritte für den Aufbau und die Schulung aktiver Leader innerhalb ihrer Verkaufsorganisation zu ergreifen. Geschäftspartner sind ab dem Leadership-Rang des Gold Geschäftspartners zu diesem Bonus berechtigt. Der Mentor Bonus ist eine monatliche Provision für den Werber von gleichwertigen oder höheren Leadership-Rängen. Hält der Werber einen niedrigeren Leadership-Rang inne, ist sein Bonus auf den entsprechenden Rang beschränkt. Mentor Boni können in unbegrenzter Anzahl verdient werden.

	Monatlicher Bonus
Gold Geschäftspartner - 750 DPV	**30 €**
Director - 1.500 DPV	**40 €**
Silber Director - 2.500 DPV	**45 €**
Gold Director - 4.000 DPV	**70 €**
ab Executive Director (und höher) - 6.000 DPV	**90 €**

UNI-LEVEL BONUS

Der Uni-Level Bonus ist regelmäßiges Einkommen, das auf dem von Ihrer Organisation verkauften Produktvolumen basiert.

Wie der Uni-Level Bonus funktioniert

Um sich für den Uni-Level Bonus zu qualifizieren, müssen Qualifizierte Geschäftspartner das monatlich erforderliche Downline-Punktevolumen erreichen. Geschäftspartner können jeden Monat mit dem Uni-Level Auszahlungs-Bonus einen Bonus abhängig vom Produktverkauf der Geschäftspartner in ihrer Downline-Organisation verdienen. Der Prozentsatz des PV der verkauften Produkte wird an Geschäftspartner für die Level 1, 2, 3, 4, 5, 6 und 7 ihrer Organisation ausgezahlt. Der für jeden Tiefen-Level ausgezahlte Prozentsatz richtet sich nach dem vom Geschäftspartner erreichten Leadership-Level.

- Durchgängig über sieben Tiefen-Level ausgezahlt auf den gesamten Produktverkauf der Organisation des Leaders.
- 150 PPV Kompression gilt.
- Ohne Einschränkung in der Breite.

	SG	GG	D	SD	GD	E	SE	GE	PD und höher
Level 1	3%	4%	5%	6%	7%	8%	8%	8%	8%
Level 2		2%	3%	4%	6%	8%	8%	8%	8%
Level 3			2%	4%	6%	8%	8%	8%	8%
Level 4				3%	4%	6%	6%	6%	6%
Level 5						5%	5%	6%	6%
Level 6							4%	4%	5%
Level 7									4%

SEITENVOLUMEN INFINITY BONUS‡

Beim Seitenvolumen Infinity Bonus wird ein Bonus von 0.5 % ausgezahlt auf das gesamte PV ab Level 8 und darunter mit Ausnahme des Volumens, das aus dem stärksten Bein stammt. Andere Leader mit demselben oder einem höheren Leadership-Rang können die Leader nicht für diese Auszahlung blockieren.

Wichtige Faktoren:

- An PD und höher ausgezahlt.
- Auf PV auf Level 8 und darunter ausgezahlt.
- Nicht ausgezahlt auf PV, das aus dem stärksten Bein stammt.
- Als das stärkste Bein gilt das Bein mit dem höchsten DPV aller Beine insgesamt.
- Kompression angewendet



‡ Presidential Boni — Presidential Ambassador-Programm

LEADER CHECK MATCH‡

Leader, die mindestens SE und mehr erreichen, erhalten den Matching Check Bonus auf ihre Downline Executives und höheren Ränge. Die Leader verdienen einen entsprechenden Prozentsatz (vgl. Tabelle) auf den Uni-Level Bonus und den Infinity Bonus des entsprechenden Leaders.

Wie der Leader Check Match Bonus funktioniert

- Die Anzahl der Generationen, die an die Leader ausgezahlt wird, hängt vom Leadership-Rang ihrer Downline ab.
- Der Leader Check Match wird über die Sponsoring-Linie in jedem Bein ausgezahlt.
- Ist ein Downline-Leader nicht mindestens SE oder höher, gilt dieser Leader nicht als in diesem Qualifikationsmonat generiert.
- Der Prozentsatz des ausgezahlten Leader Check Match entspricht dem Leadership-Rang des Downline-Leaders und der jeweils zutreffenden Generation.
- Eine Obergrenze (ein Maximalbetrag) gilt für jeden Downline-Leader.

	SE 10K	GE 20K	PD 40K	BPD 80K	SPD 160K	GPD 240K	PPD 320K	1*PPD 640K	2*PPD 1.25M	3*PPD 2.5M	4*PPD 5M	CP 10M
Obergrenze pro Downline-Leader*	225 €	450 €	675 €	900 €	1.350 €	1.800 €	2.250 €	2.700 €	3.150 €	3.600 €	4.500 €	9.000 €
Gen 1	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
Gen 2		20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
Gen 3			10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Gen 4				10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Gen 5					2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%
Gen 6						2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%

* Die Beträge der Obergrenzen werden als Entgegenkommen für Sie in Ihrer lokalen Währung angezeigt. Alle Provisionen laufen in USD und werden dann zur Auszahlung in die lokale Währung umgerechnet. Deshalb können die tatsächlichen Beträge der Obergrenzen aufgrund der sich ändernden Wechselkurse von Monat zu Monat geringfügig variieren.

‡ Presidential Boni — Presidential Ambassador-Programm

GEDECKELTE BETRÄGE FÜR LEADER-BEINE

Die Einkommen aus Uni-Level, Seitenvolumen Infinity Bonus und Leader Check Match in einem beliebigen Bein sind gedeckelt. Leader können pro Bein für ihren Leaderstatus nicht mehr verdienen als den gedeckelten Betrag für Leader-Beine. Ohne Deckelung sind ihre Einkommen aus dem Power Seller Bonus, dem Mentor Bonus, Erste Order Bonus oder aus dem Globalen Pool Bonus.

Level	D	SD	GD	ED	SED	GED	PD	BPD
Bein Deckelung	180 €	350 €	675 €	900 €	1.350 €	2.250 €	4.500 €	7.100 €

Level	SPD	GPD	PPD	1*PPD	2*PPD	3*PPD	4*PPD	CP
Bein Deckelung	10.750 €	16.000 €	22.250 €	27.000 €	35.750 €	44.750 €	89.500 €	KEINE DECKELUNG

GLOBALER POOL BONUS‡

Der Globale Pool Bonus stammt aus 1.5 % des gesamten abgeschlossenen Produktverkaufs von Mannatech weltweit. Der Globale Pool Bonus wird an alle qualifizierten und aktiven BPD und höheren Ränge ausgezahlt. Dieser Pool wird monatlich ausgeschüttet. Um sich für den Pool zu qualifizieren, müssen Leader über drei aufeinander folgende Monate ihren Leadership-Rang aufrechterhalten. Die Aktivität ist durch den kontinuierlichen Ausbau der Downline-Organisation bestimmt. Die Anteile für jeden beteiligten Leader basieren auf dem bezahlten Rang des Leaders im jeweiligen Monat. An jeden ab BPD oder höher wird der Anteilswert ausgezahlt, multipliziert mit der Anzahl der jeweils erreichten Leader-Beine.

Die genauen Anteilszuweisungen entnehmen Sie bitte der Tabelle.

Leadership-Rang	Anteile
Bronze PD	0.5
Silber PD	1
Gold PD	1.5
Platin PD	2
1* Platin	2.5
2* Platin	3
3* Platin	3.5
4* Platin	4
Crown Platin Ambassador	5

‡ Presidential Boni — Presidential Ambassador-Programm

Wie der Globale Pool Bonus funktioniert

- Monatlich ausgezahlt.
- Muss in den vorangehenden drei Monaten jeden Monat als BPD oder höher gezahlt worden sein.
- Die Richtlinien zur Kontinuität gelten nicht in den ersten zwei Monaten Ihrer Qualifikation in einem neuen Rang.

Achtung: Nur diejenigen Presidential Geschäftspartner, die sich für das Ambassador-Programm qualifizieren und ihre Qualifikation aufrechterhalten, sind für die Presidential Boni berechtigt (vgl. Abschnitt 4.9.8 der Richtlinien und Verfahren für Geschäftspartner).



INCENTIVES

INCENTIVE-VERGÜTUNG

Incentives gehen über den Vergütungsplan hinaus. Mit den Incentives sollen Geschäftspartner zusätzlich motiviert werden, ihre Ziele zu erreichen und spezielle Anerkennungen, Trips und Prämien zu verdienen.

Wir von Mannatech wollen, dass Ihr Geschäft zufriedenstellend und erfreulich ist. Deshalb bieten wir Ihnen einige der beeindruckendsten Incentive-Programme überhaupt. Altgediente Geschäftspartner wissen, dass der Geschäftserfolg bei Mannatech weitaus mehr bedeutet als nur finanzielle Anerkennungen. Mit den spannenden Incentive-Programmen von Mannatech können Sie Bargeld, Preise oder den Zutritt zu besonderen Events gewinnen. Oder sich sogar auch an exotischen Orten wiederfinden, begleitet von Ihren Mannatech-Freunden und Geschäftspartner-Kollegen!

Gehen Sie auf mannatech.com und erfahren Sie, wie Sie sich für Incentive-Prämien qualifizieren können.



ZUSÄTZLICHE INFORMATIONEN

AUSZAHLUNGS-TERMINE

Qualifizierte Boni werden am 15. eines jeden Monats für den Vormonat ausgezahlt.

QUALIFIKATION UND PROVISIONEN

Der Plan sieht vor, dass die Geschäftspartner im Plan auf unterschiedliche Level aufsteigen sowie ebenfalls über den Produktverkauf feste Qualifikationen erreichen, um sich Provisionen zu verdienen.

QUALIFIKATIONSPHASE

Der Plan sieht vor, dass die Geschäftspartner jeden Monat die Bedingungen für ihren Rang erfüllen. Das Unternehmen betreibt sein Geschäft auf Basis eines Jahreskalenders mit 12 Monaten.

RÜCKGABEN, ERSTATTUNGEN UND STORNIERUNGEN

Alle zurückgesandten Produkte sowie alle stornierten Produktbestellungen werden nicht auf Qualifikationen oder Provisionen angerechnet. Provisions-Überzahlungen, die sich aus Rückgaben, Erstattungen bzw. Neuberechnungen ergeben, können von künftigen Provisionszahlungen abgezogen oder vor den Provisionsläufen aus dem Pool einbehalten werden. Das Unternehmen darf ebenfalls künftige Provisionen oder Bonuszahlungen einbehalten, wenn ein Vorteilspaket zurückgegeben wird, für das Sie bereits eine Provision oder einen Bonus erhalten haben.

Die vollständigen Richtlinien zu Rückgaben, Erstattungen und Stornierungen finden Sie unter der Richtlinie 5.13 der Richtlinien und Verfahren für Geschäftspartner.

ZAHLUNGSANPASSUNGEN

Zahlungsanpassungen können vorgenommen werden, wenn die globale konsolidierte Vergütung über den genehmigten Auszahlungen liegt.

Alle Zahlungen im Rahmen des globalen Vergütungsplans unterliegen den folgenden Bedingungen und werden durch diese begrenzt: Es besteht eine Obergrenze (ein maximaler Auszahlungsbetrag) für alle Provisionen, Boni und sonstigen Vergütungen (kumuliert als "potenzielle Provisionen" bezeichnet) der qualifizierten Geschäftspartner innerhalb eines Provisionszyklus, die bei 41,1 % des globalen provisionsfähigen Netto-Verkaufsumsatzes liegt, den das Unternehmen in einem Provisionszyklus einnimmt (als "Maximaler Auszahlungsbetrag" bezeichnet). Wenn die globalen Potenziellen Provisionen den Maximalen Auszahlungsbetrag übersteigen, dann reduziert das Unternehmen die Provisionen proportional ("Zahlungsanpassung") im Verhältnis zum Maximalen Auszahlungsbetrag.



GLOSSAR

Aktive Beine

Jedes Bein, in dem ein Geschäftspartner mindestens 100 PPV in einem Qualifizierungszeitraum beibehalten hat.

Aktive Vorzugskunden

Alle Vorzugskunden mit mindestens 50 PV Bestellung(en) innerhalb eines beliebigen Qualifikationsmonats gelten als Aktive Vorzugskunden für den Werber.

Ambassador-Programm

Durch schriftliche Einverständniserklärung erhalten Geschäftspartner, die den Presidential Leadership-Level erreichen, die Berechtigung für Presidential Boni, Anerkennungen und weitere Prämien. Die Teilnahme am Presidential Ambassador-Programm hängt davon ab, dass der Presidential-Geschäftspartner alle in Absatz 4.9.8 festgehaltenen Geschäftsbedingungen des Presidential Director Ambassador-Programms ("Ambassador-Programm") der Richtlinien und Verfahren für Geschäftspartner strikt einhält.

Geschäftspartner

Alle unabhängigen Berater, die zur Teilnahme am Karriere- und Vergütungsplan berechtigt sind und gemäß ihrer Vereinbarung mit Mannatech den Richtlinien und Verfahren für Geschäftspartner, dem Karriere- und Vergütungsplan sowie den Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Geschäftspartner unterliegen.

Geschäftspartner-Status

Es gibt drei Arten von Geschäftspartnern:

1. Aktiv - jeder Qualifizierte Geschäftspartner, der die Mindestanforderungen für seinen Rang innerhalb der Qualifikationsphase erfüllt.
2. Aktuell - jeder Geschäftspartner, der in einem 365 Tage umfassenden Berichtszeitraum eine Bestellung aufgegeben hat.
3. Inaktiv - jeder Geschäftspartner, der in den vergangenen sechs Monaten keine Produkte oder Pakete bestellt hat.

Monats-Abonnement (MAB)

Eine beliebige Produktbestellung, die ab einem gewählten Starttermin automatisch generiert. Monats-Abonnements werden jeden Monat zum selben Termin bearbeitet. In der letzten Woche eines Monats und während der Ferienzeiten sowie an Feiertagen werden MAB vor dem planmäßigen Termin bearbeitet. Die vorgezogene Bearbeitung sichert pünktliche Qualifikationen und Auslieferungen. Um Verzögerungen zu vermeiden, müssen alle Monats-Abonnements spätestens fünf Tage vor Ende einer Qualifikationsphase erstellt oder modifiziert werden.

Vergütungsplan

Der Vergütungsplan von Mannatech soll jedes Stadium des geschäftlichen Wachstums optimieren. Durch zahlreiche Einkommensmöglichkeiten werden Geschäftspartner für ihre Bemühungen beim anfänglichen Aufbau ihres Geschäfts und im Verkauf anerkannt. Der Plan bietet eine Vielzahl verschiedener Möglichkeiten zur Erzielung von Einkommen.

Provisionierbares Volumen (PV/CV)

Provisionierbares Volumen ist ein fester Wert, der jedem Mannatech-Produkt oder Paket zugeordnet ist. Dieser Wert wird zur Festlegung aller Provisionen für unseren weltweit gültigen Vergütungsplan verwendet, auf dessen Basis wir unser Geschäft in vielen verschiedenen Währungen betreiben. Im Allgemeinen wird das Provisionierbare Volumen auf bis zu 75% des Preises für Geschäftspartner/Vorzugskunden ausgezahlt. (Nettopreis ohne USt.). PV/CV wird auf KEINE andere Art genutzt oder verwendet.

Kompression

Bei allen Geschäftspartnern mit weniger als 150 PPV wird für die Berechnung von Boni komprimiert. Die Komprimierung dient dazu, Auszahlungsstufen vor der Berechnung der Boni zu ermitteln.

Downline-Punktevolumen (DPV)

DPV setzt sich aus dem Persönlichen Punktevolumen (PPV) eines Geschäftspartners zusammen plus dem Volumen von dessen gesamter Downline-Organisation.

Werber

Der Geschäftspartner, der auf der Anmeldung und Vereinbarung für Geschäftspartner als Werber angegeben ist. Der Werber und der Sponsor können dieselbe Person sein; der Werber kann den neuen Geschäftspartner aber auch unter einen anderen Sponsor in seine Organisation aufnehmen.

Zahlungsanpassungen

Durch Zahlungsanpassungen werden Provisionen nach oben begrenzt, wenn die globale konsolidierte Gesamtvergütung die genehmigten Auszahlungen übersteigt.

Unabhängige Berater

Unabhängige Berater sind Geschäftspartner, die die Produkte des Unternehmens zur eigenen Verwendung bzw. für ihr Einzelhandelsgeschäft mit Verbrauchern erwerben und Provisionen erzielen, indem sie bestimmte Volumenerfordernisse gemäß dem Karriere- und Vergütungsplan erfüllen.

Einkommen

Einkommen wird in kontinuierlichem Rhythmus zwei Wochen nach Ende der Qualifikationsphase, generell am 15. eines Monats, ausgezahlt. Das Geschäftsmodell des Networkmarketings gestattet gemäß den Festlegungen im Vergütungsplan ein Einkommen aus sämtlichen laufenden Produktbestellungen aller Mitglieder Ihrer Geschäftsorganisation.

Leader

Alle Geschäftspartner ab mindestens dem Leadership-Rang Executive oder höher.

Leadership-Boni

Eine Reihe von Boni, die parallel zum Aufstieg der Geschäftspartner in den Leadership-Rängen zur Steigerung des Einkommens beitragen. Geschäftspartner müssen erstens Qualifizierte Geschäftspartner sein und verdienen gemäß der Tiefe ihrer Organisation steigende Prozentsätze an den Produktverkäufen, die in ihrer Downline-Organisation generieren.

Leadership-Rang

Alle anerkannten Titel für Geschäftspartner bzw. der höchste erreichte Titel. Der Leadership-Titel eines Geschäftspartners kann aufgrund der Qualifikationsbedingungen für die Leadership von Monat zu Monat unterschiedlich sein.

M5M Foundation

Bei jedem Kauf eines Mannatech-Produkts erfolgt eine Spende an die M5M Foundation, die bedürftige Kinder auf der ganzen Welt mit Nährstoffen versorgt.

Network- oder Multilevelmarketing

Ein Geschäftsmodell, bei dem ein Netzwerk unabhängiger Berater für den Geschäftsaufbau erforderlich ist. Üblicherweise gehören Auszahlungen auf unterschiedlichen Ebenen zu diesem Geschäft.

Persönliches Punktevolumen (PPV)

Das auf den persönlichen und den Kunden-Einkauf/-Verkauf verdiente Volumen, das in der Qualifikationsphase für die Qualifikation zu Provisionen benötigt wird.

Punktevolumen (PV)

Punkte, die jedem Produkt zugeordnet sind.

Vorzugskunde

Regelmäßige Kunden für die Mannatech-Produkte. Vorzugskunden sind keine Geschäftspartner und sind nicht am Karriere- und Vergütungsplan von Mannatech beteiligt.

Qualifizierter Geschäftspartner (QG)

Geschäftspartner, die die Bedingungen für spezifische Leadership-Ränge erfüllen, einschließlich unter anderem auch PPV bzw. DPV.

Qualifikationsphase

Für die Ausschüttung von Vergütungen setzt Mannatech das Kalenderjahr mit 12 Monaten an. Der Plan sieht vor, dass Geschäftspartner die Anforderungen ihrer Rangstufe in jedem Monat erfüllen.

Hochstufungs-Bonus

Alle Geschäftspartner, die zum ersten Mal überhaupt den Rang Presidential Director oder Bronze Presidential Director erreichen, qualifizieren sich für eine einmalige Zahlung. Wenn Geschäftspartner den Rang für die Dauer von zwei weiteren aufeinanderfolgenden Monaten aufrechterhalten, qualifizieren sie sich für eine weitere einmalige Zahlung.

Sponsor

Ein bestehender Geschäftspartner wird Sponsor im Moment der Anmeldung eines neuen Geschäftspartners unmittelbar unterhalb der Position des Sponsors.

Success Tracker™ (Erfolgs-Tracker)

Mannatechs gesetzlich geschütztes Verwaltungssystem für das Geschäft, das den Geschäftspartnern die Kennzahlen für ihr Geschäft liefert. Der Success-Tracker liefert alle Daten - von der Suchfunktion für Downline-Geschäftspartner bis hin zu verbindlichen Verkaufsstatistiken und Marketingberichten - die Transparenz in allen Bereichen des Mannatech-Geschäfts der Geschäftspartner herstellen und damit zur Verwaltung und zum Ausbau ihres Geschäfts beitragen.

Empfohlener Einzelhandelspreis

Der empfohlene Preis, zu dem Geschäftspartner die Produkte an ihre Kunden verkaufen sollten. Es handelt sich hier nur um eine Preisempfehlung, und es besteht keinerlei Verpflichtung, sich an diese Empfehlung zu halten.

MANNATECH

mannatech.com

© 2022 Mannatech, Incorporated.
Alle Rechte vorbehalten.

Mannatech, Stylized M Design, Mission 5 Million und M5M sind geschützte Warenzeichen von Mannatech, Incorporated.

Nur für den Vertrieb in Deutschland und Österreich.

1815814.0322