



**Richtlinien und  
Verfahren von Reliv**  
für die Webseiten von  
Vertriebspartnern:

# Sehr geehrte Vertriebspartner/innen,

Sie stehen kurz davor, Ihre persönliche Webseite einzurichten. Um sicherzustellen, dass Ihre Webseite den Richtlinien und Verfahren von Reliv entspricht, haben wir die folgende Anleitung für Sie zusammengestellt:

**1**

## **D.6A Vertriebspartner-Webseiten**

- Anforderungen bei der Einrichtung einer Webseite
- Die zu beachtenden Richtlinien der Inhalte Ihrer Webseite

**2**

## **D.8 Domainname**

**3**

## **Ihre Reliv Geschichte teilen**

**4**

## **Impressum**

- Gesundheits Ausschlussklausel
- Erstkontakterklärung
- Unabhängiger Vertriebspartner
- Finanzielle Erklärung

# Richtlinien und Verfahren von Reliv für die Webseiten von Vertriebspartnern:

## 1. D.6A Vertriebspartner-Webseiten

Als Vertriebspartnern ist es Ihnen gestattet, Ihr Geschäft mit Hilfe des Internet zu bewerben, wenn Sie vorab die Genehmigung von Reliv International, Inc. eingeholt haben. Der beabsichtigte Inhalt sollte Ihrem zuständigen Reliv-Büro zur Durchsicht eingereicht werden, bevor Sie ihn online stellen. Für die Prüfung und Genehmigung Ihrer offiziellen "Persönlichen Reliv Webseite", sollten Sie mit einer Bearbeitungszeit von mindestens 5 Werktagen rechnen - die Bearbeitungszeit aller anderen "Reliv Vertriebspartner Webseiten" die Sie erstellen und einreichen, beträgt 7 (sieben) - 10 (zehn) Werktagen. Vertriebspartner verstehen und akzeptieren, dass Reliv nach eigenem Ermessen Veränderungen am Inhalt und Aufbau der Webseite verlangen kann, bevor diese zur Veröffentlichung freigegeben wird. Nachdem die Erstgenehmigung erteilt worden ist, darf der Vertriebspartner den Inhalt weder verändern noch austauschen, ohne die geplanten Modifizierungen vorab der Firma Reliv zur zusätzlichen Genehmigung zu unterbreiten.

### **Die folgenden Punkte sind bei der Erstellung einer Webseite zu beachten:**

- (a) Vertriebspartner müssen den Hinweis „Unabhängiger Reliv-Vertriebspartner“ deutlich sichtbar in einem Banner ganz oben auf der Startseite des Vertriebspartners platzieren. Dieser Hinweis muss auch auf allen Webseiten angegeben werden, auf denen ein Reliv-Logo oder -Markenzeichen erscheint, und sollte hinter dem Namen und den Kontakt Details des Vertriebspartners stehen.
- (b) Auf der Startseite des Vertriebspartners und auf allen anderen Webseiten, welche die Kontaktdaten des Vertriebspartners zeigen, muss die Notiz vermerkt sein, dass Besucher, die über einen anderen Reliv-Vertriebspartner von Reliv gehört haben, sich zwecks weiterer Informationen zuerst an diesen wenden müssen. Es liegt in der Verantwortung jedes einzelnen Vertriebspartners, der eine eigene Webseite führt, sicherzustellen, dass alle neuen Kunden und Vertriebspartner vorher nicht von einem anderen Reliv-Vertriebspartner kontaktiert worden sind.
- (c) Vertriebspartner dürfen keinen Warenkorb oder keine anderen Hilfsmittel, die den Direktverkauf möglich machen, auf ihrer Webseite einrichten.
- (d) Vertriebspartnern ist es strengstens untersagt, das Reliv-Markenzeichen im Domainnamen der Webseite zu führen.

### **Nachfolgend finden Sie die allgemeinen Richtlinien, die Sie bei der Erstellung des Inhalts einer Webseite beachten müssen:**

- (a) Vertriebspartner dürfen Material benutzen, das sich in der Reliv Graphik Datenbank bei Flickr befindet, bestehend aus Bildern - zu finden unter „Business Tools“ im Vertriebspartner Portal.
- (b) Vertriebspartner können – abhängig von einer Überprüfung und Genehmigung durch Reliv – persönliche Testimonials und eine begrenzte Zahl von Testimonials von anderen Vertriebspartnern oder Kunden veröffentlichen, die Reliv eine schriftlichen Bestätigung geliefert haben, dass sie mit der Verwendung ihrer Testimonials auf der Webseite einverstanden sind. (Beachten Sie dazu bitte den Abschnitt H.2 und H.3 der Reliv-Unternehmensrichtlinien in Bezug auf die Reliv-Werberichtlinien. Diese Hinweise sind unter „Mein Geschäft“ auf Ihrer Portalseite zu finden).
- (c) Vertriebspartner dürfen einen Link zur offiziellen Reliv-Webseite und allen anderen offiziellen von Reliv eingerichteten und unterhaltenen Webseiten angeben. Vertriebspartner dürfen keine Webseiten von Dritten verlinken, es sei denn sie haben sich vorher die Genehmigung von Reliv eingeholt.
- (d) Reliv behält sich das Recht vor, Vertriebspartnern von Zeit zu Zeit die Möglichkeit zu geben, replizierte Webseiten zu verwenden, oder einen zugelassenen Lieferanten damit zu beauftragen, ihnen replizierte Webseiten zur Verfügung zu stellen, um ihr Geschäft zu promoten. Die Verfügbarkeit dieser Seiten und die allgemeinen Geschäftsbedingungen zur Benutzung derselben wird zur gegebenen Zeit auf der Reliv-Webseite bekanntgegeben, falls Reliv beschließt, den Vertriebspartnern reproduzierte Webseiten zur Verfügung zu stellen.

## 2. D.8 Domainnamen:

Vertriebspartnern ist es nicht gestattet, Namen, Handelsmarken, Produktnamen, Dienstleistungsmarken von Reliv oder etwas, das diesen Namen oder Marken irreführend ähnlich ist, als Internet-Domainname, Display-Banner, URL, Forum-, Blog- oder Chatroom-Name etc. zu verwenden oder registrieren zu lassen.

## 3. Tipps für Ihre Geschichten

Ihre persönliche Webseite bietet Ihnen eine großartige Gelegenheit, Ihre Reliv Geschichte mit der Welt zu teilen. Nachfolgend finden Sie nützliche Informationen, die Sie beim Entwurf Ihrer Geschichte beachten sollten. Diese Richtlinien helfen Ihnen sicherzustellen, dass Ihre Botschaft in einer mit Reliv konformen Art und Weise geteilt wird, und Ihre Darstellungen, Inhalte und Anzeigen schnellstmöglich für die Verwendung auf Ihrer Webseite zugelassen werden können.

### Beim Verfassen Ihrer Testimonials, achten Sie bitte auf Folgendes:

- Beschreiben Sie Ihre alltäglichen Veränderungen, die Sie mit den Reliv Produkten und Ihrer Selbstständigkeit mit Reliv erlebt haben.
- Berichten Sie über die Verbesserungen Ihres Lebensstils – hierbei kann es sich z.B. um mehr Zeit mit der Familie oder ein neues Fitnessregimen handeln.
- Heben Sie positive Erfahrungen hervor – z.B. einen Langstreckenlauf oder eine Reliv Reise.
- Um Ihren Nutzen für Ihr Wohlbefinden zu beschreiben, verwenden Sie Wörter wie z.B. verbessern, fördern, helfen, erhalten.
- Beschreiben Sie, wie Sie mit den Produkten, dem Geschäft oder beidem, Erfolge erzielt haben.
- Seien Sie präzise, verständlich und einnehmend, um die Besucher Ihrer Webseite anzuregen, den gesamten Inhalt zu lesen.
- Denken Sie daran, Reliv Produkte, sind nicht zur Heilung, Behandlung oder Vorbeugung von Krankheiten oder medizinischen Zuständen gedacht.

### Bitte vermeiden Sie:

- Auflistung von Krankheiten, medizinischen Erkrankungen oder Symptomen
- Die Aussage, dass Reliv eine Vermeidung oder Einstellung von verschreibungspflichtigen Medikamenten erlaubt
- Die gleichen Resultate von anderen Personen zu garantieren – jeder Mensch ist anders und Ergebnisse können daher variieren
- Einkommensübertreibungen
- Den Eindruck zu erwecken, dass Reliv Krankheiten behandeln oder heilen kann

***Bitte verwenden Sie auf Webseiten oder in Ihren persönlichen Marketingunterlagen keine Darlegungen, die nicht den EU-Vorschriften entsprechen..***

### Wie aus dem CAP (Ausschuss für Werbung) entnommen, fallen darunter folgende Behauptungen:

Behauptungen zur Reduzierung eines Krankheitsrisikos beziehen sich auf jede Angabe, die zum Ausdruck bringt, dass der Verzehr einer Lebensmittelkategorie, einem Lebensmittel oder einem seiner Bestandteile den Risikofaktor für die Entwicklung einer Krankheit beim Menschen wesentlich reduziert.

Nährwertbezogene Behauptungen: Jede Angabe, mit der erklärt, suggeriert oder impliziert wird, dass ein Lebensmittel besondere positive Nährwertigenschaften besitzt.

Gesundheitsbezogene Behauptungen: Jede Angabe, mit der erklärt, suggeriert oder impliziert wird, dass ein Zusammenhang zwischen einer Lebensmittelkategorie, einem Lebensmittel oder einem seiner Bestandteile und der Gesundheit besteht.

## **Bitte vermeiden Sie:**

- Angaben, die darauf hinweisen, dass eine einzelne Zutat oder ein Produkt als Ganzes, allgemeine positive Auswirkungen hat, es sei denn, diese Darlegung kann offiziell bestätigt werden.
- Behauptungen, die die Sicherheit oder ernährungsphysiologische Eignung eines anderen Produkts anzweifeln.
- Zu werben oder suggerieren, dass eine ausgewogene und abwechslungsreiche Ernährung nicht ausreichend ist.
- Einzelne Personen davon zu überzeugen, eine gesunde Ernährung durch eine Ergänzung zu ersetzen.

***Bitte beachten Sie, dass Sie Behauptungen die Sie auf Ihrer Webseite oder in Ihren persönlichen Marketing-Materialien veröffentlichen möchten, vorher bei uns einreichen. Wir prüfen dann, ob diese, zusammen mit dem Wortlaut den EU-Regeln und Vorschriften entsprechen.***

Sollten Sie bereits solche Behauptungen veröffentlicht haben, bitten wir Sie, diese nachträglich bei uns einzureichen.

## **4. Impressum**

**Bitte stellen Sie die folgenden Disclaimer auf Ihre persönliche Webseite:**

### **Gesundheits Ausschlussklausel**

Die persönlichen Testimonials reflektieren die individuellen Erfahrungen von unabhängigen Reliv Vertriebspartnern und müssen nicht zwangsläufig mit Ihren Erfahrungen übereinstimmen. Reliv Produkte sind nicht dafür entwickelt, Krankheiten zu diagnostizieren, zu behandeln, zu heilen oder diesen vorzubeugen.

### **Erstkontakterklärung**

Wenn Sie bereits mit einem anderen Reliv Vertriebspartner über Reliv gesprochen haben, wenden Sie sich bitte für weitere Informationen und Unterstützung an diesen Vertriebspartner. Durch die Zusammenarbeit mit der Person, die Sie ursprünglich bei Reliv eingeführt hat, unterstützen Sie uns dabei, die Integrität unseres Unternehmens zu erhalten. Sollte dies jedoch Ihre erste Erfahrung mit Reliv sein, dann würde ich sehr gerne von Ihnen hören!

### **Unabhängiger Reliv Vertriebspartner**

(Als ein „Unabhängiger Reliv Vertriebspartner“, bitten wir Sie, diesen Disclaimer deutlich sichtbar auf dem Header / Banner Ihrer Webseite aufzuführen.)

### **Einkommens Ausschlussklausel**

Wie bei jeder Selbstständigkeit beruht ein großer Teil des Erfolges eines Reliv Vertriebspartners auf harter Arbeit und Engagement. Die einzelnen Personen, die hier aufgeführt werden, bieten einen Einblick in den Lebensstil und die wirtschaftlichen Vorteile, die sie durch die Reliv Geschäftsmöglichkeit und als Resultat ihrer persönlichen Bemühungen genießen können. Diese Geschichten dienen als Beispiel und sind weder als durchschnittliche Erfolgswerte noch als Garantie anzusehen.

***Wir möchten Sie darauf aufmerksam machen, dass Reliv in regelmäßigen Abständen im Internet Stichproben durchführt, um zu gewährleisten, dass Vertriebspartner gemäß § D.6A handeln.***

Wenn eine Webseite nicht konform ist, werden wir die Urheber der Webseite kontaktieren und sie über die notwendigen Änderungen in Kenntnis setzen. Gerne helfen wir Ihnen - wir möchten, dass Ihr Unternehmen und Ihre persönliche Webseite ein Erfolg werden!