

## Informationen zum Online-Handel

Young Living ist ein Direktvertriebsunternehmen. Präsentationen, Geschäftstreffen und persönliche Kontakte der unabhängigen Vertriebspartner/innen untereinander sind die primären zulässigen Anlaufpunkte, bei denen die Produkte und Chancen von Young Living präsentiert werden sollen.

Die Integrität des Markennamens Young Living, die Produktlinie, Gesundheits- und Sicherheitsfragen und die Beziehung zu den unabhängigen Vertriebspartner/innen sind für Young Living von grundlegender Bedeutung. Das Anbieten von Produkten auf Online-Anzeigemärkten, eBay und anderen Auktionswebseiten, Online-Shopping-Seiten, oder E-Fulfilment-Seiten schwächt sowohl die persönliche Beziehung zwischen den unabhängigen Vertriebspartner/innen und ihren Kunden als auch die Marke Young Living und die Erfahrung, die Young Living für seine Kunden und Produkte schaffen möchte.

### Verbote:

- Es ist verboten Young Living Produkte auf Internet Anzeigemärkten (zum Beispiel Craigslist, etc.), Auktionswebseiten, (zB.Willhaben.at) Online-Shopping Seiten oder über E-Fulfilment-Geschäfte (zum Beispiel eBay®, Amazon®, OrderDog™.com, Overstock®.com, etc.) anzubieten.

### Gebote:

- YL-Produkte dürfen weiterhin durch Vertriebspartner über deren persönliche Internetseiten oder die personalisierten YL-Vertriebspartnerseiten verkauft werden, vorausgesetzt die URL wird bei Young Living registriert (E-Mail zum Kundenservice oder an YLComplianceEurope@youngliving.com) und das Logo „Unabhängiger Vertriebspartner von YL“ wie auch die Vertriebspartnernummer werden gut sichtbar auf der Webseite angeführt.

### Gebote für das Aufführen von Young Living-Produkten auf persönlichen Internetseiten für europäische Mitglieder (oder andere Young Living-Mitglieder, die in Europa verkaufen):

•	Fügen Sie in jeder Produktliste bzw. auf jeder Informationsseite deutlich sichtbar Ihre Mitgliedsnummer hinzu und geben Sie an, dass Sie ein unabhängiges Mitglied von Young Living sind.
•	Verwenden Sie immer das Logo für unabhängige VertriebspartnerInnen von Young Living.
•	Treffen Sie alle notwendigen Vorkehrungen, um sicherzustellen, dass sämtliche Produktbeschreibungen legal sind. Wir empfehlen, Produktbeschreibungen so zu verwenden, wie sie im Produktkatalog und auf der Website von Young Living formuliert sind, da diese Formulierungen von uns genehmigt sind.
•	Beraten Sie Einzelhandelskunden und potenzielle Young Living-Mitglieder zur Anwendung der Produkte von Young Living.
•	Halten Sie sich an die aktuellen Regeln und Vorschriften zu Online- und E-Commerce-Websites Ihres Landes.
•	Gewähren Sie Einzelhandelskunden dieselben Rückgabegarantien, die Ihnen Young Living bietet, ohne die gesetzlichen Ansprüche Anderer einzuschränken.

## Verbote für das Aufführen von Young Living-Produkten auf persönlichen Internetseiten für europäische Mitglieder (oder andere Young Living-Mitglieder, die in Europa verkaufen):

•	Verwenden Sie keine Warenzeichennamen von Young Living als Bestandteil Ihres Onlineshop-Namens, es sei denn, der Name umfasst einen Ausdruck wie zum Beispiel „Unabhängige/r Vertriebspartner/in“, der ihn eindeutig von einem Unternehmenskonto von Young Living abgrenzt. Nicht als Kontonamen verwenden dürfen Sie zum Beispiel Young Living, Young Living MX, Young Living 4 Health, NingXia Red usw.
•	Verwenden Sie keine Logos von Young Living in Ihren Produktpostings (außer denen, die auf dem Produktetikett abgebildet sind).
•	Das Verkaufen von Young Living-Produkten über Internetauktionshäuser ist nicht erlaubt.
•	Das Verkaufen von Young Living-Produkten auf Internet-Anzeigemärkten (zum Beispiel Craigslist, etc.), Auktionswebseiten, Online-Shopping Seiten oder über E-Fulfilment-Geschäfte (zum Beispiel eBay®, Amazon®, OrderDog™.com, Overstock®.com, etc.) ist nicht erlaubt.
•	Das Aufteilen von Sets bzw. Kollektionen, um die in ihnen enthaltenen Produkte einzeln zu verkaufen, ist ebenfalls nicht erlaubt.
•	Die Etiketten von Young Living-Produkten dürfen nicht ausgetauscht werden.
•	Geben Sie niemals Versprechen ab, die darauf hindeuten, dass die Produkte von Young Living dazu gedacht sind, Krankheiten oder Leiden zu verhindern, zu behandeln oder zu heilen. So dürfen in keiner Ihrer Produktbeschreibungen Begriffe wie zum Beispiel antiviral, antibakteriell, krebshemmend, antitumoral, antimikrobiell, entzündungshemmend, antidepressiv, antifungiell, antiparasitär und gerinnungshemmend sowie die Namen von Krankheiten aufgeführt werden.
•	Es dürfen keine Versprechen hinsichtlich des Einkommens oder in Verbindung mit dem Vergütungsplan gegeben werden.
•	Machen Sie keine Werbung für ein anderes Direktvertriebsprogramm oder dessen Produkte auf Ihrer Young Living-Website.
•	Bewerben Sie niemals die Produkte oder das Geschäft eines anderen Unternehmens zusammen auf Ihrer Young Living-Website.
•	Verkaufen Sie keine Produkte, die nicht zum Wiederverkauf bestimmt sind.
•	Erfassen Sie niemals den Namen, die Adresse und/oder die Zahlungsinformationen von Interessenten, um sie ohne ihr Wissen oder Einverständnis als Young Living-Mitglied einzuschreiben.

Empfehlung: Es wird europäischen Mitgliedern dringend davon abgeraten, die Produkte von Young Living unter dem empfohlenen Großhandelspreis zu verkaufen. Außerdem sollten Mitglieder keine Gutscheine oder Anreize anbieten, um die Kosten für Young Living-Produkte zu senken.

*Wichtige Information: Das vorliegende Dokument dient ausschließlich Informationszwecken und sollte als Information angesehen werden. In keinem Fall ersetzt es die Richtlinien und Verfahren Ihres Marktes. Young Living behält sich das Recht vor, diese Webseiten zu kontrollieren, zu verbieten, eine Lizenzgebühr zu verlangen und/oder alle notwendigen Schritte zu ergreifen (wie zum Beispiel Vertragsstrafen, Kündigung etc. gem. 13.3 in den Richtlinien und Verfahren), um die Einhaltung von landesspezifischen Gesetzen, Richtlinien und Young Living Richtlinien zu wahren.*