

Richtlinien für Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner

1.	Einleitung	2
2.	Corporate Design von Reico.....	2
	a. Neuer Markenauftritt	2
	b. Nutzung Reico Logo.....	3
	c. Nutzung von KI zur Bilderstellung.....	3
3.	Sprache	4
4.	Nutzung von Informationsmaterialien.....	4
5.	Verhalten als Reico Vertriebspartnerin/Vertriebspartner	5
	a. Ansprache von potenziellen Kundinnen und Kunden.....	5
	b. Beratung und Vertriebstätigkeit.....	6
6.	Vermarktung.....	6
	a. Identifizierung als Reico Vertriebspartnerin/Vertriebspartner	6
	b. Identifizierung bei Webseiten und E-Mailadressen	6
	c. Personalisierte Seiten im Portal.....	7
	d. Werbung und Aktionen.....	8
	e. Webseiten.....	8
	f. Messen und Infostände	8
	g. Besonderheiten Social-Media	9
	h. Jobangebote.....	9
7.	Verkauf von Produkten.....	10
8.	Sonstiges	10

Richtlinien für Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner

1. Einleitung

Mit diesem Dokument zeigen wir Ihnen die Regelungen und Richtlinien auf, die Bestandteil unserer Partnerschaft sind. Durch einen einheitlichen Außenauftritt und positives Verhalten wollen wir sowohl den Wiedererkennungswert als auch das Vertrauen in die Marke Reico steigern und sichern.

Diese Richtlinien sind fester Bestandteil des Vertriebspartnervertrages, auf die Einhaltung der folgenden Regelungen legen wir großen Wert. Sollten uns Verstöße bekannt werden, nehmen wir direkt Kontakt mit Ihnen auf.

Wenn Sie Fragen zu den Regelungen oder deren Umsetzung haben, können Sie sich gerne an info@reico-vital.de mit dem Stichwort „Richtlinien“ wenden.

2. Corporate Design von Reico

a. Neuer Markenauftritt

Im März 2026 führte Reico ein neues Corporate Design ein. Alle Details hierzu finden Sie in den Design Guidelines für Partner. Vertriebspartner und Vertriebspartnerinnen, die ab März 2026 bei Reico beginnen, nutzen ausschließlich die neuen Designs und Vorlagen.

Für alle anderen Vertriebspartner und Vertriebspartnerinnen gelten die folgenden Übergangsfristen:

- Neuproduktionen aller Art dürfen ab dem 8. März 2026 nur noch im neuen Design erfolgen.
- Bereits bestehende Designs wie Druckerzeugnisse, Textilien, Webseitendesigns etc. müssen spätestens bis zum 31. Dezember 2026 umgestellt werden
- Maßnahmen wie Autobeklebungen, PKW-Anhänger und Messestände müssen bis zum 31. März 2027 umgestellt werden.
- Das Reico Partner-Logo darf ab dem 1. April 2027 nicht mehr genutzt werden.

Bei Fragen zu den Übergangsfristen steht Ihnen das Reico Team gerne zur Verfügung.

Richtlinien für Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner

b. Nutzung Reico Logo

Das Reico Logo kann von Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartnern verwendet werden. Hier gelten Richtlinien, die zwingend einzuhalten sind.

Wird ausschließlich Reico präsentiert, darf das von Reico zur Verfügung gestellte Logo sowie die Designvorlagen verwendet werden.

Beispiele für die Nutzung vom Reico Logo:

- Webseite die ausschließlich Reico thematisiert
- Eine Broschüre, die für die Beratung des Partners/der Partnerin wirbt

Wird auf dem entsprechenden Medium eine andere Tätigkeit und/oder andere Produkte beworben, darf das Logo **nicht** verwendet werden. Für diesen Zweck stellt Reico ein Signet (REiCO Partner) zur Verfügung. Wichtig ist, dass sich in diesem Fall das vollständige Design (Farbe/Stil/etc.) des Mediums klar von Reico abgrenzen muss.

Beispiele für die Nutzung des Signets:

- Webseite für einen Hundesalon
- Werbeschild am Gartenzaun für Reico und eine Versicherung/anderes Unternehmen

Die Entscheidung, ob das Logo verwendet werden darf oder ob das Singet genutzt werden muss obliegt alleinig Reico.

Die Nutzung beider Varianten ist ein Angebot von Reico, es gibt keine Verpflichtung zur Verwendung.

c. Nutzung von KI zur Bilderstellung

Aus der Nutzung von KI-Anwendungen ergeben sich Herausforderungen, die beachtet werden müssen.

Es ist untersagt, Produkte und oder Verpackungen mittels KI zu erstellen und/oder zu verändern, die in der Realität nicht vorhanden sind. Hierzu zählen Verpackungsformen, die es nicht in unserem Sortiment gibt, genauso wie Produktnamen, die frei erfunden sind. Bitte achten Sie auch auf korrekte Schreibweisen von Marken und Produktnamen. Alle Abbildungen müssen zwingend dem Gesamtkontext von Reico entsprechen. Generell sollten KI-generierte Bilder immer sehr genau auf fehlerhafte Darstellungen überprüft werden.

Richtlinien für Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner

3. Sprache

Eine einheitliche Sprache trägt zu einem positiven Gesamteindruck bei. Aus diesem Grund gelten folgende Regelungen in Bezug auf das geschriebene und gesprochene Wort:

Bereich	Regelung
Firmenname	• Reico & Partner Vertriebs GmbH • Reico (steht allein ohne Bindestrich, keine Großbuchstaben) • Reico Vital-Systeme
Produkte	• Die Angaben zu unseren Produkten dürfen ausschließlich den offiziellen Veröffentlichungen von Reico entnommen werden.
Titel, wie z.B. auf Anrufbeantworter, Mailbox, Visitenkarten	• Reico Vertriebspartnerin/Vertriebspartner • Reico Partnerin/Partner • Selbstständige Reico Vertriebspartnerin • Selbstständiger Reico Vertriebspartner
Titel nach Weiterbildung	• Reico Vital-Systemexpertin/-experte
Region	Da es keinen Gebietsschutz gibt, sind alle Angaben, die darauf schließen lassen, dass Sie eine Region/Land betreuen, unzulässig. Hierzu zählen u. a.: • Reico Vertriebspartner Kassel • Reico München – Vertriebspartnerin Musterfrau • Reico Baden-Württemberg • Reico Schweden

4. Nutzung von Informationsmaterialien

Reico stellt Informationsmaterialien zu unterschiedlichen Zwecken zur Verfügung. Inhalte aus dem Marketingplan, Schulungsmaterialien wie Aufzeichnungen oder Präsentationen dürfen nicht veröffentlicht werden.

Sie können selbstverständlich Werbemittel wie Flyer, Social-Media-Material oder ähnliches für die Vermarktung nutzen.

Richtlinien für Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner

5. Verhalten als Reico Vertriebspartnerin/Vertriebspartner

Reico ist seit 2006 Mitglied im Bundesverband Direktvertrieb Deutschland (BDD). Der BDD versteht sich als Hüter des fairen und seriösen Direktvertriebs. Mit unserer Mitgliedschaft haben wir uns zu einem fairen und lauterem Verhalten gegenüber Verbrauchenden, Vertriebspartnerinnen und -partnern und Mitbewerbern sowie zur Einhaltung strikter Verhaltensstandards verpflichtet.¹

a. Ansprache von potenziellen Kundinnen und Kunden

Ein respektvoller und wertschätzender Umgang ist ein fester Bestandteil unserer Firmenkultur. Aus diesem Grund fordern wir von unseren Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartnern ein angemessenes Verhalten bei der Ansprache von potenziellen Kundinnen und Kunden ein. Hierzu zählt auch, ein „Nein“ zu akzeptieren, sich an den Bedürfnissen der Kundschaft zu orientieren, als Belästigung empfundenes Verhalten zu unterlassen, kein unerwünschtes Angebot zu unterbreiten oder ein Beratungsgespräch gegen den Wunsch der Interessenten fortzuführen usw.

Wir unterlassen alles, was dazu führt, dass Interessenten ein Angebot lediglich annehmen, um:

- eine unangenehme (Beratungs-)Situation verlassen zu können.
- ihnen einen persönlichen Gefallen zu tun.
- in den Genuss eines Vorteils zu kommen, der nicht Gegenstand des Angebotes ist.

Gängige Kommunikationszeiten werden ebenso eingehalten (z. B. keine Anrufe nach 22 Uhr usw.) wie der von der Interessentin/vom Interessenten/der Kundin bzw. dem Kunden ausgewählten Kommunikationskanal.

Die Produktberatung erfolgt faktenbasiert und wahrheitsgetreu. Gesundheitsversprechen dürfen nicht getätigt werden.

Reico prüft Beschwerden von Verbraucherinnen und Verbrauchern unverzüglich und tritt hierfür mit den Vertriebspartnerinnen und -partnern und ggf. deren Sponsorinnen und Sponsoren in Kontakt.

¹ https://direktvertrieb.de/media/downloads/verhaltensstandards_2026_A6_Deutsch_neu.pdf

Richtlinien für Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner

b. Beratung und Vertriebstätigkeit

Die individuelle Beratung ist ein verpflichtender Bestandteil Ihrer Tätigkeit.

Ob persönlich, per Telefon oder Online-Besprechung, ist die Qualität Ihrer Beratung ein Alleinstellungsmerkmal und somit klarer Wettbewerbsvorteil. Das persönliche Gespräch verschafft Ihnen ein klares Bild von den Gegebenheiten. So können Sie die Bedürfnisse von Menschen und Tieren besser verstehen und durch Ihren Auftritt Überzeugung, Vertrauen und Wertschätzung vermitteln.

So machen Sie es richtig:

- Die Anlage eines Interessenten erfolgt nur, wenn es im Vorfeld einen Kontakt zur entsprechenden Person gab. Die Sicherung dient dazu, die Zeit zwischen dem ersten Kontakt und der Beratung zu überbrücken.
- Anlage einer Kundin/eines Kunden nur in Verbindung mit einer persönlichen Beratung und Anlage eines Warenkorbs.
- Bei der Kundenanlage sind die jeweiligen Datenschutzbestimmungen zu beachten.
- Bestehende Kundinnen und Kunden und Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner werden nicht abgeworben.
- Bestehende Kundschaft außerhalb des eigenen Kundenstamms werden an die zuständige Vertriebspartnerin/den zuständigen Vertriebspartner verwiesen bzw. an Reico direkt.

6. Vermarktung

a. Identifizierung als Reico Vertriebspartnerin/Vertriebspartner

Im realen wie virtuellen Auftritt ist die klare Identifizierung als Reico Partnerin/Partner zwingend erforderlich. Sie dürfen nur unter dem bei Reico registrierten Namen auftreten. Generell müssen Sie alles vermeiden, was bei der Kundschaft den Eindruck erwecken könnte, dass Sie Mitarbeitende von Reico sind oder im Namen der Firma sprechen.

b. Identifizierung bei Webseiten und E-Mailadressen

In einer Domain darf der Name Reico nicht verwendet werden.
Dies gilt für Internetseiten wie z.B.:

www.reico-hamburg.de

www.hundeschule-reico.de

www.tierisch-gutes-reico-futter.de

Richtlinien für Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner

Sollten Sie in der Kommunikation, die von Reico bereitgestellte Domain nutzen, so gilt diese Regelung selbstverständlich nicht.

Wenn Sie sich eine E-Mailadresse mit Bezug zu Reico wünschen, dann ist dies nur im vorderen Teil und nur in Verbindung mit der Identifizierung als Vertriebspartnerin oder Vertriebspartner gestattet.

reico-musterpartnerin@musterdomain.de



Vorderer Teil der E-Mailadresse

Nennung von Reico in Verbindung Partnerschaft/Vertriebspartnerin/ Vertriebspartner usw.



Hinterer Teil der E-Mailadresse

Keine Verwendung von Reico

Weitere Beispiele für Ihre E-Mailadresse:

reico-partnerin@ihre-domain.de

reico-partner@ihre-domain.de

vertriebspartnerin_reico@ihre-domain.de

vertriebspartner_reico@ihre-domain.de

c. Personalisierte Seiten im Portal

Reico bietet allen Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartnern die Möglichkeit sich eine personalisierte Seite zu erstellen. Hierzu ist ein Freigabeprozess vorgesehen, in diesem prüft Reico ob Inhalte veröffentlicht werden können. Auch der Domain-Link wird von Reico geprüft und muss freigegeben werden. Für die Erstellung der Seiten stellt Reico Anleitungen zur Verfügung.

Alle Regelungen aus den Richtlinien gelten selbstverständlich auch für die personalisierten Seiten. Die folgenden Aspekte sind von besonderer Bedeutung:

- Es erfolgt keine Verlinkung auf andere Webseiten oder andere Angebote.
- Der inhaltliche Fokus liegt auf der Reico Tätigkeit und den relevanten Themen. Die Beschreibung ehrenamtlicher oder anderer beruflicher Aktivitäten sind auf ein Minimum zu reduzieren. Die Entscheidung zur Freigabe eines Textes obliegt alleinig Reico.

Richtlinien für Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner

d. Werbung und Aktionen

Werbeaktionen und Lockangebote mit finanziellen Anreizen zur Neukundengewinnung sind ausdrücklich untersagt. Dies bezieht sich sowohl auf Aktionen im Internet als auch auf Messen usw. Für Ihre bestehenden Kunden und Kundinnen können Sie Werbeaktionen durchführen.

Beispiele für untersagte Werbeaktionen:

- Heute 15 % auf alle Bestellungen, die bei mir getätigt werden.
- Ich spende alle Reico Provisionen an ein Tierheim.
- Messerabatt 10 % auf das gesamte Sortiment.
- Werbung zu Versandkostenersparnis

Sollten Sie unsicher sein, ob eine geplante Maßnahme den Regelungen entspricht, können Sie sich an die Reico Zentrale wenden.

e. Webseiten

Die Nutzung von eigenen Webseiten zur Werbung und Kundengewinnung ist prinzipiell möglich. Generell gilt, dass alle Aspekte dieser Richtlinien, weiterer Gestaltungsvorgaben und Inhalten des Partnervertrages berücksichtigt werden müssen.

Untersagt ist die Bereitstellung eines Onlineshops oder Anwendungen, die den Anschein erwecken ein Onlineshop zu sein. Hierzu zählen Aspekte wie die Produktdarstellung mit „Bestellfunktion“, „Wunschlisten“ und ähnlichem. Produkte dürfen weiterhin auf Webseiten dargestellt werden, allerdings verweisen wir darauf, dass eine konstante Aktualität jederzeit gewährleistet sein muss. Auch die Einordnung in die korrekten Produktkategorien ist zwingend erforderlich. Wir empfehlen grundsätzlich nicht, Produkte auf eigenen Webseiten darzustellen. Für die Vorstellung der Reico Tätigkeit wird die Nutzung der personalisierten Vertriebspartnerseite empfohlen.

f. Messen und Infostände

Messen können von Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartnern eigenverantwortlich gebucht werden.

Wenn Reico Produkte ausgestellt werden, muss die Anmeldung bei der Messegesellschaft als Reico Vertriebspartnerin/Vertriebspartner erfolgen!

Die Messepakete können individuell zusammengestellt werden. Der Inhalt der Messepakete darf den Verkaufspreis nicht übersteigen.

Richtlinien für Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner

g. Besonderheiten Social-Media

Die Kommunikation in Social-Media gehört inzwischen zum festen Bestandteil der Arbeit im Direktvertrieb. Trotzdem wird bei Reico immer noch größten Wert auf persönliche Ansprache bzw. Beratung gelegt.

In Gruppen, in denen das Thema Tiernahrung behandelt wird (z. B. auf Facebook) können Sie selbstverständlich mitdiskutieren und teilnehmen. Allerdings sind dort Anbieter von Tiernahrung nicht gern gesehen. Sie sollten daher sehr bewusst mit Ihrer Rolle umgehen. Die Ansprache von Gruppenmitgliedern über persönliche Nachrichten o. ä. mit dem Ziel der Akquise ist zu unterlassen. Dies schadet dem Ruf des Direktvertriebs und somit auch der Firma Reico.

Auf Ihren eigenen Seiten und Profilen darf es keine politischen Aussagen im Zusammenhang mit den Produkten von Reico geben. Am besten trennen Sie ihren persönlichen vom professionellen Account oder schränken die Sichtbarkeit gewisser Beiträge ein.

Social-Media-Plattformen eignen sich sehr gut, um ihre Expertise für Hunde, Katzen oder Pferde zu zeigen. So können Sie z. B. Tipps und Tricks für eine Ernährungsumstellung geben oder in Live-Formaten die Wirkungsweise der Reico Produkte erklären. Bitte achten Sie beim Einsatz von Bildern darauf, dass Sie die Bildrechte besitzen. Sie sollten daher auf Bilder verzichten, die Sie im Internet gefunden haben. Verwenden Sie stattdessen Bilder von Reico (z. B. aus dem Downloadbereich im Portal) oder greifen Sie auf lizenzierte Bilder von Fotodatenbanken zurück.

h. Jobangebote

Wie bereits beschrieben, ist der Eindruck zu vermeiden, dass Sie im Auftrag der Firma Reico agieren. Hierzu zählt auch die Veröffentlichung von „Stellenanzeigen“ in Jobbörsen. Eine Gewinnung von Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartnern über diesen Weg ist nicht gestattet.

Alternativ können Sie neue Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner gewinnen, indem Sie:

- Bestehende Kundschaft persönlich auf die Möglichkeit einer Vertriebspartnerschaft ansprechen
- In Ihren Social-Media-Beiträgen von der Möglichkeit einer selbstständigen Tätigkeit im Direktvertrieb berichten
- In Ihrem Whats-App-Status Aufrufe starten, sich bei Ihnen über eine selbstständige Tätigkeit im Direktvertrieb zu informieren

Richtlinien für Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner

- In z. B. öffentlichen Einrichtungen einen Aushang veröffentlichen, der auf die Möglichkeit einer selbstständigen Tätigkeit im Direktvertrieb hinweist und dass Sie hierzu gerne beraten

7. Verkauf von Produkten

Der Weiterverkauf von Reico Produkten ist untersagt. Dazu zählen selbstverständlich auch Verkäufe im Rahmen von Internetauktionen, Ladengeschäften etc.

Als einzige Ausnahme gilt der Verkauf auf Messen und Märkten, nach den in Punkt 6f genannten Bedingungen.

8. Sonstiges

- Treffen Sie keine Gesundheitsaussagen.
Besser: Berichten Sie über Ihre eigenen Erfahrungen, z. B. „...mein Hund war krank und ist durch XY wieder auf die Beine gekommen...“
- Abfüllung von Produkten und Mustern unterliegt ausschließlich der Firma Reico.
- Die Angabe von Preisen zu Reico Produkten ist nicht zulässig.
Begrifflichkeiten wie „Preis“, „Online Shop“ dürfen nicht in Keywords, Internetseiten usw. erscheinen. Die Angabe von Provisionssätzen ist ebenso unzulässig.

Unsere Richtlinien werden ständig aktualisiert. Bitte halten Sie sich diesbezüglich immer auf dem aktuellen Wissensstand.