



## P R E S S E I N F O R M A T I O N

### 1. UNTERNEHMERTAG BEI ZOO & CO.

„Miteinander ist Mehrwert“

**Kassel. 25.05.2018.** ZOO & Co. veranstaltete gestern den 1. Unternehmertag für ihre Partner. Nach dem Motto „Miteinander ist Mehrwert!“ stand der zentralseitige Austausch mit den Partnern sowie der Partner untereinander im Vordergrund. Markenleiter, Orland Mikrut, ging auf die aktuelle und zukünftige Positionierung des Franchisesystems ein: „Wir als Franchisesystem stecken konzeptionell einen großzügigen Rahmen ab. Unsere Partner entscheiden selbst und leben ihre unternehmerische Freiheit aus. Für uns ist es das Wichtigste, die Individualität, den regionalen Charakter und die eigene Motivation unserer Mitglieder zu fördern.“. Auch neue Ansätze bezüglich zukünftiger Standortportfolio für unterschiedliche Marktgrößen und Regionen kamen zur Sprache.

Im Bereich Marketing stellte die ZOO & Co. Zentrale unter den Schlagwörtern Digitalisierung und Personalisierung den Weg Richtung Zukunft vor. Alle Ideen vom personalisierten Mailing, einer Broadcast-Liste bis hin zur neuen ZOO & Co. App wurden thematisiert. Die zentralseitig geführten Märkte in Würzburg und München zeigten als Testplattform die positiven Effekte der neuen Marketingwege auf.

Das Category Management nahm die ZOO & Co. Mitglieder auf einen Rundgang durch das neue Logistikzentrum an der A49 in Gudensberg mit. (Über das Logistikzentrum hat die SAGAFLO AG bereits berichtet: <https://bit.ly/2IH15vS>.) Martin Schweikert, Leitung Category Management Heimtier/Logistik, zeigte die Entwicklung des SAGAFLO eigenen Zentrallagers auf: „2014 besetzten wir 300 Palettenplätze. Dieses Jahr werden wir in Gudensberg die 5.000 Stückgrenze überschreiten.“. Die aktuellen Herausforderungen im Category Management sieht er in den vier Säulen: Sortiment – Logistik – Lieferanten – Marktgerechte UVP. Hierzu stelle er die Vorgehensweise für die kommenden Jahre vor. Einen großen Themenschwerpunkt am Unternehmertag zeigten die Eigenmarken für Futter und Zubehör. Die ZOO & Co. Partner inspizierten die neue Ware und durften schon einen Blick in die Zukunft wagen.

Vier Monate vor der 19. Garten- & Zooevent 2018 präsentierten die MitarbeiterInnen aus der Zentrale in Form einer hausinternen Messe an einzelnen Stationen verschiedene Sortiment, zentrale Dienstleistungen, Module und die bereits erwähnten Eigenmarken. Insgesamt 13 Themenbereiche wurden von den „Menschen hinter den Dienstleistungen“ persönlich vorgestellt. Integriert waren vom Vorstand über den Markenleiter bis zum Außendienst, Grafiker, Texter, Category Manager alle MitarbeiterInnen des Heimtierbereichs. Die zentralen Dienstleistungen der SAGAFLO und der Blick in die zukünftige Verschmelzung von stationärer Kompetenz und technischem Know-how wurden unter dem Titel „360° Einkaufserlebnis 24/7“ von den „Machern“ der IT und Controlling vorgestellt. Die Franchisenehmer hatten damit die Möglichkeit ihre Erfahrungen und Wünsche direkt zu äußern und mit den verschiedenen Blickwinkeln aus Theorie und Praxis zu diskutieren.

### **Über das Franchisesystem ZOO & Co.**

ZOO & Co. ist eine Marke der SAGAFLORE AG und in Deutschland der Experte im tierführenden Zoofachhandel. Derzeit haben sich rund 140 selbstständige Zoofachmärkte zu dem Franchisesystem mit einheitlichen und verbindlichen Strukturen zusammengeschlossen. Die Kernkompetenz der Betriebe ist der Handel mit lebenden Tieren, wobei deren artgerechte Haltung im Mittelpunkt steht. So bieten die Fachmärkte ein breites und tiefes Vollsortiment mit Nahrungsprodukten und Zubehör für Hunde, Katzen, Nager, Vögel, Aquarien- und Terrarientiere an. Ein weiterer Fokus von ZOO & Co. liegt im Bereich Gartenteich. Hier bieten die Betriebe Teichpflanzen und -tiere – auch Koi – sowie alles an Material und Technik rund um Teichbau und -pflege an. ZOO & Co. ist Vollmitglied im Deutschen Franchise-Verband und hat die Franchisenehmer-Zufriedenheitsstudie mit dem „F&C-Award Gold 2013“ bestanden.