

Fressnapf steigert Umsatz um über 5 Prozent

Das Franchise-Unternehmen Fressnapf hat 2011 ein Umsatzplus von 5,2 Prozent gegenüber

dem Vorjahr verzeichnet. In elf Ländern erwirtschaftete das Unternehmen rund 1,36 Mrd. €.

In Deutschland hat das Unternehmen, inklusive der Umsätze seines 2009 eröffneten Online-Shops, einen Umsatz von 913,5 Mio. € erzielt. Das entspricht einem Plus von 3,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Noch erfolgreicher entwickelt sich das Geschäft mit Tiernahrung und -zubehör in den zehn europäischen Ländern, in denen Fressnapf unter dem Namen Maxi Zoo firmiert: Dort schlägt für das Geschäfts-

jahr 2011 ein Umsatz von 448,9 Mio. € zu Buche. Das entspricht einem Plus von 9,0 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Auf bester Fläche verzeichnet das Unternehmen ein Umsatzplus von knapp über 1 Prozent. Die Gesamtzahl der Fressnapf-Märkte ist 2011 auf 1.193 angestiegen: 810 Märkte stehen dabei in Deutschland, 383 im europäischen Ausland. Neueröffnungen gab es im vergangenen Jahr 56, davon 23 in Deutschland.

In Österreich erzielte Fressnapf 2011 einen neuen Rekordumsatz von 117 Mio. €, ein Plus von über 6 Prozent gegenüber

dem Vorjahr. Auch im laufenden Jahr erwartet Heidi Obermeier, Geschäftsführerin von Fressnapf Österreich, einen weiteren deutlichen Umsatzanstieg. Mit derzeit 107 Fressnapf-Filialen und den zur Fressnapf-Gruppe gehörenden fünf Megazoo- sowie fünf Equiva-Filialen für



Anzeige

www.Karlie.de

den Bereich Reitsport hält das Unternehmen derzeit einen Gesamtmarktanteil von über 28 Prozent in Österreich. In den nächsten Jahren soll dieser auf über 30 Prozent erhöht werden.

Strategien für die Heimtierbranche

Bob Hanson, ein in den USA und Europa bekannter Experte der Heimtierbranche, hat mit zwei Partnern die Strategieberatungsfirma Pet Horizons für

Anzeige

grau-tiernahrung.de

die internationale Heimtierbranche gegründet. Die neue Firma sei international ausgerichtet, konzentriere sich jedoch

vorrangig auf den europäischen Markt sowie auf weltweite Kunden, die ihre Position in Europa zu stärken beabsichtigen, erklären Hanson und seine Partner Malcolm Elam und Arielle Pouget. Pet Horizons unterstütze die Unternehmen unter anderem dabei, sich durch Strategien, Marketingkonzepte und effiziente Logistikprozesse vom Wettbewerb abzuheben.



Die Gründer von Pet Horizons (von links): Bob Hanson, Malcolm Elam und Arielle Pouget.

Hagen ganz groß in Hannover

Hagen Deutschland fokussiert den Kontakt zu den Endverbrauchern. Um die Weiterentwicklung der Aquaristikmarke „Fluval“ zu unterstützen, hat das Unternehmen auf der Heimtiermesse Hannover Ende Januar (vgl. ausführlichen Bericht in diesem Heft) ausgestellt. Die Präsentation mit Lounge-Charakter zeigte einen Ausschnitt des „Fluval“-Sortiments, schwerpunktmäßig auf Wirbellose und Klein-aquarien ausgerichtet. Die Besucher konnten sich in einem gemütlichen Ambiente bei Hagen-Mitarbeitern über die Aquaristik und die Marke „Fluval“ informieren. Außerdem unterstützte Hagen das Interna-

tionale Garnelenchampionat als Sponsor.



Arny Mahlow, Gebietsleiter Nord bei Hagen Deutschland, stand den Messebesuchern Rede und Antwort.