



## HEIMTIERKONZEPTE FÜR IHREN UNTERNEHMENSERFOLG

Erfolg durch modulare Konzepte bis hin zur Premiumpartnerschaft

**WIR HABEN  
DIE LÖSUNG**

Fragen Sie  
uns

### LÖSUNGEN FÜR:

- Zoofachgeschäfte
- Gartenfachgeschäfte und Gartencenter mit Heimtierabteilung
- Landmärkte und Grüne Warenhäuser mit Heimtierabteilung

**Zooma-/zookauf-Systemzentrale**  
konzepte@zooma.de



Adin Mulaimovic

## VORWORT

### SEIT 25 JAHREN ERFOLGREICH AM MARKT

Die Geschichte des deutschen Heimtiermarkts und des Zoofachhandels hierzulande ist wechselhaft. Gerade in den vergangenen Jahren haben der Wettbewerbsdruck, der Preiskampf und die Herausforderungen durch neue Vertriebskanäle und Werbeformen rasante Züge angenommen.

In solchen bewegten Zeiten ist es wichtig, konzeptionelle Lösungen zu finden, mit denen auch in Zukunft eine erfolgreiche Positionierung möglich ist. Die Zusammenarbeit mit einer Kooperation bietet sich an, um Probleme des einzelnen Fachhändlers zu lösen und die Stärken der Gruppe zu nutzen.

Wir als Zooma-/zookauf-Systemzentrale bieten unseren Kunden seit 25 Jahren eine einzigartige Kombination. Wir respektieren die Identität und die Stärken des Fachhändlers vor Ort.

Die persönliche Note und Eigenständigkeit muss niemand aufgeben, der mit uns zusammenarbeitet. Gleichzeitig bieten wir konzeptionelle Lösungen, die zukunftsorientiert sind sowie einen Blumenstrauß unterschiedlicher Serviceleistungen.

Von der Konzeption eines attraktiven Werbekonzepts über Einkaufsvorteile bis hin zur Außendienst-Betreuung vor Ort. Von der Print-Werbung über das Internet-Terminal im Fachgeschäft bis hin zum Online-Shop. Unser Portfolio ist vielseitig und entspricht den aktuellen Anforderungen des Marktes.

Wir verstehen uns als Dienstleister. Demzufolge arbeiten wir Tag für Tag serviceorientiert daran, gemeinsam mit Ihnen Wege zu beschreiten, auf denen Sie Ihre unternehmerischen Vorstellungen zielsicher erreichen. Wir freuen uns über Ihr Interesse und laden Sie dazu ein uns kennenzulernen.

### UNSER SELBSTVERSTÄNDNIS

#### DAUERHAFT

In einer Zeit der stetigen Veränderung sind solide Konstanten unverzichtbar. Die Zooma ist die Konstante im Zoofachhandel und in der Heimtierbranche. Dauerhaft ist auch die Zusammenarbeit mit Fachhändlern, Herstellern und anderen Geschäftspartnern.

#### PLANBAR

Jeder Mensch braucht einen Plan. Gerade im Geschäftsleben ist er unverzichtbar. Sowohl für die eigene Entwicklung als auch für die konstruktive Miteinander in einer Geschäftsbeziehung. Es ist wichtig zu wissen, dass sich die Partner gemäß zuvor festgelegter Regeln verhalten. Für die optimale Planbarkeit auf allen Seiten.

#### KOOPERATIV

Miteinander statt gegeneinander – das ist unser Ansatz. Demzufolge gehen wir kooperativ mit allen Institutionen und Menschen um, mit denen wir zusammenarbeiten. Wir legen Wert auf eine zuverlässige und konstruktive Form der Kooperation. Unsere Kooperation ermöglicht es dem Einzelnen seine individuellen Stärken zu betonen und zugleich gemeinsam zu wachsen.

**DAUERHAFT**

**PLANBAR**

**KOOPERATIV**



# DIE KOOPERATION, DIE SIE ZUVERLÄSSIG ANS ZIEL BRINGT.



## **BETREUUNG VON ANFANG AN:** Ihr persönlicher Systembetreuer

Unser Außendienst ist täglich in ganz Deutschland im Einsatz, um seine Kunden umfangreich zu beraten. Einige Aufgaben unserer Systembetreuer:

- Bestandsaufnahme im Standort
- Standortanalyse
- Planung und Einrichtung des Standortes

## **EINMAL IST KEINMAL - DESHALB:** Regelmäßige Betreuung

Eine regelmäßige, dauerhafte Betreuung ist eine wichtige Leistung Ihres Systembetreuers.

### **Weitere Leistungen:**

- Monatliche Besuche
- Betreuung des Kernsortiments

- Betreuung der Werbemaßnahmen der Zentrale und Hilfe bei der Umsetzung
- Vorstellung attraktiver Aktionen (Hersteller, Großhändler, Zentrale oder kundenspezifisch)
- Vermittlung bei Problemen mit dem Großhändler oder einem Hersteller
- Regelmäßige Regalpflege
- Anleitung zu Warenwirtschaft
- Unterstützung beim Internet-Terminal
- Überwachung des Werbebudgets
- Informations-Unterstützung durch die Zentrale

Zusätzlich unterstützt Sie unser Innendienst-Team aus der Systemzentrale heraus.

Profitieren Sie vom Know-how und der Erfahrung unserer Systembetreuer!



Eine intensive Beratung und Betreuung erfolgt auch von der Zentrale aus.



**KONZEPTVORTEILE,  
DIE SIE WIRKLICH WEITERBRINGEN.**

# RECHTE & PFLICHTEN

## **FAIR PLAY AUF ALLEN SEITEN: die Spielregeln**

### **Darauf hat jeder Konzeptpartner Anspruch:**

- Zentraler Wareneinkauf und damit verbundene Höchststrabattierungen bei voller Höchstkontierung
- Information über alle Aktionsrabatte der Industrie, die von der Systemzentrale in Verbindung mit der Werbung zusätzlich zu nationalen Aktionen ausgehandelt werden
- Regelmäßige und frühzeitige Information über die nächsten gemein-

samen, aussagestarken Werbemaßnahmen

- Regelmäßige Außendienstbetreuung
- TOP-Rechnungsrabatte, die mit Kersonsortimentslieferanten für die konzeptionelle Zusammenarbeit ausgehandelt wurden.
- Attraktives Bonussystem
- Wettbewerbsfähige Eigenmarken
- Umfangreiche Information: zookauf Training für den Fachhandel (Fachhändler informieren sich mittels regionalen Tagungen und Schulungen sowie Erklärvideos über Besonderheiten einer Marke, einer Produkt-

reihe und weitere Hintergründe.)

### **Hierfür steht jeder Konzeptpartner ein:**

- Installation und Pflege des jeweiligen Kernsortimentes (je nach Werbeaussage)
- Regelmäßige, planbare Teilnahme an den gemeinsamen Werbemaßnahmen der Konzeptzentrale
- Kooperative Zusammenarbeit mit dem Systembetreuer, dem BTG-Logistiker (im Bereich Heimtier) und den Kernsortimentslieferanten



# ERFOLGREICH UND ZEITGEMÄSS WERBEN: DAS ZOOMA-/ZOOKAUF-WERBEKONZEPT

## HAUSHALTSWERBUNG

### DIE BASIS: Haushaltswerbung

Print-Werbung - und das im neuen digitalen Zeitalter? Dies wird sich vielleicht der eine oder andere fragen, wenn er die erste Säule unseres Werbe-konzepts betrachtet. Doch bei näherem Hinsehen wird klar: Die Print-Werbung dient dazu ein solides Fundament für Ihren ganzheitlichen Mediamix zu legen. Mit ihr erreichen Sie viele Stamm-kunden in Ihrem Einzugsgebiet. Natür-lich muss dies für die Optimierung

der Verteilung von Jahr zu Jahr an-gepasst werden.

Klar ist jedoch, dass es noch einige Dinge mehr braucht, um Kunden heut-zutage anzusprechen. Deshalb haben wir, ausgehend von regelmäßigen Print-Werbeimpulsen, ein ganzheit-liches Werbekonzept erstellt. Inklusive Online-Marketing, Content-Marketing, Facebook-Werbung, Videomaterial und vielem mehr. Einige dieser Elemente stellen auch die Haushaltswerbung in den Fokus. Etwa Facebook-Werbung,

gezielt im Einzugsgebiet teilnehmender Fachmärkte.

Die Haushaltswerbung auf einen Blick: Wir bieten Ihnen Pflicht-Hand-zettel sowie Sonder-Handzettel an. Die Pflichtwerbung versammelt attrak-tive Fachhandelsmarken und -ange-bote. Die Sonder-Handzettel sind preisaggressiv. Nutzen Sie neben dem Werbeeffect Einkaufsvorteile durch attraktive Rabatte.





# ERFOLGREICH UND ZEITGEMÄSS WERBEN: DAS ZOOMA-/ZOOKAUF-WERBEKONZEPT

## CONTENT MARKETING + MARKENKOMMUNIKATION

### ÜBERZEUGENDE INHALTE: Content Marketing

Content Marketing erzählt Geschichten. Statt mit der werblichen Brechstange ins Haus zu fallen, funktioniert dies wesentlich subtiler und inhaltsorientiert.

Das Heimtier-Journal ist in diesem Kontext ein wichtiges Element für uns. Die Zeitschrift mit Ratgebercharakter erscheint sechs mal im Jahr. Und mit ihr bieten Sie Ihren Kunden Tipps und Informationen rund ums Heimtier. Sorgfältig recherchiert und

kompetent aufbereitet. Integriert haben wir unter anderem Themenwelten. Hier wird der Leser in hintergründiger Form auf Produkte aufmerksam gemacht. Dann nämlich, wenn diese ein Problem lösen oder ein akut bestehendes Bedürfnis erfüllen. Hat der Hund beispielsweise eine Futtermittelunverträglichkeit, dann könnten den Halter unter Umständen Informationen über getreidefreies Futter interessieren. Verbunden sind mit einer Themenwelt Produktempfehlungen. Und hier schließt sich der Kreis zu Ihnen, zum Fachhändler vor

Ort. Denn am PoS können dazu passende Themenwelten platziert werden. Auf diese Weise profilieren Sie sich als Ratgeber und Problemlöser.

In Markenwelten wiederum zeigen Hersteller die Besonderheiten ihrer Produkte auf. Alleinstellungsmerkmale wie eine besondere, traditionsreiche Geschichte, einzigartige Innovationen oder außergewöhnliche Produktionsverfahren. So erkennen Heimtierhalter den Mehrwert - für sich und ihre Tiere.



### MARKENBOTSCHAFTER: Stützpunkthändler-Konzept

Die Zooma-/zookauf-Systemzentrale und ihre Konzeptpartner fungieren als Markenbotschafter. Inzwischen hält die Gruppe auch ein ganzheitliches Programm in diesem Bereich für den stationären Fachhandel bereit: das Stützpunkthändlerkonzept.

Dieses ermöglicht eine engere Bindung an die Marke. Seitens des Fachhänd-

lers und für die qualifizierte Beratung in Richtung Kunde.

**Dafür schaffen wir die Grundlage:** Mit beispielhaften Aufbauten und vorzeigbaren Präsentationen der Marken in den Standorten.

Flankiert wird das alles von Sonderwerbemaßnahmen. Etwa Aktionsaufbauten oder lokal ausgesteuerter Facebook-Werbung.

# ERFOLGREICH UND ZEITGEMÄSS WERBEN: DAS ZOOMA-/ZOOKAUF-WERBEKONZEPT

## MULTICHANNEL + UNTERSTÜTZUNG DES FACHHANDELS

### ZEITGEMÄSS UND MODERN: Das Multichannel-Konzept

Kunden wünschen sich in heutiger Zeit noch mehr digitale Services und ein Zusammenspiel zwischen dem stationären Bereich und einem Online-Shop.

Sie haben heute das Heft in der Hand und bestimmen, wo es langgeht. Also wann, wo, wie und was gekauft wird.

Werden Sie auffindbar, seien Sie online präsent und bieten Sie Ihren Kunden digitale Zusatzservices - mit unserem Multichannel-Konzept.

Dieses besteht aus verschiedenen Bausteinen. Angefangen mit einem Onlinemarketing-Paket zur besseren Auffindbarkeit auf google für stationäre Fachhändler.

Hinzu kommen weitere Leistungsbausteine, die entsprechend werblich begleitet und gefördert werden, u. a.:

- Internet-Terminal mit Paket-Versand-Service
- Facebook-Konzept mit Förderung der regional ausgesteuerten Werbung
- Online-Shop inkl. speziell aufbereiteter Inhalte (hier gibt es ein eigenes Werbekonzept)



### WISSEN IST ALLES: Training für den Fachhandel

„zookauf - Training für den Fachhandel“ ist der Titel unseres Maßnahmenbündels für unsere Konzeptpartner. Im Kern steht die aus unserem Selbstverständnis und unserer Geschichte resultierende Forderung, den stationären Fachhandel weiterzuentwickeln und zukunftsfähig aufzustellen.

In Schulungen und Tagungen, Erklärvideos und Weiterbildungsmaßnahmen

wollen wir Sachverhalte anschaulich erläutern, über aktuelle Neuerungen in der Branche, im Konzept und bei Herstellern informieren und Fachwissen vermitteln. Dies geschieht in Zusammenarbeit mit Experten aus verschiedenen Disziplinen und Firmen.

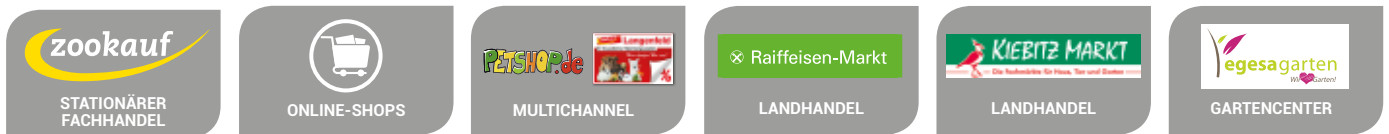
Bausteine sind regionale Infotage der Systemzentrale für Konzeptpartner sowie das B2B-Event „Fachforum Heimtier“ in Düsseldorf.



# UNSERE STRUKTUR IM VERBUND



Über 500 Konzeptpartner (stationär, online, Multichannel):



## JEDER KOOPERATIONSPARTNER INNERHALB DER GRUPPE BRINGT SEINE STÄRKEN MIT EIN

### KOOPERATION: Weitere Angebote

In Zusammenarbeit mit unseren Kooperationspartnern NBB Fachmärkte

für Tier + Garten GmbH mit ihrem Franchise-System Kiebitzmarkt und NBB egesa Gartencenter GmbH können wir auch für Heimtierabteilungen im Bereich des Landhandels, der Grünen

Warenhäuser und der Gartencenter Dienstleistungen erbringen. Gerne stellen wir bei Interesse den Kontakt zu unseren Kooperationspartnern her.



**Herausgeber:**  
Zooma Zoofachmarkt Beteiligungs GmbH  
Gewerbestraße 5-7  
42499 Hückeswagen  
Telefon: +49 (0) 21 92/93 57 60  
Telefax: +49 (0) 21 92/93 57 55  
www.zooma.de • www.zookauf.de  
info@zooma.de

**Redaktion & Konzeption:**  
takefive-media GmbH, Stephan Schlüter

**Gestaltung:**  
takefive-media GmbH, Kathrin Schulz  
Gewerbestr. 9  
42499 Hückeswagen

**Druckerei:**  
WIRmachenDRUCK GmbH  
Mühlbachstr. 7 • 71522 Backnang  
Druckauflage: 750 Exemplare

**Fotos:**  
takefive-media GmbH, Adobe Stock