

**WIR HABEN
DIE LÖSUNG.**
Fragen Sie uns!

Strategien für Ihren Unternehmenserfolg

Von modularen Konzepten bis hin zur Premiumpartnerschaft



LÖSUNGEN FÜR:

- Zoofachgeschäfte
- Gartenfachgeschäfte und Gartencenter mit Heimtierabteilung
- Landmärkte und Grüne Warenhäuser mit Heimtierabteilung
- Shop-in-Shop-Abteilungen

zooma

PARTNERSCHAFTLICH. FLEXIBEL. AUF AUGENHÖHE.

Seit über 30 Jahren erfolgreich am Markt



Adin Mulajmovic
Geschäftsführer

Die Heimtierbranche in Deutschland bietet nach wie vor enorme Potenziale und Wachstumschancen. Und das betrifft sowohl etablierte Zoofachgeschäfte als auch Grüne Warenhäuser, Gartencenter oder E-Commerce-Anbieter.

Doch oftmals fehlen in fordernden Zeiten und einem wettbewerbsintensiven Umfeld die personellen Ressourcen, diesen Sortimentsbereich so zu strukturieren und durch eine gezielte Bewerbung zu positionieren, um damit Endkundinnen und Endkunden begeistern und für sich gewinnen zu können. Und hier kommt die Zooma ins Spiel. Denn wir bieten konzeptionelle Lösungen und Dienstleistungen, um die Wettbewerbsposition unserer Partner zu verbessern und ihnen entscheidende Vorteile zu verschaffen. Individuelle Probleme zu lösen und die Stärken der Gruppe zu nutzen, wird durch die Zusammenarbeit mit einer Kooperation ermöglicht.

Als Systemzentrale bieten wir unseren Kund:innen seit mehr als 30 Jahren eine einzigartige Kombination. Wir respektieren die Identität und die Stärken der Fachhändler:innen vor Ort. Die persönliche Note und Eigenständigkeit muss niemand aufgeben, der mit uns zusammenarbeitet. Gleichzeitig halten wir konzeptionelle Lösungen bereit, die zukunftsorientiert sind, verbunden mit einem 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 ist unser Portfolio 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 LEITBILD

Unsere Mission

Mit Herz und Verstand erschaffen wir individuelle Lösungen für die Heimtierbranche – partnerschaftlich, flexibel und immer auf Augenhöhe. Denn Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

Unsere Vision

Wir gestalten eine Zukunft, in der mehr Menschen Zugang zu tierischen Familienmitgliedern haben.

**PARTNERSCHAFTLICH.
FLEXIBEL.
AUF AUGENHÖHE.**

Unsere Struktur im Verbund

zooama

Konzeptarbeit

Konzeptentwicklung | Außendienst
Zentraler Einkauf | Marketing / PR / Werbung

egesa
zookauf

Verrechnung

Verrechnung | EigenMarke „zookauf“
Dienstleistungen

BTG
System-Logistik

Großhandel

6 Logistik-Unternehmen
Mehrere tausend Produkte im Sortiment
Eigenmarken wie „Classic“

WOKO
TIERBEDARF GMBH

Experte für Spezialsortimente

Eigenmarken/Hausmarken (u. a. Trockenware)
Exklusivmarken (z. B. Wildborn, Applaws)
Spezialsortimente

LZL
RHEINLAND

Streckenlieferant

Belieferung über Strecke mit Sonderkonditionen
Regelmäßige Werbung/Angebote
Betreuung der Konzeptpartner-Standorte

zookauf

ZL ONLINE LANGENFELD ZL STATIONÄR HÜCKESWAGEN

Terminal- und Onlineshop-Versandlager
Aktionswaren aus der Werbung
Aktionware aus der Onlinewerbung

T5 TAKEFIVE
MEDIA
GMBH

Werbeagentur

Unterstützt die Zooama/zookauf/BTG
Marketing/Werbung/PR
Entwicklung Multichannelkonzept

GRIZZLY
HANDELSVERTRETUNG GMBH

Vertrieb/Import für ausgewählte Marken in Deutschland

Vertrieb von Exklusivmarken
und Eigenmarkenproduktion

EPP
E-COMMERCE
PROJECT PLANNING

IT-Dienstleister

Spezialisiert auf die Programmierung
von Shopify-Shops
Weiterer Schwerpunkt: Künstliche Intelligenz

UNSERE STÄRKE: DIE VIELFALT UNSERER PARTNER:INNEN

In Zusammenarbeit mit **über 400 Kooperationspartner:innen** (stationär, online, Multichannel), wie der NBB Fachmärkte für Tier + Garten GmbH mit ihrem Franchise-System, Kiebitzmarkt und NBB egesa Gartencenter GmbH können wir

zudem für Heimtierabteilungen im Bereich des Landhandels, der Grünen Warenhäuser und der Gartencenter Dienstleistungen erbringen. Gerne stellen wir bei Interesse den Kontakt zu unseren Kooperationspartner:innen her.



Ganzheitliche Lösungen für die Heimtierbranche

BEDARFSORIENTIERTE KONZEPTE UND DIENSTLEISTUNGEN



Seit über 30 Jahren erfolgreich am Markt

Wir bieten Lösungen für:

- Zoofachgeschäfte
- Online-Shops
- Gartenfachgeschäfte und Gartencenter mit Heimtierabteilung
- Landmärkte und Grüne Warenhäuser mit Heimtierabteilung
- Shop-in-Shop-Konzepte

Für jeden Standort das passende Konzept

Zielsetzung ist die konsequente Umsetzung der standortspezifischen Möglichkeiten

- Marktgröße
- Einzugsgebiet und Wettbewerbssituation
- Fachkompetenz

Fazit

- Auch ein individueller Weg kann erfolgreich sein.
- Die Wettbewerbsmöglichkeiten müssen realistisch eingeschätzt werden.
- Die Modulentcheidung muss konsequent umgesetzt werden.
- Es muss einen leistungsfähigen Logistikunterbau geben (mit Sortimentstiefe und hoher Lieferqualität)
- Alle Werbeaktionen müssen preislich, zeitlich, logistisch aufeinander abgestimmt sein.
- Preise, Konditionen, Werbekonzept, Sortimentsentwicklung müssen transparent sein.
- Die richtige Werbung ist der Schlüssel zum Erfolg.
- Und Erfolg ist nichts anderes als die Abstimmung zwischen Kosten, Umsatz und Rohrerlös.

Eine Auswahl unserer Lieferanten



Die Kooperation, die Sie zuverlässig ans Ziel bringt.



PARTNERSCHAFTLICHE ZUSAMMENARBEIT

Betreuung von Anfang an

Unser Innen- und Außendienst ist stets damit befasst, Kund:innen individuell und zielorientiert zu beraten.

Einige Aufgaben unserer Systembetreuer:innen:

- Bestandsaufnahme im Standort
- Standortanalyse
- Herausarbeiten der Alleinstellungsmerkmale
- Modulplanung und Erstellung von Planogrammen
- Einrichtung des Standortes
- Unterstützung bei Neueröffnungen sowie im laufenden Betrieb – werblich, durch Promotions und Optimierungen.

Regelmäßigkeit macht sich bezahlt.

Eine kontinuierliche, dauerhafte Betreuung ist eine wichtige Leistung unserer Systembetreuer:innen.

Ob vor Ort, digital, mit zahlreichen Online- und Offline-Events oder Schulungsmöglichkeiten: Wir bieten Ihnen und Ihrem Team das notwendige Know-how, um auf dem aktuellen Stand der Entwicklungen zu sein.

Weitere Leistungen:

- Regelmäßige Besuche und Online-Termine
- Betreuung des Kernsortiments und der Module
- 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

Profitieren Sie vom Fachwissen und der Erfahrung unserer Systembetreuer:innen!

Konzeptvorteile, die Sie wirklich weiterbringen.

FAIR PLAY AUF ALLEN SEITEN: DIE SPIELREGELN

Darauf hat jede/r Konzeptpartner:in Anspruch:

- Zentraler Wareneinkauf und damit verbundene Höchst-rabattierungen bei voller Höchstkonturierung
- 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 gemeinsamen, aussagestarken Werbemaßnahmen
- Regelmäßige Innen- und Außendienstbetreuung
- TOP-Rechnungsrabatte, die mit Kersonsortiments-lieferanten für die konzeptionelle Zusammenarbeit ausgehandelt wurden
- Attraktives Bonussystem
- Wettbewerbsfähige Eigenmarken

- Umfangreiche Information: Mit dem Zooma-Intranet, unserer ganzjährigen Kommunikations- und Schulungs-plattform zookauf INSIDE, einer digitalen Hausmesse, regionalen Tagungen sowie unserer Veranstaltung "zookauf INSIDE – GET together" in Hückeswagen.

Hierfür steht jede/r Konzeptpartner:in ein:

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



Multichannel und Unterstützung des Fachhandels

AM PULS DER ZEIT: DAS MULTICHANNEL-KONZEPT

Kund:innen 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 Kund:innen digitale Zusatzservices – mit unserem Multichannel-Konzept.

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

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

- Internet-Terminal mit Paket-Versand-Service
- Social Media-Konzept mit Förderung der regional ausgereichten Werbung
- Newsletter-Marketing
- Teilnahme am zentralen Online-Shop-Konzept



CLICK & COLLECT UND ONLINE-KONZEPT



Bereits früh begonnen wir mit der Implementierung von Internet-Terminals im stationären Fachhandel, hinzu kam eine zentrale Informations- und Einkaufsplattform unter zookauf.de, flankiert von B2B-Services für ein effizienteres Bestellwesen. Inzwischen wurde das Leistungsportfolio um die Leistung Click & Collect für stationäre Fachhändler erweitert.

Unser Credo: Wir müssen so flexibel sein, wie es die Wünsche unserer Kund:innen erfordern.

Angebote für E-Commerce Pure-Player

Seit einigen Jahren bieten wir E-Commerce-Anbietern ein eigenes Online-Konzept, inklusive eigens entwickelter Sortimentsempfehlungen, der Vereinbarung spezieller Online-Aktionen und der Unterstützung werblicher Umsetzung. Außerdem bieten wir fachlich fundierten Content und viele wertvolle Impulse, die dabei helfen, sich als Fachanbieter:in im E-Commerce zu profilieren.

Erfolgreich und zeitgemäß werben: unser Werbekonzept

HAUSHALTSWERBUNG

Print-Werbung – und das im digitalen Zeitalter?

Wir setzen auf ein hybrides Werbekonzept, das Print-Impulse und Veröffentlichungen mit digitalen Werbeformaten kombiniert. Die Print-Werbung legt ein solides Fundament für Ihren ganzheitlichen Mediamix. Flankiert wird sie durch digitale Haushaltswerbung. Mit diesem Mix erreichen Sie bereits viele Stammkund:innen in Ihrem Einzugsgebiet. Entsprechende Anpassungen erfolgen von Jahr zu Jahr.

Darüber hinaus bewerben wir Angebote mittels Online-Marketing (etwa auf Google), Content-Marketing, Social Media-Werbung (Facebook, Instagram, Tik-Tok), Newsletter-Marketing, Videomaterial und vielem mehr. Einige dieser Elemente stellen die Haushaltswerbung in den Fokus, etwa Social Media-Impulse, gezielt im Einzugsgebiet teilnehmender Fachmärkte.

In Punkto Haushaltswerbung bieten wir Ihnen Pflicht-Handzettel an. Die Pflichtwerbung versammelt attraktive Fachhandelsmarken und -angebote. Flankiert werden die Handzettel durch Content rund ums Tier. Nutzen Sie neben dem Werbeeffekt Einkaufsvorteile durch attraktive Rabatte.



DIGITALE WERBEIMPULSE

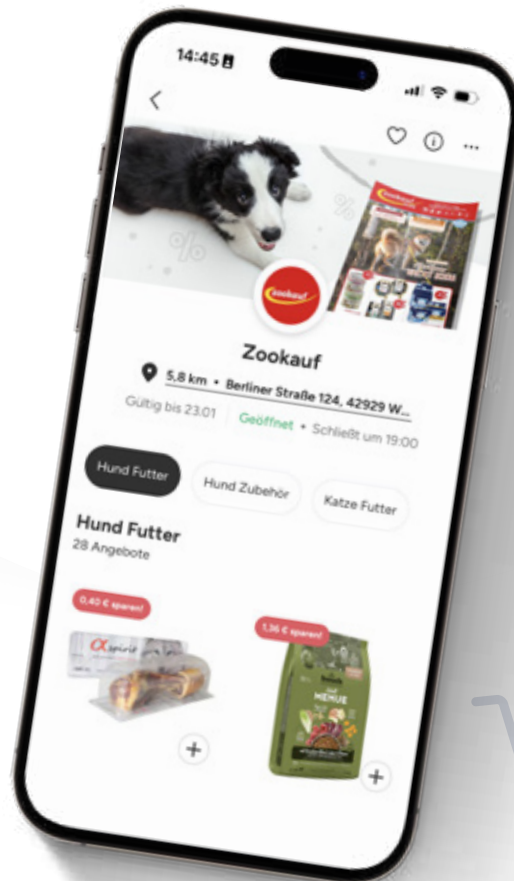
Digitale Prospekte über kaufDA & Mein Prospekt

Vor allen Dingen werden Kund:innen dann auf Anbieter aufmerksam, erhalten sie regelmäßig in wohl dosierter Form neue Angebote und Informationen. Aufgrund des Drucks, der Lieferung sowie der Verteilung ist Printwerbung stets mit einem Mehraufwand für Sie als Fachhändler:in verbunden. Doch wie löst man diesen Widerspruch zwischen regelmäßiger Werbung und der Kostenseite auf?

Und wie können Sie zugleich dem geänderten Medien-nutzungsverhalten, digitalen Kanälen und der wachsenden Bedeutung des Themas Nachhaltigkeit gerecht werden?

Wir haben die Lösung für Sie: Digitale Prospektwerbung über die Portale „kaufDA“ und „Mein Prospekt“. Für Premium- und Stützpunkthändler:innen bieten wir eine Bewerbung der Pflicht-Handzettel und der darin enthaltenen Angebote via „kaufDa“ und „Mein Prospekt“ an.

Zusätzlich gibt es es weitere monatliche Werbeimpulse, wie digitale Sonderhandzettel rund um den Gartenteich oder die Aquaristik für die Märkte, die diese Sortimente führen. Regelmäßig wird somit ein neues Werbeangebot in Richtung Endkund:innen kommuniziert.



CONTENT MARKETING + MARKENKOMMUNIKATION



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 Kund:innen Tipps, Informationen und Mitmach-Aktionen wie Gewinnspiele rund ums Heimtier. Sorgfältig recherchiert und kompetent aufbereitet.

Hinzu kommt das quartalsweise erscheinende Heimtier-Journal Special, das saisonale Highlights herausstellt und Produktrends und Neuheiten präsentiert. Und für den Nachwuchs steht das Magazin zookauf kids zur Verfügung, das viermal im Jahr altersgerechte und unterhaltsame Informationen über die faszinierende Welt der Tiere bietet. Auch dieses Medium animiert Ihre Kund:innen dazu, regelmäßig im Geschäft vorbeizuschauen, um bei dieser Gelegenheit die aktuelle Ausgabe zu erhalten.

Für inhaltliche Tiefe sorgen unsere Kataloge rund um Hund, Katze sowie Aquaristik und Gartenteich. Sie bieten eine fundiert recherchierte Zusammenstellung relevanter Inhalte, interessanter Tipps und dazu passenden Produkten. Damit erhalten Sie eine wertvolle Unterstützung für die Beratung und den Verkauf.

Marktdaten für fundierte Entscheidungen

Unsere Heimtierkooperation besitzt einen großen Datenpool, mit dem sich nationale und regionale Entwicklungen analysieren und auswerten lassen. An zentraler Stelle werden Daten aus unterschiedlichen Bereichen (Abverkaufszahlen, stationäre Zahlen, E-Commerce-Zahlen) erfasst, zusammengeführt und anschließend so aufbereitet, dass sie als Basis für fundierte Entscheidungen, etwa im Bereich der Modulentwicklung, dienen. Wir erkennen frühzeitig Trends, Auswirkungen wirtschaftlicher Bedingungen und Veränderungen im Konsumverhalten. Diese Erkenntnisse führen wir zusammen mit den Markterhebungen der Branchenverbände sowie aktuellen Studien- und Marktforschungsergebnissen. So unterstützen wir seit einigen Jahren die Haustier-Studie der takefive-media, aus der wir zahlreiche Informationen zur Tierhaltung oder zur Veränderung von Mediennutzungs- und Konsumgewohnheiten ableiten können. Auf diese Weise sind wir stets am Puls der Zeit und können Sie genau mit den Sortiments- und Modulvorschlägen versorgen, die auf Ihre individuellen Bedürfnisse und Ihre Kundengruppen ausgerichtet sind.



Module und deren Weiterentwicklung

Von der Fachabteilung auf kleiner Fläche bis hin zu einem Großflächenmarkt inklusive Tierverkauf reicht die Bandbreite unserer Konzeptpartnerstandorte. Und so unterschiedlich wie die jeweiligen Marktgegebenheiten und -strukturen sind, so individuell fallen auch Sortiments- und Modulempfehlungen aus. Sie werden auf Basis unserer Datenplattform und den aktuellen Branchenentwicklungen erstellt und permanent weiterentwickelt. Auf diese Weise erhalten Sie genau das Modul, das Ihre Anforderungen erfüllt und auf Ihren Bedarf am PoS sowie im Onlinebereich zugeschnitten ist. Zudem erstellen wir Planogramme, in denen die Artikelplatzierung im Regal anschaulich dargestellt wird. Ein praktisches Hilfsmittel für die Einrichtung und Optimierung Ihres Geschäfts. Und dank dieses ganzheitlichen Leistungspakets können Sie die Erwartungen Ihrer Kund:innen passgenau erfüllen.

DIABETES

GELENKE

MAGEN/DARM/ALLERGIE

BAUCHSPEICHELDRÜSE

HARN-/BLASENSTEINE

NIERE

LEBER

AUGEN/OHREN

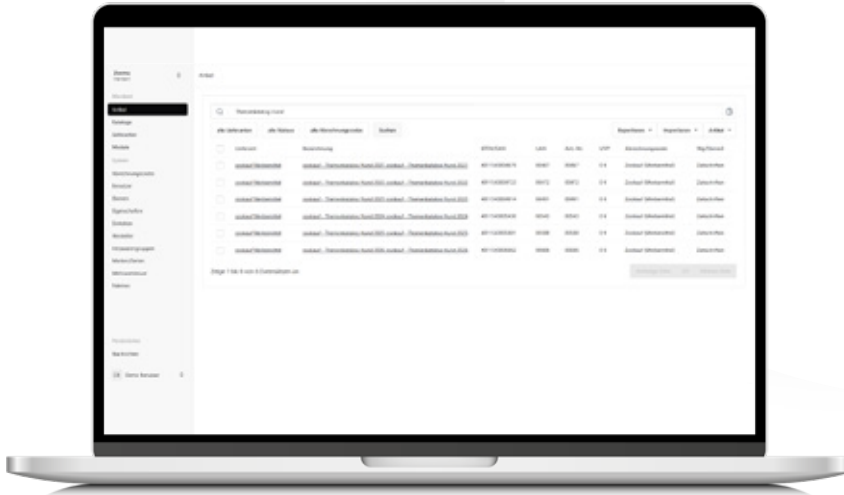
ZAHNPFLEGE

HAUT/FELL

STRESS

ÜBERGEWICHT

Artikeldaten und unser PIMS (Produkt-Informations-Management-System)

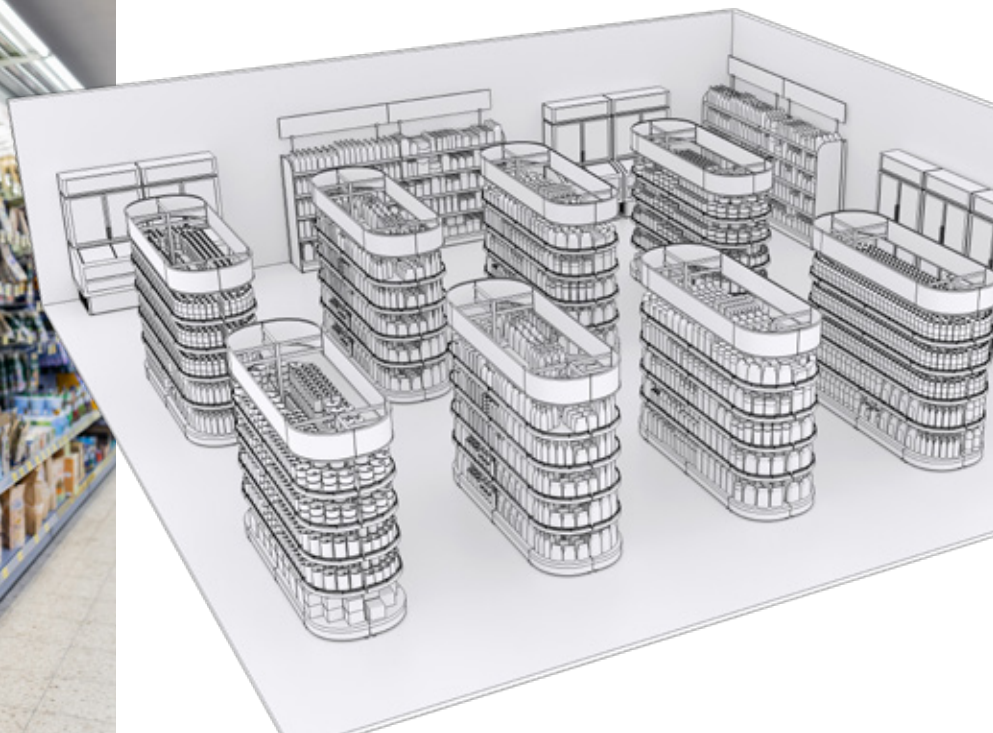


Um Erwartungen und die Bedürfnisse Ihrer Kund:innen zu erfüllen, sind qualitativ hochwertige, gepflegte Artikeldaten äußerst wichtig. Dies betrifft sowohl den stationären Fachhandel als auch den E-Commerce. Mit unserem Produkt-Informations-Management-System (PIMS) und den darin gepflegten Daten werden wir diesem Anspruch gerecht. Neben der für den Abverkauf notwendigen Daten pflegen wir unter anderem Werbetexte und Bildmaterial in unterschiedlichen Varianten. Damit erhalten Sie ein wichtiges Werkzeug für Ihren Erfolg in der Vermarktung.

Individuelle Ladenplanung

Von der Begutachtung vor Ort und der Analyse der örtlichen Gegebenheiten über die detaillierte Planung der Abteilung oder des Marktes bis hin zur Einrichtung steht Ihnen unser Einrichtungs- und Ladenbauteam sowohl bei einer Neueröffnung als auch bei einem Umbau mit Rat und Tat zur Seite. Dank unserer Tools zur Datenanalyse und Auswertung sowie zur Erstellung von Planogrammen schaffen wir durchdachte

Lösungen für eine praktikable und unkomplizierte Umsetzung im Standort. Und diese übernehmen wir auf Wunsch ebenfalls vor Ort bei Ihnen. Darüber hinaus bieten wir zahlreiche weitere Leistungen für den laufenden Betrieb im Markt an, beispielsweise Unterstützung bei der Inventur oder bei Optimierungen der Platzierung und Warenpräsentation.



Themenschwerpunkt Tierschutz

VERANTWORTUNG FÜR TIERWOHL ÜBERNEHMEN



Themen wie Nachhaltigkeit, soziales Engagement und Tierschutz nehmen in der öffentlichen Wahrnehmung eine immer größere Bedeutung ein. Und gerade für uns als Systemzentrale, die im Heimtierbereich aktiv ist, ergibt sich eine besondere Verantwortung im Sinne des Tierwohls. Dies betrifft nicht nur die Fachmärkte und ihr jeweiliges Angebot, sondern auch die proaktive Auseinandersetzung mit Aspekten des Tierschutzes.

Wir haben diese Herausforderung angenommen und ein ganzheitliches Konzept entwickelt, mit dem kraftvolle regionale Kooperationen vor Ort geschmiedet werden, die den Fachhandel und Tierheime bzw. Tierschutzorganisationen zusammenbringen.

zookauf **unterstützt örtliche Tierheime** in unmittelbarer Umgebung der teilnehmenden zookauf-Fachgeschäfte. Mit unserem Konzept unterstützen wir neben Tierheimen auch regionale Tierschutzorganisationen, Tiertafeln und weitere förderungswürdige Projekte. Wir möchten ihnen und den vielen ehrenamtlichen Helfer:innen ein Stück ihrer täglichen Sorgen nehmen und unterstützen sie und ihre Schützlinge regelmäßig in Verbindung mit unseren zookauf-Partner:innen vor Ort mit Futterspenden.

Inzwischen hat sich aus den Kooperationen ein weit verzweigtes Tierschutznetzwerk entwickelt, in dem ein regelmäßiger Austausch stattfindet. So sind Tierschutzorganisationen, mit denen die uns angeschlossenen Fachmärkte zusammen-

arbeiten, unter anderem gern gesehene Gäste bei **Aktionstagen der Zoofachgeschäfte**. Diejenigen, die unser Projekt unterstützen möchten, können dies ganz unmittelbar tun, etwa durch die Spende von Produkte in den Spendenboxen der teilnehmenden zookauf-Fachgeschäfte.

Hinzu kommen auf zookauf.de die **Wunschlisten im Online-shop**. Tierheime, mit denen die zookauf Märkte zusammenarbeiten, können hier ihre dringend benötigten Artikel auf einer Wunschliste vermerken. Kund:innen sorgen mit ihrem Kauf der Produkte dafür, dass sie kurze Zeit später schon im Tierheim eintreffen. Zusätzlich übernimmt die Systemzentrale zehn Prozent des Verkaufspreises als Rabatt, der beim Einkauf über eine Wunschliste automatisch abgezogen wird.

Unterjährig kommen viele weitere Aktionen für den Tierschutz hinzu, darunter die **Wunschbaumaktionen** in der Vorweihnachtszeit.

Teilnehmende Märkte profitieren in mehrfacher Hinsicht. Sie setzen sich für die gute Sache ein, intensivieren die Kund:innenbindung und erhalten zudem Neukund:innenkontakte. So etwa durch die zookauf-Entdeckerboxen, die ausgewählte Tierheime an diejenigen ausgeben, die ein Tier adoptieren. Die Boxen enthalten unter anderem Produktproben und Hinweise auf die teilnehmenden Märkte.

Tierfachkompetenzzentrum und Kooperationen

MÖGLICHKEITEN FÜR NEUKUND:INNENGEWINNUNG

Kund:innen haben hohe Erwartungen an ein Zoofachgeschäft. Sie möchten nicht nur einen Bedarf decken und ein Produkt kaufen, sondern auch umfangreiche Informations- und Beratungsmöglichkeiten sowie Serviceangebote in Anspruch nehmen. Dies zeigten auch die von Zooma/zookauf mit unterstützten Studien der vergangenen Jahre auf.

Demzufolge haben wir als Systemzentrale Konzeptbausteine entwickelt, mit denen sich ein Zoofachgeschäft zum Kompetenzzentrum rund ums Tier weiterentwickelt. Im Mittelpunkt stehen Kooperationen, etwa mit Tierärzt:innen, Tierheilpraktiker:innen oder Hundeschulen. Hinzu kommen Tierheime und Initiativen im Rahmen des Tierschutz-Konzepts. Dadurch vernetzt sich der zookauf-Fachmarkt in der Region, wird wahrgenommen und gewinnt Neukund:innen.



Dieses unterstützen wir mit **zookauf-Entdeckerboxen**, die an Kooperationspartner:innen geschickt werden und vorort an ihre Kund:innen und Klient:innen abgegeben werden können. Sie beinhalten Gratisproben, aber auch Erstaussstattungsrabatte und Nachkaufgutscheine für teilnehmende zookauf-Märkte. Dadurch können Sie gezielt neue Interessent:innen ansprechen und auf Ihr Fachgeschäft aufmerk-

sam machen. Darüber hinaus haben wir auf übergeordneter Ebene nationale Kooperationen, von denen die teilnehmenden Märkte ebenfalls profitieren.

Etwa mit **Waumobil**. Für alle Hundefreund:innen, die Abenteuer lieben und ihren Vierbeiner nicht zu Hause lassen möchten, bietet Waumobil die perfekte Lösung: hundegerichte Wohnmobile an zahlreichen Standorten in Deutschland und Österreich. Im Rahmen von Aktionstagen ist ein Waumobil bereits bei Konzeptpartner:innen mit einer aufmerksamkeitsstarken Präsentation vor Ort zu Gast gewesen.

Eine weitere Kooperation haben wir mit der App **RUDEL**. Sie ist der weltweit erste digitale Begleiter für Hundehalter:innen, der individuell und rassespezifisch KI-gestützte Inhalte bietet. Mit innovativer KI-Emotionserkennung, dem empathischen KI-Coach KAIA, rassespezifischen Tutorials, Medical Trainings und einer Service Map für Tierärzte und Tierärztinnen bietet RUDEL eine umfassende Begleitung für das Mensch-Hund-Team – von der Welpenzeit bis hin zum Seniorenalter.

Mehrwerte für Endkund:innen und Konzeptpartner:innen bietet ebenfalls die Kooperation mit **Too Good To Go**. Die App ist vielen Verbraucherinnen und Verbrauchern als Plattform bekannt, über die überschüssige Lebensmittel zu einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis gerettet werden können. Zunehmend relevant ist der Einsatz ebenso im Tierfutterbereich. Inzwischen kooperiert die Plattform mit Zooma/zookauf. Das Prinzip bleibt dabei stets dasselbe: Überschüssige Ware wird vergünstigt abgegeben, statt entsorgt. Für die Standorte der Konzeptpartner:innen bietet sich der Vorteil, MHD-Ware vergünstigt zu vermarkten, Neukund:innen zu gewinnen, Zusatzverkäufe zu generieren und zugleich einen Beitrag für den bewussten Umgang mit Ressourcen zu leisten.

Wau mobil



RUDEL.



TOO GOOD TO GO



STÜTZPUNKTHÄNDLER- UND PREMIUM-PARTNER-KONZEPT

Die Zooma-/zookauf-Systemzentrale und ihre Konzeptpartner:innen fungieren als Markenbotschafter:innen. 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 der Fachhändlerin oder des Fachhändlers sowie eine qualifizierte Beratung der Kund:innen.

Dafür schaffen wir die Grundlage: Mit passenden Aufbauten und überzeugenden Präsentationen der Marken in den Standorten.

Flankiert wird dieses durch Sonderwerbemaßnahmen, etwa Aktionsaufbauten oder lokal ausgesteuerter Social Media-Werbung.

Die höchste Stufe der Zusammenarbeit stellt das zookauf Premium-Partner-Konzept dar und bildet den stärksten Grad der Zusammenarbeit mit der Systemzentrale. Zugleich sichern sich teilnehmende Märkte zahlreiche Vorteile, etwa die intensive Unterstützung seitens des Herstellers sowie zusätzliche Boni bei konsequenter Umsetzung der Premium-Hersteller-Sortimente.

Get Together

DER BRANCHENTREFF

Einmal im Jahr kommen Konzeptpartner:innen, Vertreter:innen der Industrie, der Systemzentrale, der Fachpresse und weitere Branchenkenner:innen am Firmensitz in Hückeswagen zusammen, um sich zwei Tage lang zu informieren, Neuheiten zu entdecken und sich auszutauschen. Sie erwarten Info-Stände der Industrie und ein abwechslungsreiches Programm mit Vorträgen, Talks und viel Zeit für persönliche Gespräche. So können sowohl aktuelle Branchenthemen diskutiert als auch individuelle Fragestellungen besprochen werden. Und bei einer Abendveranstaltung lassen die Teilnehmer:innen den ersten Veranstaltungstag im ansprechenden Ambiente einer Veranstaltungslocation gemeinsam ausklingen.



Bilder der Veranstaltung 2025 in Hückeswagen

DAS ZOOMA-INTRANET

Ob aktuelle Sortimentsinformationen und Konditionen, Angebote der Lieferanten, Leistungen des Werbekonzepts oder Informationen zu unserer Warenwirtschaft WAWIS – im Zooma-Intranet finden Sie alle Informationen, die Sie für Ihr Tagesgeschäft benötigen.

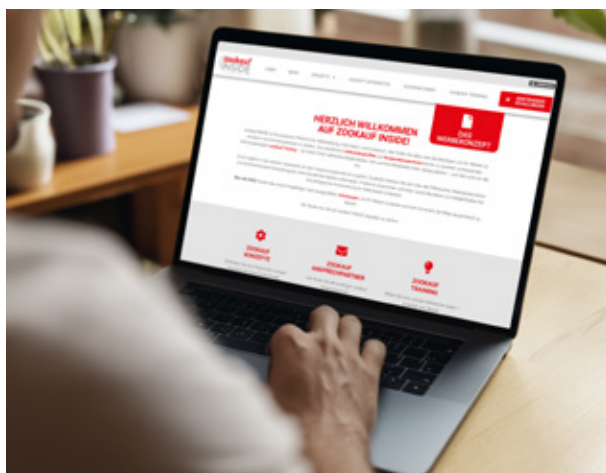
Die Informationen im Intranet begleiten Sie durch Ihr Geschäftsjahr. Regelmäßig werden dort neben den Konditions-Informationen für das aktuelle Jahr auch Hinweise zu neuen Lieferanten oder Sortimenten, Preisänderungen und neuen Dienstleistungen hinterlegt.

Zusätzlich erscheint einmal monatlich unser Newsletter, mit dem Sie über Entwicklungen der Systemzentrale, aus dem Handel und seitens unserer Lieferanten stets auf dem Laufenden sind.



Mit zookauf INSIDE immer bestens informiert und up to date

GANZJÄHRIGE KOMMUNIKATIONSPLATTFORM



Gemeinsam mit der auf die Heimtierbranche spezialisierte Marketingagentur takefive-media haben wir eine Plattform entwickelt, auf der wir Ansprechpartner:innen aus Handel, Industrie und Systemzentrale schnell und unkompliziert zusammenbringen können.

In Kombination mit der Innen- und Außendienstbetreuung ergibt sich somit eine ideale Kombination, um eine direkte Abstimmung und einen schnellen Informationsfluss zu gewährleisten.

Auf zookauf INSIDE finden Sie Markenpräsenzen unserer Konzeptlieferanten. Diese werden regelmäßig aktualisiert und bieten Ihnen alle Informationen rund um Sortimente, Platzierungsvorschläge und Konditionen auf einen Blick. Hinzu kommen umfangreiche Präsenzen der Systemzentrale, der egesa-zookauf sowie weiterer Firmen innerhalb der Kooperation.

Der Fachhandel steht für Kompetenz und Know-how. Wir möchten dieses vermitteln. Hierzu haben wir das Programm „zookauf – Training für den Fachhandel“ ins Leben gerufen. Fachhändler:innen und Mitarbeiter:innen informieren sich mittels Webinaren und Schulungen über aktuelle Entwicklungen.

Damit erhalten Sie wertvolle Impulse, Grundlagenwissen und Einblicke in aktuelle Entwicklungen der Branche. Diese Erkenntnisse können Sie wiederum für die Beratung am PoS nutzen. Dank zookauf INSIDE lassen sich Inhalte praxisnah darstellen und vermitteln.



**ZOOMA Zoofachmarkt
Beteiligungs GmbH**

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

Redaktion & Konzeption:

takefive-media GmbH
Stephan Schlüter
Gewerbestr. 9
42499 Hückeswagen

Gestaltung:

takefive-media GmbH
Claudia Hopgood
Gewerbestr. 9
42499 Hückeswagen

Fotos:

takefive-media GmbH
Adobe Stock



[Zur Website](#)

zooma

PARTNERSCHAFTLICH. FLEXIBEL. AUF AUGENHÖHE.