



The Petshop Guys

Pitchdeck Nexxt-Change



Ausgangslage

Im stationären Einzelhandel herrscht **Innovationsdruck**, denn Kunden:

- bestellen Verbrauchsartikel online im automatisierten Abo
- lassen schwere Artikel (Säcke mit Hundefutter oder Katzenstreu) liefern
- bestellen Billigartikel bei Temu direkt in China.

Erwartungen der Verbraucherinnen an Fachgeschäfte:

- Interaktives Entertainment-Shopping mit Interaktion
- Entdecken von innovativen Produkten abseits der Masse
- kompetente, individuelle Beratung in Wohlfühl-Atmosphäre

Geschäftsmodell

Errichtung eines Premium-Tierfachgeschäftes, das

- klein und inhabergeführt sowie
- hell und gemütlich ist und ein
- kuratiertes Sortiment an außergewöhnlichen und
- margenstarken Bestseller-Artikeln für Tiere anbietet (keine Tiernahrung).



Stimmungsbild

Zielgruppe Endkunden

Halter:innen von Hunden (10 Mio. in Deutschland) und Katzen (15 Mio. in Deutschland).

Besucher:innen der angrenzenden Tierarztpraxis: Ausgabebereitschaft durch Tierarztbesuch und Wartezeit. Haben Haustier (für Anproben bspw. von Leinen) direkt dabei.

Durchschnittliches Ausgabevolumen für Tierzubehör lt. Statista: 60 EUR / Monat



Markt und Wettbewerb

Der stationäre Handel mit Haustierprodukten wird von **großen Ketten** wie Fressnapf, Futterhaus oder Zoo & Co. dominiert, die sich vor allem auf oft gekaufte, aber **margenschwache** Verbrauchsartikel wie Tierfutter konzentrieren.

Die Filialen „auf der grünen Wiese“ sind meist dunkel, anonym und haben einen beißenden Geruch aus Plastik und toten Tieren (oft Innereien als Kausnacks). Dennoch werden immer noch ca. **80% des Branchenvolumens** im stationären Handel umgesetzt.

Bei der zunehmenden Vermenschlichung von Haustieren (Stichwort: Kinderersatz) steigt die **Ausgabebereitschaft** der Tierhalter:innen fortlaufend.

Alleinstellungsmerkmale

- Innovative Artikel von Kleinunternehmen / Startups, die nicht in den großen Ketten vertreten sind
- Interaktive Elemente: Unverpackte Artikel / freie Konfiguration von Modul-Artikeln / Individualisierung
- Positionierung neben Tierarztpraxis (Laufkundschaft mit Wartezeiten)
- Helle Wohlfühlatmosphäre, die zum Verweilen einlädt
- Persönlicher Kontakt und kompetente Beratung durch die Inhaber



Status

Gründung in Vorbereitung / Pre-Seed Phase

Ladenfläche (neben einer Tierarztpraxis mit drei Tierärzten) ist bereits gefunden.
Gespräche mit Vermieter.

Nächste Schritte nach Finanzierung:

- Erarbeitung eines kostengünstigen Shop-Konzepts durch einen Ladenbauer
- Einrichtung und Betrieb des Ladens in 2024

Team



Gerald Krumpen, Diplom-Wirtschaftsjurist (FH), Geschäftsführer InventMe GmbH, Marketing, Vertrieb, Finanzen.



Denise Schäfer-Krumpen, Kauffrau für Bürokommunikation, InventMe GmbH, Produktentwicklung, Einkauf und Produktion.

InventMe GmbH: Herstellung und Vertrieb von Produkten für Hunde und Katzen unter den Marken KATER KASIMIR und DIETER DACKEL.

Europaweiter Online-Vertrieb über Amazon, Zooplus und Fressnapf.

Start in 2020. In 2024 hoher sechsstelliger Jahresumsatz.