



# LIEFERE IMMER MEHR ALS ERWARTET

Der Weg vom stationären Händler zum Omnichannel  
Händler

# Was für ein Jahr 2022



*„Der Sturm wird immer stärker.“  
„Das macht nichts. Ich auch.“*



	DE	AT	BE	CH	DK	FR	HU	IE*	IT**	LU	PL	RO***
	1.911 (+5,7%)	302 (+10,1%)	81 (+12,2%)	122 (+6,1%)	140 (+4,9%)	427 (+25%)	115 (+21,9%)	56 (+43%)	234 (+20,1%)	33 (+6,3%)	101 (+53%)	1 (+100%)
	947 (+18)	140 (+2)	50 (+2)	64 (+4)	65 (+2)	296 (+33)	56 (+1)	29 (+7)	162 (+18)	11 (+1)	88 (+25)	14 (+14)

# Das Fressnapf Ökosystem



# Das Fressnapf Ökosystem



# Was brauchen wir dafür

1.

Stärkung und Digitalisierung  
des POS (Point-of-Sale)

E-Commerce-Push  
und Marktplatz

2.

3.

Emotionalisierung der Marke  
zum Umsorger

Datenverknüpfung  
und Kundenloyalität

4.

5.

Weiterentwicklung  
des Kerngeschäfts

Führung und Organisation

6.

7.

IT-Architektur und Prozesse



Das richtige Mindset – by all of us

Empathie  
Toleranz  
Positive Grundhaltung  
Verständnis für die Situation  
Offenheit  
**Unternehmerisches Denken**  
Lösungsorientiert  
Versetzt euch in euer Gegenüber  
Mut und Drive

# Partnermanagement / Partnerstruktur

- Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit ?
- Bestehende Partnerstruktur
  - Unterschiedliche Ausgangssituationen
  - Unterschiedliche Perspektiven

## Starker Unternehmer

- Markt beobachten, offen gegenüber Neuem, Potenziale reflektieren
  - Ideen verknüpfen, Netzwerke bilden
  - Maßnahmen ableiten und umsetzen
  - Anspruch haben, Nummer 1 zu sein

## Starker Markenbotschafter

- Fressnapf-Werte leben
- Die Marke Fressnapf sichtbar nach außen tragen (auch als Arbeitgeber), Kunden Mehrwert präsentieren
- Aktives, gesellschaftliches Engagement für das Tierwohl



## Starke Führungskraft

- Zuhören, empathisch sein, Offenheit und Toleranz zeigen
- Potenziale erkennen, Mitarbeiter entwickeln, Sinn stiften
- Konflikte managen und konsequent handeln

## Starker Einzelhändler

- Globale Trends für den einzelnen Markt übersetzen, Maßnahmen ableiten, Marktpersonal befähigen
- Standards / Systemvorgaben einhalten
- Optimale Filialabläufe sicherstellen, um maximalen Kundenservice sicherzustellen

# Was müssen wir als System tun




Perspektivgespräch 36 Monate vor Ausschluss Franchisevertrag

Wartber.	Markt	Franchisepartner	Öffnungsdatum
7730	Fressnapf Coolecht	Ralf Schreiber	04.09.2008
	2022	2018	A.v. 2018
Nettomomsatz	2.070.473 €	1.635.589 €	26,6%
			A Region
			36,0%
	Transaktionen 2022	Transaktionen PB 2022	Anteil %
Paybackquote	81.483	33.121	40,6%
			Anteil Region %
			50,7%
	Nettomomsatz Eigenmarke 2022	Anteil %	
Quote Exklusivmarken	863.706 €	41,7%	
			Heimanteil DE %
			42,0%
	☺ Transaktionen 2022	☺ App Transaktionen 2022	Anteil %
App Transaktionen	6.790	1.066	15,7%
			Anteil Region %
			12,6%
	Transaktionen 04.2022 - 12.2022	Friends Transaktionen 04.2022 - 12.2022	Anteil %
Friends Transaktionen	61.646	11.507	18,7%
			Anteil Region %
			14,5%

## Wertschätzung



# Unsere Aufgabe als Unternehmen

A middle-aged man with grey hair and a goatee, wearing a white button-down shirt, is smiling warmly. He is positioned in front of a vibrant, colorful background that appears to be a collage or a wall of photos. The word 'FUN' is visible in large, bold letters on the right side of the background. The overall scene is bright and cheerful.

**..... ist es,  
zufriedenen Kunden in unseren Geschäften zu bedienen,  
sie dürfen auch sehr gerne begeistert sein und  
wir sollten Sie nur sehr selten enttäuschen.**





# VIELEN DANK

Thomas Anslinger

Experte Partnermanagement Franchise