

01.07.2010

Erfolgreich auf den Hund gekommen

„Vet-Concept“ verzeichnet mit hochwertiger Tiernahrung Umsatzsteigerungen von 30 Prozent

Die Liebe zu ihren Hunden hat Anita Theis und Torsten Herz vor mehr als zehn Jahren zusammengeführt und bei ihnen den Grundstein für eine intelligente Geschäftsidee gelegt. Heute sitzen sie sich nicht allein als gleichberechtigte Geschäftsführer der überaus erfolgreichen und in der Nische wachsenden „Vet-Concept“ GmbH & Co. KG an ihren Schreibtischen im Industriepark Föhren gegenüber. Auch privat haben sie häufig miteinander zu tun: Die engagierten Unternehmer, die sich der hochwertigen Tiernahrung und Ernährungsberatung für Hunde, Katzen und Pferde verschrieben haben, sind im wahren Leben Schwiegermutter und Schwiegersohn.

Beim Tierarzt haben sich die beiden vor vielen Jahren kennengelernt. „Wir hatten damals beide Hunde mit gesundheitlichen Problemen und sind darüber ins Gespräch gekommen“, erzählt Anita Theis. Auch über den Arzt, der dieses Thema zu seinem Spezialgebiet gemacht hat, wuchs bei beiden schnell die Erkenntnis, dass - ähnlich wie beim Menschen - auch bei Tieren häufig die Ernährung Mitschuld hat an bestimmten Krankheitsbildern.

ZWEI JAHRE VORBEREITUNG AUF DIE FIRMENGRÜNDUNG

Zunächst aus privatem Interesse befassten sich Anita Theis, die damals als Bürokauffrau in einem Unternehmen angestellt war, und Torsten Herz, Lehramtsstudent für die Fächer Chemie und Mathematik und nebenher jobbend in einem Franchise-Unternehmen für Tier-Nahrung, stetig intensiver mit dem Thema. „Wir mussten feststellen, dass es kein Produkt auf dem deutschen Markt gab, was nach ernährungswissenschaftlichen Kriterien auf einer Frisch-Fleisch-Basis und nicht chemisch entwickelt ist“, sagt Torsten Herz. Das war schließlich die Initialzündung, das private Interesse zu einer fundierten Geschäftsidee auszubauen.

In einer gut zweijährigen Vorbereitungszeit auf die Firmengründung hat sich das Duo nicht allein mit Marktforschung beschäftigt, sondern sich vor allem auch mit Wissenschaftlern zweier Institute für Tier-Ernährung in Wien und Berlin auseinandergesetzt. „Nach deren Erkenntnissen und Vorgaben haben wir schließlich die Rezepturen für eine hochwertige, diätische Ernährung entwickelt“, so Herz.

Im Juli 1999 legten die beiden mit „Vet-Concept“ los – zu zweit, in einer 100 Quadratmeter großen Lagerhalle in Quint. Keine eineinhalb Jahre später siedelte die Unternehmung um: Als erste Mieter bezog „Vet-Concept“ Quartier im Gründerzentrum des Industrieparks Region Trier in Föhren. „Das war ein tolles Gefühl“, erinnert sich Anita Theis. „Schließlich haben wir aus dem Nichts begonnen, hatten keine Kreditgeber und nur geringe Eigenmittel.“

30 MILLIONEN EURO UMSATZ STREBT DIE UNTERNEHMUNG AN

Mitte 2003 sei „das Eis gebrochen gewesen“. Theis: „Wir schrieben erstmals schwarze Zahlen und sahen, dass uns jetzt nichts mehr passieren kann.“ 2005 folgte ein nochmaliger Umzug innerhalb des Industrieparks auf dann 22 000 Quadratmeter. 70 Mitarbeiter zählt die Firma heute und befindet sich in Zeiten der Wirtschaftskrise klar auf Expansionskurs.

So weisen die Geschäftszahlen von 2008 zu 2009 eine 30-prozentige Umsatzsteigerung auf. Für 2010 wird ein Umsatz von 25 Millionen Euro erwartet. Die beiden sind sich sicher, 2011 die 30-Millionen-Euro-Marke zu knacken.

Zirka 90 Prozent des Umsatzes macht „Vet-Concept“ nach Auskunft von Torsten Herz in Deutschland. Etwa 60 000 Kunden fragten Monat für Monat die Angebotspalette von rund 150 Produkten und 300 Artikeln ab. Zwischen 2 500 und 3 000 individuell nach Kundenwünschen zusammengestellten Pakete verlassen täglich die Bänder der im Oktober 2009 fertig gestellten 2 300 Quadratmeter großen Halle mit komplett neuer Kommissionieranlage, so der Geschäftsführer.

Das Geheimnis des Erfolgs? Eine qualitativ hochwertige Angebots-Palette in einer Nische, verbunden mit einem ungewöhnlichen Kundenservice und Vertriebssystem und ein offensichtlich stabiler bis wachsender Markt. Oder wie die beiden Geschäftsführer es definieren: 50 Prozent das Produkt, 50 Prozent die Beratung.

PRODUKTVORSTELLUNG LÄUFT BUNDESWEIT ÜBER TIERARZTPRAXEN

Das Konzept: Derzeit neun - von einer bei „Vet-Concept“ fest angestellten Tierärztin – geschulte Außendienst-Mitarbeiter suchen bundesweit sowie in Österreich Tierarzt-Praxen auf und stellen die Produkte vor. „Wir machen keine Kalt-Akquise, sondern besuchen ausschließlich Tierärzte, die einen Termin wollen“, stellt Theis klar. Über die Praxen und über Mund-zu-Mund-Propaganda würden die Hunde-, Katzen- und Pferdehalter auf „Vet-Concept“ aufmerksam. Wer interessiert ist und bei der Firma in Föhren anruft, landet bei ebenfalls von der Tierärztin geschulten Beratern, die sich intensiv mit dem Kunden auseinandersetzen – ohne, dass dieser dafür bezahlt. „Wir wollen so viel wie möglich über das Tier erfahren, wie alt es ist, wie intensiv die Bewegung ist, ob und welche gesundheitlichen Probleme vorliegen“, schildert Theis. Daraufhin werde die Ernährungsempfehlung abgestimmt.

Die gesamte Logistik des Unternehmens sitzt in Föhren, von wo aus alle Aufträge verpackt und versendet werden.

Die Entwicklung der Nass- und Trockennahrung erfolgt in Föhren, die Produktion bei Herstellern in Augsburg und Bremen. Theis: „Wir legen großen Wert darauf, dass die Bestandteile aus Rohstoffen kommen, hochwertiges Getreide, Fleisch und Kräuter-Mischungen verwendet werden.“ Die gesamte Logistik mit zirka 20 Mitarbeitern sitzt in Föhren, von dort aus wird versendet, was bundesweit innerhalb von 48 Stunden beim Empfänger sein soll.

HOHER STELLENWERT DES HAUSTIERS SICHERT DEN MARKT IN DER ZUKUNFT

Dass der Markt mit seinen zwei Mitbewerbern in diesem Segment mehr denn je Zukunft hat, davon sind die Geschäftsführer überzeugt: Deutschlandweit gebe es mehr als 5,3 Millionen Hunde- und sieben Millionen

Katzenhalter, würden jährlich drei Milliarden Euro für Hunde- und Katzen-Nahrung ausgegeben, weiß Torsten Herz. „Zudem hat das Tier gegenüber früher einen ganz anderen Stellenwert, ist vollwertiges Familienmitglied geworden, in das durchaus investiert wird.“

Investieren hat auch bei dem 34-Jährigen und der 57-Jährigen einen hohen Stellenwert. „Man muss bereit sein, einen hohen Anteil zu reinvestieren“, sagen die beiden und verweisen auf das, was gerade wenige Meter neben dem Hauptgebäude entsteht. Drei Millionen Euro verschlingt der Neubau, der für das auch mitarbeitermäßig stark gewachsene und dadurch räumlich zu eng gewordene Unternehmen zum Ende des Jahres 500 Quadratmeter zusätzliche Bürofläche bereitstellen soll.

Theis und Herz wären keine Unternehmer, wären mit diesem Schritt alle Ziele erreicht. „Unser Ansporn ist, Vet-Concept so zu prägen, dass jeder Tierarzt den Namen kennt und im nächsten Schritt auch jeder Tierhalter. Der Weg ist noch sehr weit.“

Susanne Rendenbach

⊙ **Vet-Concept GmbH & Co. KG, Föhren**
<http://www.vet-concept.com>