



40 Jahre Pet - Business — Rückblick und Ausblick

Am 12.07. 1982 betrat Fritz Gerke zum ersten Mal ein Zoogeschäft. Damit begann eine unerwartete, spannende Zeit - Reise durch die unterschiedlichsten Sparten des Pet - Business: vom Mini - Zoogeschäft zum 900 Quadratmeter großen Fressnapf - Markt als Einzelhändler bis zum international tätigen Exportleiter.

Nun bündelt Fritz Gerke seine Erfahrungen in der Unternehmensberatung.

Als ich am 12. Juli 1982 (das Jahr in dem Helmut Kohl Bundeskanzler wurde, Nicole mit „ein bisschen Frieden“ den Eurovision Song Contest gewann und der Walkman erfunden wurde) zum ersten Mal das Zoogeschäft am Hansaplatz in Soest betrat, hatte ich schon eine 2,5 jährige Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann absolviert und befand mich im 4. Semester meines Betriebswirtschaftsstudiums. Nun tat sich eine ganz neue Welt auf: seltsame, ungewohnte Gerüche, Vogelgezwitscher, Grillengezirpe, Papageiengekreisch, dutzende veralgte Aquarien mit bunten Fischen aus aller Herren Länder, kleinste Terrarien mit Skorpionen, Vogelspinnen, Schlangen, Geckos und Mehlwürmern, angerostete Käfige mit Wellensittichen, Kanarienvögeln und verschiedenen Papageienarten, Goldhamster, Kaninchen, Mäusen und vielen weiteren Kleintieren und spielende Jungkatzen in einem Gehege im Schaufenster! Zudem total überfüllte Regale mit unterschiedlichstem Zubehör und Futtermitteln für alle Arten von Haustieren. Eine Unzahl von Vogelkäfigen hing an Ketten von der 4,20 Meter hohen Decke herab.

Vier Personen waren zudem emsig mit Pflegearbeiten, dem Kassieren und dem Bedienen von hektischen Kunden beschäftigt.

Das alles auf knapp 60 Quadratmetern Verkaufsfläche ohne Büro und Personalraum. Eine Minitoilette und ein kleines Waschbecken gab es in der hintersten Ecke.

Hier sollte ich nun also die ersten 4 Wochen meiner Semesterferien verbringen. Versprochen ist versprochen und so gab es kein Zurück mehr.

Doch diese sonderbare Basar - Atmosphäre zog mich auch schnell in ihren Bann und so entwickelte ich eigene Ideen wie man aus diesem Chaos ein modernes Geschäft formen könne, nachdem ich die Aussicht hatte dieses Geschäft kurzfristig übernehmen zu können. Der Standort konnte nicht besser sein: eine sehr günstige Miete und direkt vor der Tür eine riesige Bushaltestelle für die gesamte Umgebung, so dass im Schnitt über 160 zahlende Kunden täglich zu verzeichnen waren, die allerdings auch für Dauerhektik sorgten in ständiger Sorge sie könnten ihren Bus verpassen.

So handelte es sich also nicht um meine Semesterferien, sondern um das vorzeitige Ende meines BWL - Studiums, das ich später allerdings noch im Fach Marketing an der Fernuniversität Hagen fortgesetzt habe.

Es war der Anfang von nunmehr 40 Jahren im Pet - Business, das mir mehr und mehr Spaß machte und ich schon ab 1983 auch viele neue Profi - Erfahrungen in unserer bundesweiten Erfa Gruppe machen durfte.

So kam es, dass mein Geschäft in Soest am selben Standort und auf derselben Fläche nach Umbau und völliger Neuorganisation im Jahr 1985 über 630.000 DM Umsatz geschafft hatte. Höhepunkt in diesem Jahr waren 312 zahlende Kunden an Heiligabend mit einer 30 Meter langen Warteschlange vor dem Geschäft.

Für alle diejenigen, die diese Zeiten nicht erlebt haben, mag diese Eingangsbeschreibung unglaublich und absurd erscheinen.

Absurd war es auch aus meiner heutigen Sicht, denn die Art und Weise der Tierbeschaffung und der Tierhaltung in einem Zoo - Fach - Geschäft und in den Wohnungen hat sich glücklicherweise zunehmend verändert und zum Wohle der Tiere sehr deutlich verbessert. Ein Sonderangebot „ Timneh - Graupapagei mit Käfig für 375 DM „ oder Griechische Landschildkröten für 9,90 DM gibt es glücklicherweise schon lange nicht mehr.

Viele Tierschutzgesetze wurden verbessert und neue notwendige auf den Weg gebracht. Viele Importe wurden ganz gestoppt und klare Regeln mit behördlichen Kontrollen sind inzwischen der Standard zum Wohl der Tiere.

Verbände und Organisationen arbeiten ständig daran dieses heutige Niveau zu garantieren und weiter zu verbessern.

Das Fachwissen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wird besser gefördert und neue Medien helfen zunehmend auch die Kunden umfassender zu informieren und auf die artgerechte und respektvolle Heimtierhaltung vorzubereiten.

Die Sortimente haben eine nahezu unglaubliche Entwicklung gemacht sowohl im Ernährungsbereich als auch beim Zubehör und viele Serviceleistungen sind heute selbstverständlich, die es früher gar nicht gab.

Tierärzte sind viel mehr spezialisiert und können besser heilen, frühzeitig Krankheiten erkennen und vorbeugende Maßnahmen ergreifen.

So hat sich die gesamte Beziehung von Mensch zum Heimtier immer weiter zu einer Beziehung des Verständnisses für die individuellen Bedürfnisse entwickelt und ist mehr und mehr zu einer respektvollen Freundschaft geworden.

Der Mensch hat gemerkt, dass er die Tiere braucht, um seine Menschlichkeit zu spüren, zu bewahren und weiterzuentwickeln.

Es hat in den 4 Jahrzehnten auch häufig wirtschaftliche und andere Krisen gegeben.

Die Heimtierbranche hat es aber immer geschafft die Krisen als Chancen zu sehen und zu nutzen. Durch konsequente Weiterentwicklungen, Weitsicht und Mut wurde immer in eine lebensbejahende Zukunft investiert.

Neben veränderten und belastenden gesellschaftlichen und politischen Umständen müssen wir uns auch zunehmend neuen Herausforderungen des Marktes stellen und mutig nach Lösungen suchen und finden.

Einige dieser Themen sind aktuell sicherlich Nachhaltigkeit, Individualisierungen und Personalisierungen, Abo - Modelle für Artikel des täglichen Bedarfs, Digitalisierungen und die Verknüpfungen von Online - und stationärem Business, aber auch zunehmend neue Ansprüche und Lebensgewohnheiten der Kunden. Der Kunde will umsorgt, nicht nur versorgt werden. Die Produkte müssen zum Leben erweckt werden!

Der Einkaufsort wird also zu einem multifunktionalen Platz, einem Ort des Einkaufs, der Unterhaltung, des Erlebnisses, des Lernens, des Entdeckens und des Sich - Wohlfühlens: ein „ Best - In - Class - Retail - Erlebnis “ ist das Ziel...

Die Zeitreise geht weiter und ich freue mich darauf!

Copyright, Fritz Gerke, Juni 2022

