

Der ideale Kunde

4pets aus der Schweiz will japanische Hunde- und Katzenhalter mit hochwertigen Spezialprodukten ausstatten.

Von Martin Fritz



▲ Den Sicherheitsaspekt der eigenen Produkte wie der „Penthouse Boc“ muss 4pets in Japan erst noch verbreiten: Noch sitzen Hunde in Japan oft ungesichert im Auto.

Wir hatten viele Aha-Erlebnisse“ – auf diese Formel bringen David Fischer und Michiel Suter ihre ersten Einblicke in die Welt von Heimtierhaltern in Japan. „Hunde werden im Kinderwagen transportiert“, staunt Marketing- und Vertriebschef Fischer. „Japaner geben teilweise sehr viel Geld für Heimtiere aus“, weiß International Key-Account-Manager Suter. Solche Erkenntnisse und eine gründliche Marktanalyse haben die beiden Schweizer darin bestätigt, den Sprung nach Japan zu wagen: „Der Japaner ist der ideale Kunde für uns“, glaubt Fischer. Für die Hundetransport-Systeme im Auto und dem Wellness- bzw. Gesundheitsprodukt für Hunde und Katzen von 4pets seien die Marktchancen sehr gut. Den schwachen Yen hält der Manager trotz der Produktion in der Schweiz für ein kleineres Problem: „Wir verkaufen langlebige Premium-Produkte, fast wie ein Investitionsgut, dafür sind die Konsumenten bereit zu zahlen.“

Schweizer Premium-Anspruch

Mit ihrer Eigenmarke 4pets hat sich die Schweizer Muttergesellschaft Brüggli innerhalb von neun Jahren auf dem Schweizer und europäischen Heimtiermarkt im Premium-Segment etabliert. Brüggli ist ein Verein und beschäftigt

über 650 Menschen. Seinen sozialen Hintergrund weist Brüggli mit dem Label „My Social Engagement“ aus. Damit erhält der Käufer die Gewissheit, Arbeits- und Ausbildungsplätze für Menschen mit einer psychischen oder physischen Behinderung zu unterstützen. Das 4pets Portfolio umfasst mehr als 50 Produkte in den Bereichen Hundetransport, Sicherheit und Wellness bzw. Gesundheit für Hunde und Katzen.

Nach der kürzlich erfolgten Expansion nach Nordamerika will 4pets nun in Asien Fuß fassen. Auf der Zielliste stehen außer Japan noch Südkorea und Taiwan sowie die Metropolen Singapur, Kuala Lumpur und Hongkong. Aber der japanische Markt erscheint Fischer derzeit am lukrativsten: Sein Volumen sei groß, dort gebe es mehr Hunde als Kinder, die Tierliebe sei sehr stark, und das Durchschnittseinkommen hoch.

„Penthouse“ für Kleinsthunde

Neben den 21 Hundetransportboxen für kleinere bis große Hunde bietet 4pets mit der „Penthouse Box“ ein neues Transportsystem für Kleinsthunde an. 4pets sieht für dieses Produkt, das es in drei verschiedenen Farben gibt, das größte Potenzial auf dem japanischen Markt. Die Penthouse Box für Kleinsthunde bis vier Kilogramm lässt sich mit einem einzigen

Klick auf eine Dockingstation setzen, die an der Nackenstütze von Beifahrer- oder Rücksitz befestigt wird. Somit reist das Tier in seiner erhöhten Box auf Schulterhöhe und kann unterwegs die Aussicht genießen. Dadurch hat der Hund einen sicheren und komfortablen Platz und wird bei Kurven und beim Bremsen oder Beschleunigen nicht im Auto herumgeschleudert. Gleichzeitig hat der Halter sein Tier ohne eigene Verrenkungen immer im Blick.

Die Penthouse-Box ist nicht nur ein sicheres Transportsystem, sondern auch eine Lifestyle-Artikel. „Wer ein teures Auto fährt, will auch bei den Accessoires bei Qualität und Design auf dem Premium-Niveau bleiben“, weiß Manager Fischer. Das Verkaufsargument Sicherheit wiegt in Japan nämlich noch nicht so schwer: Die Tiere sitzen oft ungesichert vorne oder hinten im Auto und stecken nicht selten ihre Schnauze aus dem offenen Fenster. Dagegen ist in Europa die Sicherung von Hunden gesetzlich vorgeschrieben. In einigen Bundesstaaten der USA werden solche Vorschriften gerade verabschiedet. „Das dürfte mittelfristig auch auf Japan überschwappen“, meint Fischer zuversichtlich. Unabhängig vom gesetzlichen Umfeld will 4pets jedoch damit anfangen, den Sicherheitsaspekt ihrer Transportsysteme über Meinungs-

führer wie Hundezüchter und -trainer in den Köpfen der japanischen Heimtierhalter zu verankern.

Wellness für Hund und Katze

Auch die Vertriebsstrategie für den zweiten Schwerpunktartikel passt der Schweizer Manager an japanische Gepflogenheiten an. Nach der erfolgreichen Einführung und Markttests des „revolutionären Enerchips“ in einigen ausgewählten europäischen Ländern und weiteren wissenschaftlichen Studien erfolgt nun die internationale Markteinführung des verbesserten „VitaCell Enerchips“. Das Produkt fördert die Wachstumsrate der Stammzellen und unterstützen nachweislich die Stammzellenvitalität, was die körpereigene Selbstheilungsfähigkeit des Tieres fördert. Der Chip wird in den Napf geklebt und gibt über sechs Monate seine Wirkung sukzessive an Futter oder Wasser ab. „Mit den neuen Studien lässt sich die Wirkung wissenschaftlich noch besser belegen, was für den japanischen Markt wichtig ist, da alternative Medizin in Japan keinen hohen Stellenwert hat“, begründet Key-Account-Manager Suter die Produktanpassungen. Auch über den Preis will 4pets die japanischen Rivalen das Fürchten lehren: Ein VitaCell Enerchip kostet 29 Dollar und ist damit etwa halb so teuer wie Nahrungsergän-

zungsmittel mit ähnlicher Wirkung für Hunde und Katzen.

Die ersten Schritte aus der Schweiz in Richtung Japan sind vielversprechend verlaufen. Die Schweizer Exportförderung Switzerland Global Enterprise (S-GE), bis vor kurzem noch Osec genannt, vermittelte Brüggli an den Swiss Business Hub Japan in der Schweizer Botschaft in Tokyo. Die hiesige Beraterin Naoko Wada stellte eine Liste von Ansprechpartnern in der Branche zusammen. Die notwendige Marktanalyse lieferte ein japanischer Consultant aus dem Expert Directory von S-GE. Unterdessen bereiteten sich die Schweizer Manager durch ein interkulturelles Training auf die Besonderheiten des japanischen Geschäftslebens vor. „Wir lernten zum Beispiel, dass die japanische Seite uns vor einem Vertragsabschluss erst einmal als Menschen kennenlernen will“, erzählt Manager Suter. Der japanische Consultant betreute das Schweizer Team auch während der Teilnahme an der Fachmesse und unterstütze es bei Kontakten mit möglichen Distributoren. Der Berater habe den Schweizern „unverblümt“ klar gemacht, was man in Gesprächen verbessern müsse. „Die Zusammenarbeit mit dem Swiss Business Hub hat hervorragend funktioniert und war für uns extrem wertvoll“, lobt Suter.

Fragmentierter Markt

Die größte Herausforderung sieht Vertriebschef Fischer in dem fragmentierten Markt für Heimtierprodukte in Japan. Zu den zahlreichen Kanälen gehören kleine Tierhandlungen, Pflege-Shops und andere Dienstleister, große Ketten, Baumärkte, Züchter und Veterinärmediziner. Nach der Messeteilnahme im Spätsommer muss 4pets nun aus der Vielzahl von Kontakten und Interessenten für das jeweilige Produkt den richtigen japanischen Partner herausfiltern und weitere Verhandlungen führen. Einen großen Erfolg verbuchte das 4pets Team bereits im Zuge der Fachmesse: Ein namhafter Autohersteller aus dem Land war Standnachbar und begeisterte sich so für die Schweizer Transportboxen, dass er Vertriebspartner werden will. ■



Michiel Suter

4pets
Brüggli Industrie
Hofstrasse 3+5
8590 Romanshorn
Switzerland
www.4pets-products.com

Michiel Suter
Tel.: +41 (0) 71 466 95 09
Mobil: +41 (0) 79 303 70 20
E-Mail: michiel.suter@4pets.ch



David Fischer

David Fischer
Tel.: +41 (0) 71 466 94 12
E-Mail: david.fischer@4pets.ch

Veranstaltungskalender

+ IN DER SCHWEIZ		
Montag – Donnerstag 25. – 28. November	Länderberatung Japan Haben Sie Fragen zum japanischen Markt? Nutzen Sie die Chance zu einem einstündigen, individuellen und vertraulichen Gespräch mit unserer Spezialistin des Swiss Business Hub Japan sowie dem Berater der Switzerland Global Enterprise.	Zürich Swiss Business Hub Japan tok.sbhjapan@eda.admin.ch www.s-ge.com
● IN JAPAN		
Donnerstag 17. Oktober	BLCCJ-ICCJ-SCCIJ Joint Chamber Networking in Kansai Joint Networking Event in Osaka with the Belgian-Luxembourg Chamber in Japan and the Italian Chamber of Commerce in Japan. Some of the Ambassadors of the three countries will also be present. This special event will be a terrific opportunity to expand your business and personal network across many industries and cultures in a casual and relaxed atmosphere with a breath-taking view over Osaka City.	Swissôtel Nankai Osaka Swiss Chamber of Commerce and Industry in Japan info@sccij.jp www.sccij.jp/events/event-calendar/