Verkaufen in der Nische

Sabine Schmidt bietet in Pauline's Lädchen in Ketsch bei Heidelberg nicht nur eine eigene Kollektion von Halsbändern und Leinen für Hunde, sondern will mit Nischenprodukten und einem angeschlossenen Hundesalon erfolgreich sein.

Auch wenn heute im Zoofachhandel vieles vom stationären Handel zum Online-Geschäft wandert, ist Sabine Schmidt mit

Anzeige
TrendPet
QUALITY & STYLE
GROßHANDEL FÜR TIERBEDARF

ihrer Zoofachhandlung Pauline's Lädchen gerade den umgekehrten Weg gegangen. Die Inhaberin der Hundeboutique mit angeschlossenem Hundesalon hatte sich zuerst mit einem Online-Shop in der Heimtierbranche versucht. Als ihr das dann nicht mehr reichte, hat sie der Online-Welt den Rücken gekehrt und ihr eigenes Geschäft auf rund 50 m² in Ketsch bei Heidelberg eröffnet. Dort bietet sie ihren Kunden neben einer ausgesuchten Auswahl an Hundezubehör, Futter, Pflegeprodukten und freiverkäuflichen Medikamenten auch Accessoires für die Besitzer sowie Geschenkartikel. „Mir war es wichtig, dass die Kunden in meinem Geschäft nicht von der Auswahl an Produkten erschlagen werden. Es soll vielmehr so sein, dass man bei uns Produkte findet, die es bei den großen Ketten nicht unbedingt gibt." Denn, konkurrieren wolle Sie mit den Großen der Zoohandelsbranche nicht. „Das könnte ich schon allein wegen den Preisen nicht. Bei mir sollen die Kunden daher vor allem hochwertige Sachen finden, die dann aber auch lange halten und ihr Geld wert sind."

Die Ladenfläche umfasst rund 50 m².

Kleine Firmen – gute Produkte

In ihrem Sortiment setzt Schmidt vor allem auf kleinere und hochwertige Firmen. „Ganz neu sind bei mir zum Beispiel Geschirre der Firma TrePonti aus Italien." Bei der kleinen Futterauswahl setzt Schmidt denn auch auf die Super-Premium-Nahrungen von Escapure und Terra Canis. „Der Kontakt zu diesen kleineren Firmen ist mir einfach sehr wichtig und auch oftmals einfacher als zu den ganz Großen." Wichtig ist der Inhaberin auch der stetige Wandel bei der Auswahl.

Sabine Schmidt führt Pauline's Lädchen in Ketsch.

„Gerade im Winter setzen wir zum Beispiel verstärkt auf Kleidung für die Hunde." Diese muss dann allerdings vor allem den hohen Ansprüchen der Besitzer an Funktionalität und weniger an modische Stilblüten genügen.

Anzeige

Auf die Zutaten kommt es an
DOG FOOD
BELCANDO

„Ich würde zum Beispiel nie ein Hochzeitskleid oder ein Nikolauskostüm für Hunde verkaufen."

Eigene Linie

Zusätzlich zum eingekauften Sortiment hat Schmidt in Pauline's Lädchen auch noch die eigene Produktlinie im Angebot. Dazu zählen neben Halsbändern und Leinen auch spezielle Hundedecken. Die Halsbänder und Leinen sind dabei aus natürlich gegerbtem Leder hergestellt und werden für jede Bestellung extra angefertigt. Die Produktion hat dabei eine kleine Ledermanufaktur in Konstanz übernommen. Die Halsbänder und Leinen können dann von den Hundehaltern noch mit einer Auswahl an Verzierungsaufsätzen verschönert werden. Bei den eigens kreierten Matten handelt es sich um Liegeplätze aus rutschfestem Vinyl auf der Unterseite und echtem Woll-Loden sowie Vlies auf der Oberseite. „In der Zukunft möchte ich meine Linie noch erweitern und unter anderem um verschiedene neue Verzierungen ergänzen."

Hundesalon als zweites Standbein

Angeschlossen an die Boutique ist auch ein Hundesalon, in dem Schmidt unter anderem Trimmen, Frisuren von Hand oder Maschine geschnitten sowie das übliche Waschen und Föhnen anbietet. Wichtig bei der Pflege der Hunde ist Schmidt vor allem eines: viel Zeit. „Ich takte die Termine mit den Hunden immer so, dass wirklich für jeden Hund und seinen Halter genug Zeit bleibt. Das ist wichtig, damit man auf jeden Hund ganz individuell und persönlich eingehen kann." Als besonderer Service ist es bei Pauline's Lädchen zudem möglich, die große, höhenverstellbare Badewanne im Salon für eine Stunde zu mieten. Das werde unter anderem gerne von Hundehaltern in Anspruch genommen, die ihren Hund direkt nach dem Spaziergang in der Natur waschen und nicht erst schmutzig in die eigenen vier Wände lassen wollen.

Angeschlossen an das Geschäft ist auch ein Hundesalon.

Von online zu offline

Ihren Entschluss, den Online-Shop zugunsten des stationären Geschäfts in Ketsch aufzugeben, hat Schmidt dabei nicht bereut. „Es ist mir wichtig, mit den Leuten und ihren Tieren persönlich in Kontakt zu kommen. Außerdem habe ich bemerkt, dass die Tierhalter eigentlich weniger etwas bestellen, sondern die Produkte lieber in der Hand haben, darüber reden und sie dann auch gleich mitnehmen wollen." ■