

Die Daten entscheiden:

Wie Market-Intelligence Produktentwicklung, Tierfutter-Pricing und Wettbewerb im Heimtiermarkt verändert.

Olaf Oczkos, PetfoodIndex Founder
Heimtierkongress
22./23. Oktober 2025 - Leipzig



Agenda:

- 1) Petfood Index als strategisches und operatives Tool
- 2) Live-Einblicke: Echtzeitdaten mit Marken und Shops
- 3) Frage & Antwort Runde
- 4) Nach der Keynote: Demo in der Ausstellung



Unsere Daten: Petfood Index

230+ Petfoodmarken

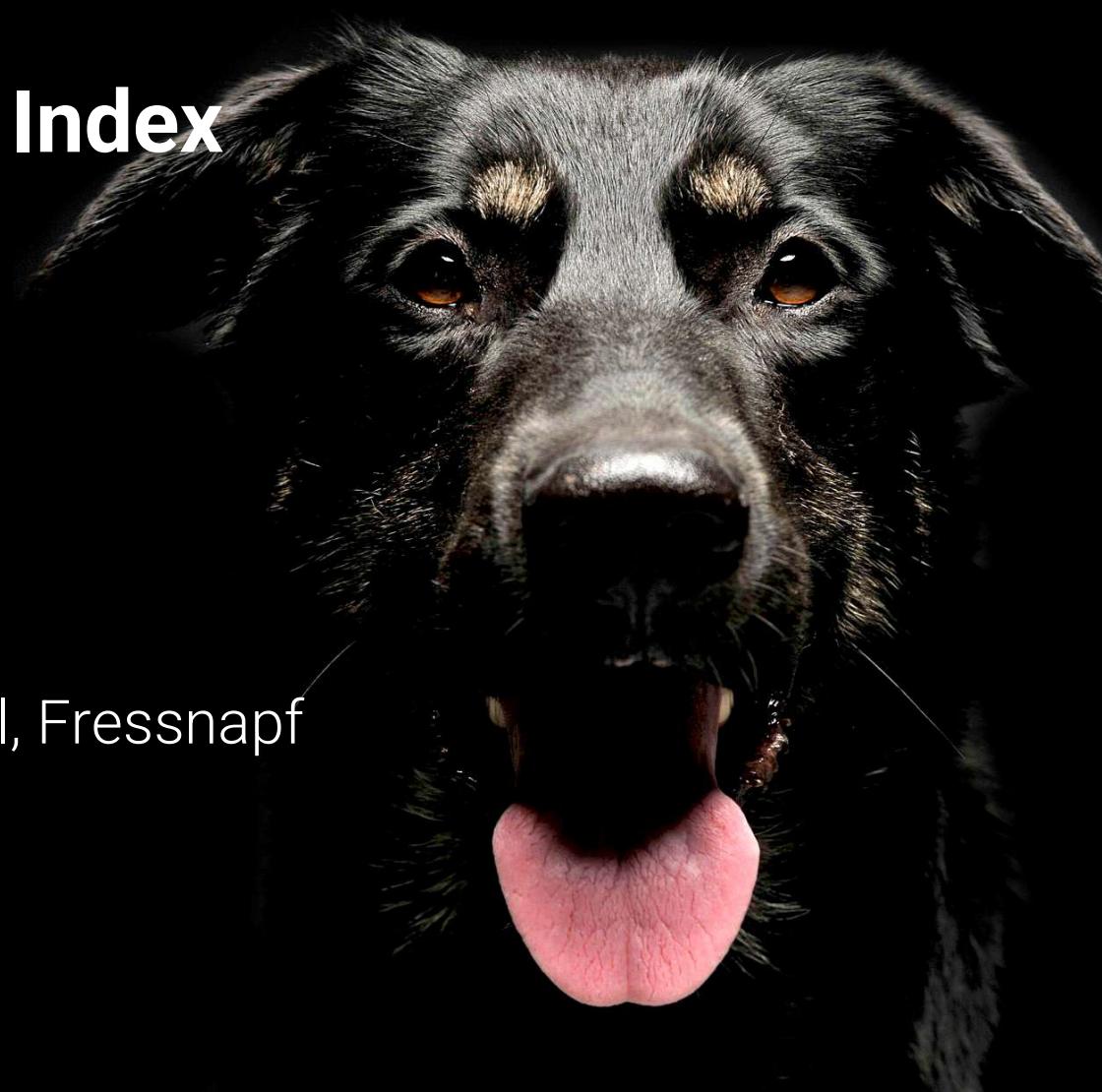
900.000+ monatliche Preise

Katzenfutter – Hundefutter

100+ Geschmackstypen

50+ Verpackungen

3 Online Shops: Zooplus, Zooroyal, Fressnapf



3 Probleme in der Petfoodbranche

Problem 1: Sie verkaufen zu teuer

Problem 2: Sie verkaufen zu günstig

Problem 3: Sie sind ausverkauft



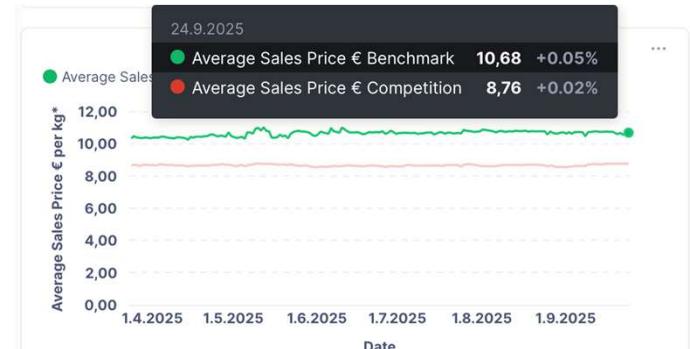
Problem 1 zu teuer – Problem 2 zu günstig



Ø 10,46 pro kg

Angebote über dem Marktpreis

HILLS



ROYAL CANIN

Ø 8,76 pro kg

Marktpreis pro KG

HAPPY DOG

BOSCH

Angebote unter dem Marktpreis

Ø 4,86 pro kg



Für wem sind unsere Daten ideal? Heimtiermarkt



Markenhersteller



Online Shops



Filialen



Private-Label Hersteller



Preisbestimmungsstrategie nach Marktpreisen:



Filiale:
39% teurer

A photograph of two cans of Miamor dog food, both labeled "Huhn NATURELL". Below the cans is a yellow price tag with the text "MIAMOR FILET NATUR DS 80G HUHN" and the price "1,19". The tag also includes smaller text: "1 KG 14,86", "29/2275010", "#143862", "B9_B24", and a barcode.

Online: € 0,85 pro Dose

PETFOOD INDEX

A laptop computer is open, displaying the comparison between the store price and the online price. The laptop is black and has a visible keyboard and trackpad. The PETFOOD INDEX logo is located at the bottom left of the laptop screen.

Unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers



Filiale:
35% teurer

Online:
€ 1,15 / Beutel



 PETFOOD INDEX

Cost Plus Strategie

Herstellkosten + Marge =
Verkaufspreis



PETFOOD INDEX





Datenbasierte Entscheidungen

Marktmonitoring für jede Organisationsstufe



CEO – der Strategie

Kostenführerschaft

Strategische Fragen:

- Wollen wir zu Marktpreisen verkaufen?
- Können wir über den Marktpreis verkaufen?
- Wie viel mehr Umsatz können wir generieren?

Ich verkaufe mein Qualitätsprodukt für € 5,06 pro kg



Zahlen am Beispiel Happy Dog:

Happy Dog
Produktion Interquell: 75 Mio. kg

€ 3,70 Δ unter dem Marktpreis
€ 277 Mio. Umsatzpotential

€ 5,40 Δ unter dem Wettbewerberpreis
€ 405 Mio. mehr Umsatz



Quelle: <https://iq-petfood.de/ueber-uns/>

CEO – Strategie nach Marktdaten

Differenzierung, Fokusstrategie



Wichtige strategische Fragen:

- Haben wir Qualitätsprodukte?
- Wo sind unsere Nischenmärkte?
- Wo gibt es Marktpotentiale für uns?

Szenario am Beispiel Bosch Tiernahrung

Bosch Tiernahrung
Produktion Bosch: 365 Mio. kg*

€ 4,09 Δ unter dem Marktpreis
€ 1.492 Mrd. Umsatzpotential

€ 5,79 Δ unter dem Wettbewerberpreis
€ 2.1 Mrd. mehr Umsatz

CFO/Finanzen – Kostenoptimierung

Jeder Cent unter Kontrolle

Automation von Finanzanalysen:

- Margentracking in Echtzeit
- Analyse von Aktionen und Marketingpromotions
- Prognosen von Cash Flows

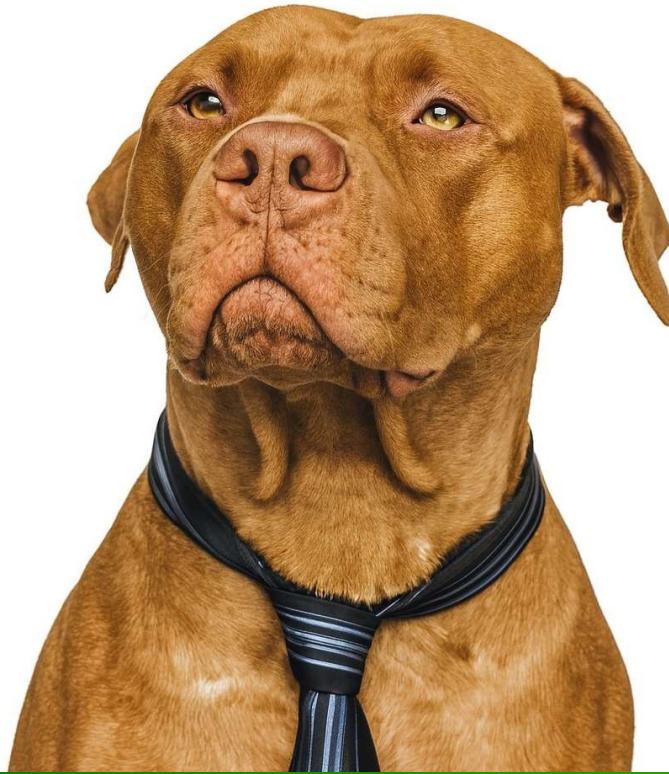
Konkrete Vorteile:

- ✓ 10x schneller vs. manuelle Auswertungen
- ✓ Vermeidung von Preisfehlern
- ✓ Sofortige Reaktionsmöglichkeit zu Wettbewerbspreisen



Vertrieb – Wettbewerbsvorteile

Schlauer als Ihre Konkurrenz sein



Vertriebstools:

- Echtzeit-Überwachung der Konkurrenzpreise
- Automatische Alerts über Aktionen
- Preishistorie für jedes Produkt

Solide Argumente bei Preisverhandlungen:

- ✓ Maximierung der Marge bei gleichzeitiger Wettbewerbsfähigkeit
- ✓ Harte Daten zur Marktposition
- ✓ Nachgewiesene Preislücken



Marketing – präzise Kampagnen

Datenbasiertes Marketing, ohne Vermutungen

Intelligente Markenpositionierung

- Wo steht Ihre Marke im Vergleich zu anderen?
- Welche Produkte sollten Sie bewerben?
- Welche Produkte haben das höchste Wachstumspotential?
- Optimierung Ihres Werbebudgets

Automation des Content-Marketings:

- ✓ Monitoring von Meinungen und Bewertungen
- ✓ Analyse der Klickrate und Conversion der Konkurrenz
- ✓ A/B Testing basierend auf Marktdaten



Logistik – Warenumschlag

Schnelldreher, keine toten Bestände

Supply Chain Kontrolle:

- Welche Produkte drehen sich am schnellsten?
- Keine ausverkauften Produkte zulassen
- Überwachung der Produktverfügbarkeit der Konkurrenz
- Nachfrageprognose anhand von Preistrends

KPI in der Logistik:

- ✓ Erkennen Sie „out of stock“ bei Ihren Wettbewerbern
- ✓ Automatische Alerts bei Verfügbarkeitsänderungen
- ✓ Bestellmengenoptimierungen
- ✓ Reduzieren Sie Ihre Lagerbestände um 30-40 %



Produktion – operative Wirksamkeit

Produzieren Sie, was sich verkauft



Integration der Produktion mit dem Markt

- Welche Proteinquellen sind derzeit am teuersten/günstigsten?
- Welche Produkte erzielen bei den aktuellen Rohstoffpreisen die höchsten Margen?
- Optimierung der Produktionsmengen

Spezifisches Nutzen:

- ✓ Produktionslinien optimal auslasten
- ✓ Umrüstungen intelligenter planen
- ✓ Produktionsplanung nach Marktsystem ausrichten

IT – Dynamic Pricing Integration

Eine Schnittstelle, unbegrenzte Möglichkeiten



Schlüsselfragen:

- Kann ich meine Preise in Echtzeit anpassen?
- Kann ich Millionen von Marktpreisen im Datenmodell nutzen?
- Kann ich wichtige Entscheidungen mit Datenautomation regeln?

Spezifisches Nutzen:

- ✓ Echtzeitpreise für Händler – wie an der Tankstelle
- ✓ Datengestützte Unterstützung der Produktmanager
- ✓ Manuelle Aufgaben durch Automation ersetzen

HR / Personal – Teamstärke zeigen

Ein Angestellter = 10 Hände

Automatisierung wiederholbaren Aufgaben:

- Manuelle Preisüberwachung 40h/Woche → 4h/Woche
- Wettbewerbsanalyse 20h/Woche → 2h/Woche
- Reporting an die Geschäftsführung 10h/Woche → 1h/Woche

Vorteile im Personalwesen:

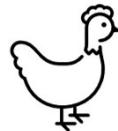
- ✓ 10x mehr Leistung durch Automation
- ✓ 60-70 % weniger Personalbedarf in der Analyseabteilung
- ✓ Ressourcen gezielt auf strategische Aktivitäten umverteilen



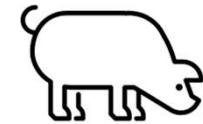
Strategisches Beispiel: Produktentwicklung

Huhn vs. Schwein – eine Entscheidung im Wert von mehreren Millionen Euro

Wie treffen Sie richtige Wahl für Ihre Produktion, Vertrieb und Marketing?



Huhn: 45% Premiummarkt,
Wachstumstrend +12% p.A.



Schwein: 8% Markt, stabil, Image ist
belastet (1% marge)

Benchmark: Unternehmen X dominiert im Huhnbereich, Unternehmen Y führt im Schweinsektor



Case study – Online Shop

Problem: Der Konkurrenzshop hat die Preise um 12 % gesenkt - wie reagieren Sie, ohne Ihre Marge zu verlieren?



Dank Petfood Index konnten wir

- ✓ Preiserkennung innerhalb 2 h nach Markteineinführung
- ✓ Analyse von 200+ SKU in weniger als 15 Minuten
- ✓ Produktsegmentierung: Preise anpassen und/oder beibehalten

Dynamic pricing

- ✓ 30% Produkte: Preismatching (-12 %)
- ✓ 50% Produkte: -6 % (Mittelweg)
- ✓ 20% Produkte: ohne Preisanpassungen (UVP)

Ergebnis

- ✓ Geschäft auf 85% Level stabilisiert
- ✓ Margereduktion bei 3,5 % (vs.12 %)



Automation = Überlegenheit

Blue Sky Workshop vor der Einführung



Faktor	Manuell	Petfood Index
Monatskosten	€ 75.000	€ 2000
Personalaufwand	10 FTE	1 FTE
Produkte im Monitoring	ca. 200	∞ Unbegrenzt
Datenaktualisierung	Wöchentlich	jede 2-6h
Reaktionszeit	5-7 Tage	< 2 Stunden
Menschliche Fehler	10-15 %	< 1 %
Historische Daten	Excel aus letztem Jahr?	2 Jahre mit 1 Click



Automation vs. manuelles Arbeiten

Echtzeitdaten

83% weniger Zeit- und
Kostenaufwand

Eliminierung
menschlicher Fehler

Skalierung ohne Grenzen

Monitoring 24/7



Petfood Index. Ihre Wettbewerbsvorteile

1

Echtzeiten-Daten

Reagieren Sie in Minuten, nicht Wochen

2

10x ROI

Garantierte Kapitalrendite in 30–90 Tagen

3

Für die gesamte Organisation

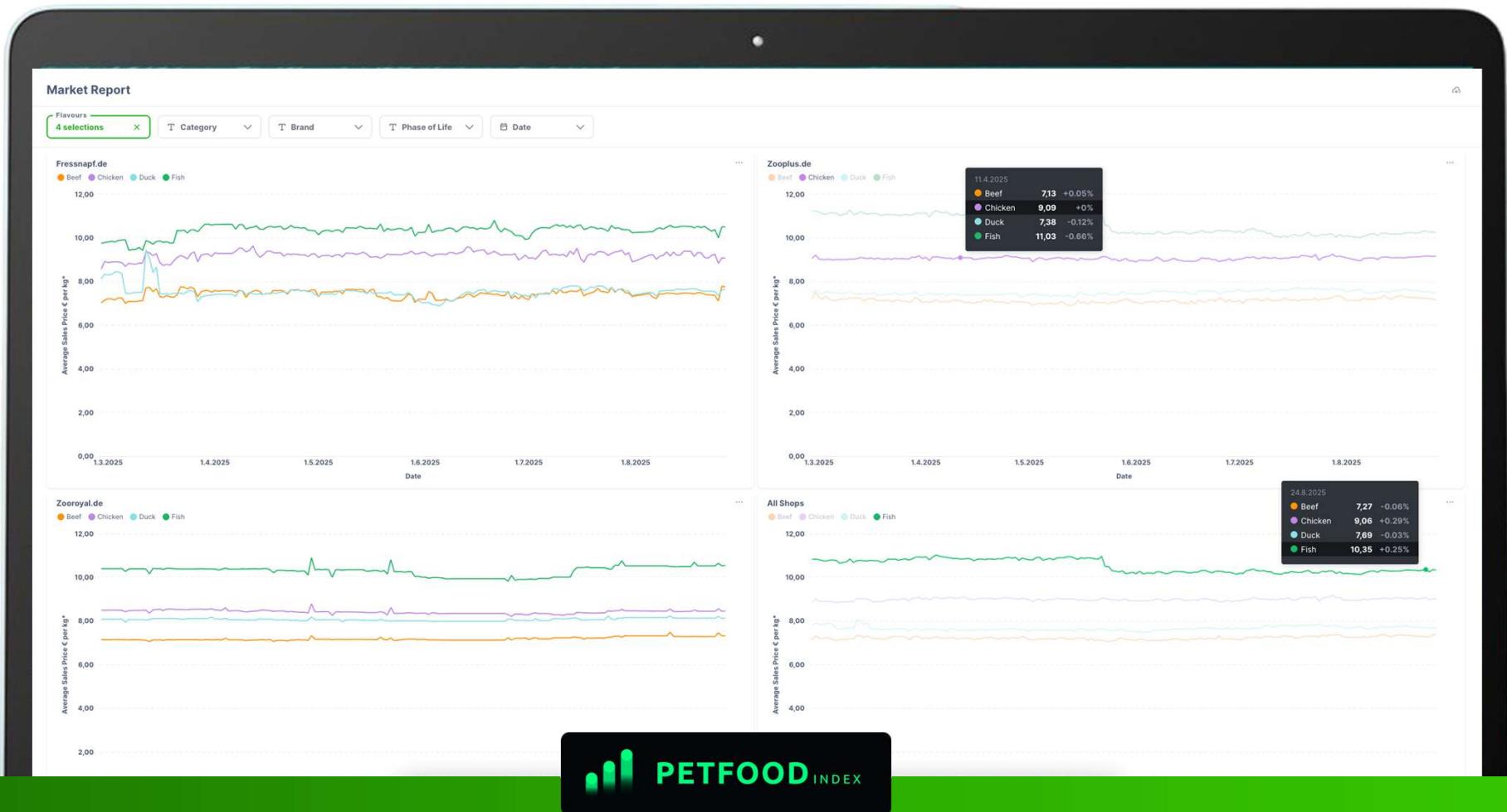
Vom CEO bis zur Logistik – jeder findet Mehrwert



In der Petfood-Welt 2025 gewinnen nicht die Stärksten, sondern die am besten Informierten.



Live Demo PET Food Index



Besuchen Sie uns am Stand



Olaf Oczkos Founder



olaf@petfoodindex.com



+49 176 9741 9470



Erklärvideo



<https://petfoodindex.de>

