

Wachstumsmacher im Duo

Zur Interzoo 2026 in Nürnberg präsentiert sich das Fachhandelsduo aus PLATINUM und Leitwolf mit einem klar strukturierten Vertriebskonzept für den stationären Handel. Beide Marken sind das Herz eines gemeinsamen Ansatzes, der unterschiedliche, stark nachgefragte Segmente abdeckt und gezielt auf die Anforderungen des Handels ausgerichtet ist.

Platinum ist als bestbewertete Hunde- bzw. Katzennahrung Deutschlands* seit über 20 Jahren im Direktvertrieb an Endkundinnen und Endkunden fest etabliert. Das Portfolio überzeugt Vierbeiner und ihre Halter durch besonders schmackhafte und bekömmliche Produkte aus frischem Fleisch.

Die dort entstandene Nachfrage wurde in den vergangenen Jahren zunehmend von Endkunden aktiv an den Fachhandel herangetragen. „Viele Händler haben die Nachfrage gespürt, konnten sie aber bislang nicht vollständig bedienen“, sagt Niko Scholtes, Leiter Vertrieb des Fachhandelsduos. „Mit unserem Duo-Konzept bedienen wir diese Nachfrage nun gemeinsam mit ausgewählten Fachhändlern direkt auf der Fläche.“

Leitwolf, als fester Bestandteil des Konzepts, ist dabei eine konsequent aufgebaute Monoprotein-Marke, welche gezielt den stark wachsenden Bereich allergischer und ernährungssensibler Hunde adressiert. „Dieses Segment entwickelt sich rasant. Monoproteine werden zunehmend auch im tierärztlichen Kontext empfohlen. Leitwolf gibt dem Handel hier eine klare, strukturierte Antwort“, so Scholtes.

Die Produkte beider Marken stammen aus eigener Herstellung und basieren auf einzigartigen Zubereitungsmethoden, die eine gleichbleibend hohe Produktqualität sichern. Gleichzeitig ist das Konzept so angelegt, dass der Fachhandel sich über Beratung und Sortiment klar differenzieren kann, ohne in einen intensiven Preiswettbewerb mit Onlineanbietern zu geraten.

Ein zentrales Element der Neuausrichtung ist die konsequente Fokussierung auf das Duo im Vertrieb. In diesem Zuge wurden Strukturen ausgebaut, das Team erweitert und der Außendienst deutlich verstärkt. „Wir haben gezielt in den Ausbau unserer Vertriebsstrukturen investiert, um Synergien zwischen beiden Marken optimal zu nutzen. Der Fachhandel profitiert direkt davon – durch gebündelte Betreuung aus einer Hand, klare Konzepte und schnellere Umsetzungen auf der Fläche“, erklärt Scholtes.

Die Marktentwicklung bestätigt diesen Ansatz: Im Fachhandel verzeichnet das Duo im Vergleich der Jahre 2024 zu 2025 ein Wachstum von 70 Prozent. Gleichzeitig berichten Händler von einer schnellen Warenrotation. „Die Produkte drehen sich nach kurzer Zeit im Regal, weil die Nachfrage bereits vorhanden ist. Das ist gerade in einer angespannten Marktsituation ein entscheidender Faktor“, so Scholtes. „Für die Partner ist das Duo nicht nur eine wirtschaftliche Bereicherung, sondern unterstreicht auch deren Fachhandelskompetenz.“

Auf der Interzoo ist das Fachhandelsduo am Stand Halle 1-545 vertreten. Dort lädt Niko Scholtes und sein Team zum unverbindlichen Kennenlernen ein. „Wir stellen das Konzept vor und präsentieren individuelle Möglichkeiten für die Umsetzung auf der Fläche.“

***CheckForPet Futtercheck. Nr.1 bei Hundenahrung 2019-2025. Nr. 1 bei Katzennahrung 2023-2025.**