

Barf-Fleisch, Futtermittel, Kauartikel, Trocken- sowie Spezialfutter gehören zur Auswahl – inklusive Beratung während den Kennfrühzeiten.



## „Weiterentwicklung ist uns ein Bedürfnis“

Der Kunde kann die Ware ansehen, anfassen und auch sofort mitnehmen – und das nahezu rund um die Uhr. Die Barf Küche in Leipzig hat Anfang März zwei ihrer drei Standorte auf hybrides Einkaufen umgestellt.



Lokbest gilt als einer der innovativsten Ansätze im europäischen Smart-Store-Markt. Der Einsatz bei der Barf Küche soll ein Signal für die Branche sein.

Für Hund, Katze, Reptilien oder sogar Greifvogel in der Frühe vor Arbeit oder abends nach der Primetime noch einkaufen? In Leipzig ist das nun möglich. Mit der Umstellung der beiden Standorte in Gohlis und Plogwitz auf ein hybrides Einkaufskonzept schlägt Inhaber Marco Prosche ein neues Kapitel auf. Doch welcher Impuls hat ihn zu dieser Umstellung veranlasst? „Die Idee dazu kam durch die aktuellen Personalsituation und den vielen Kundenwünsche nach den erweiterten Öffnungszeiten auf“, erklärt Prosche im Gespräch mit pet-Redakteurin Sarah Daubert. „Bei unserer Recherche stießen wir auf das Lokbest-System des

Münchener Unternehmens.“ Als Geschäftsführer sei man ständig mit Herausforderungen beschäftigt. Bei diesem Thema gab es für den Unternehmer eigentlich nur eine Frage zu klären: „Wollen wir uns nach 15 Jahren in die Zukunft orientieren oder nicht?“

### Fit für die Zukunft

Was 2011 in Leipzig auf 36 Quadratmetern begann, ist heute ein Unternehmen mit drei Filialen und knapp 300 Quadratmetern Gesamtfläche. Hinter dem Wachstum stehen Leidenschaft, Fachwissen und eine klare Haltung des Inhabers: artgerechte Ernährung ist kein Trend, sondern Verantwortung. „Wir ge-

hen mit unseren Kunden in die Zukunft“, sagt Marco Prosche. „Unsere Beratung bleibt. Unsere Nähe bleibt. Aber wir geben Tierhaltern die Freiheit zurück, dann einzukaufen, wenn ihr Alltag es zulässt.“ Sein Kunden-Klientel beschreibt er als Tierliebhaber aller Altersklassen. „Unsere Kunden achten auf eine gesunde und ausgewogene Ernährung und kennen genau die Nachteile eines günstigen Fertigfutters und die damit verbundenen Kosten für Tierarztbesuche und Dauermedikation.“

Nach 15 Jahren am Markt war es Prosche und seinem Team ein Bedürfnis sich weiterzuentwickeln – und unserem Ruf als

erster immer neues zu festlegen gerecht werden. Wir waren der erste Barf-Händler in Leipzig, wir waren der erste Barf-Händler in Leipzig mit drei Filialen, wir sind der erste Barf-Händler der nur noch Kartenzahlung anbietet und nun sind wir der erste Barf-Händler der einen oder besser gesagt zwei hybride Shops eröffnet.“ Mehr Flexibilität beim Einkaufen für die stationären Kunden, aber auch die Online-Käufer sollen auf die neuen Möglichkeiten aufmerksam gemacht werden. „Wir werden den Kunden ansprechen, die bisher ihre Produkte im Internet bestellt haben und sich liefern lassen. Genau für diese Ziel-

gruppe bieten wir nun die hybriden Barf Küchen in Leipzig an. Der Kunde kann die Ware ansehen, anfassen und auch sofort mitnehmen. Er muss nicht mehr warten ob alles lieferbar ist und keine Vorkasse mehr leisten – und vor allem er muss nie mehr auf den Paketfahrer warten der die Ware bringt.“

Das Lokbest-System ermöglicht es, die Märkte täglich von 5:30 bis 23:30 Uhr zu öffnen und somit weit über die regulären Personalzeiten hinaus. Während der Beratungszeiten bleibt das Fachpersonal vor Ort. Außerhalb dieser Zeiten funktioniert der Einkauf digital gesteuert, sicher und intuitiv.

Für die Branche sei das mehr als eine technische Spielerei, sondern vielmehr eine strategische Antwort auf veränderte Lebensrealitäten: Schichtarbeit, flexible Arbeitszeiten, urbane Mobilität. Der Tierbedarfshandel, traditionell stark stationär geprägt, steht unter Druck durch E-Commerce und Margenwettbewerb. Hybride Konzepte wie dieses verbinden die Stärken beider Welten: persönliche Expertise und maximale Verfügbarkeit.

### Mehrwert-Modell für

### Tierhalter wie Mittelstand

Die zentrale Botschaft ist so pragmatisch wie zukunftsweisend: Mehrwert für Tierhalter in

## Verpack dich neu!

Auf der Interzoo 2026 in Nürnberg,  
12.–15. Mai, Halle 3A, Stand 303.



Die Verpackung macht den Unterschied – besonders bei Nassfutter. Besuchen Sie Tetra Pak® auf der Weltleitmesse der Heimtierbranche und entdecken Sie mit Tetra Recart™ eine besonders innovative, kosteneffiziente und nachhaltige Verpackungslösung. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

**Tetra Pak®**  
SCHÜTZT WAS GUT IST

Gemeinsam haben sie das Unternehmen aufgebaut: Marco Prosche mit seiner Ehefrau Kerstin.



Leipzig und Umgebung. Mehr Zeit, mehr Flexibilität und mehr Service.

Und für den inhabergeführten Einzelhandel ein Modell, das Wirtschaftlichkeit und Kundenbindung neu denkt.

„Technologie darf kein Selbstzweck sein“, betont Prosche. „Sie muss den Menschen dienen. In unserem Fall den Tieren und denen, die Verantwortung für sie

tragen.“ Die Expansion sei kein Start-up-Hype, sondern das Resultat kontinuierlicher Entwicklung seit der Geschäftsgründung. „Sollte sich das Modell bewähren, und vieles spricht dafür, könnte Leipzig zum Blaupause-Standort für eine neue Generation spezialisierter Tierfachgeschäfte werden“ betont der Inhaber. Dafür rührt er kräftig die Werbetrommel auf sei-

nen Social-Media-Kanälen. Das habe sich für ihn in den letzten beiden Jahren als Plattform etabliert, um als regionaler Händler Leipzig und das Umland zu erreichen. Zukünftig setzt er weiterhin auf die Kundenempfehlungen, denn ein überzeugter Kunde empfiehlt gerne seine positiven Erfahrungen weiter – was die Planung weiterer Eröffnungen von hybriden Shops unterstützt.

Abschließend betont Prosche noch einmal: „Hybride Stores sind kein Ersatz für Beratung. Sie sind ihre Verlängerung. Und vielleicht beginnt die Zukunft des stationären Handels genau dort, wo Verantwortung und Technologie zusammentreffen: im Futternapf.“



Barf ist der Schwerpunkt im Sortiment der rund 90 Quadratmeter großen hybriden Smart-Stores.



www.petonline.de/  
2026-05-barfkueche

MEHR ONLINE