

Istotą naszej oferty jest różnorodność

„Wchodząc do głównego budynku, obok recepcji widzimy napis z 1955 r., który w wolnym tłumaczeniu brzmi: *Ciężka praca, duch i ręce zapewniły Versele taką pozycję*. Może nie jest to piękne (*śmiech*), ale oddaje DNA naszej firmy”. O jej historii, globalnym zasięgu działania oraz szerokim asortymencie i planach na rynku polskim mówi Stefan Versele, współwłaściciel firmy Versele-Laga

Rozmawia: Mateusz Karatysz

Mało kto w Polsce zdaje sobie sprawę, że firma Versele-Laga to rodzinne przedsiębiorstwo, którego historia sięga 1932 r. Proszę nieco ją przybliżyć.

Nasza firma istnieje już ponad 80 lat. Założycielem był mój pradziadek Prudent Versele, który w tamtym czasie rozpoczął produkcję pokarmów dla zwierząt. Szybko okazało się, że popyt przewyższa możliwości produkcyjne i trzeba było rozbudować zakład. W 1937 r. rozpoczęła się budowa większej fabryki w Deinze w Belgii. W tym miejscu do dzisiaj znajduje się nasz główny zakład produkcyjny i centrala firmy. Na przestrzeni lat, odpowiadając na zapotrzebowanie rynku, rozwijaliśmy nowe produkty dla kolejnych gatunków zwierząt, budując nowe fabryki. Dzisiaj skala działalności wymaga trochę innego sposobu prowadzenia biznesu, niż to miało miejsce w przeszłości, ale nasz styl się nie zmienia. Wchodząc do głównego budynku, obok recepcji widzimy napis z 1955 r., który w wolnym tłumaczeniu brzmi: *Ciężka praca, duch i ręce, zapewniły Versele taką pozycję*. Może nie jest to piękne (*śmiech*), ale oddaje DNA naszej firmy – ciężko pracujemy i jesteśmy pragmatyczni w działaniu.

Dzisiaj Versele-Laga znana jest ze swoich produktów w 75 krajach całego świata...

Tak, to prawda. Cały czas pracujemy nad tym, aby produkty były dostępne dla nowych klientów. Na kluczowych z naszej perspektywy rynkach inwestujemy, w zależności od potrzeb, w fabryki albo centra dystrybucyjne. Tak na marginesie, w zeszłym roku nasza jednostka dystrybucyjna w Polsce AniDis obchodziła 10-lecie działalności, tak więc już od ponad dekady jesteśmy tu bardzo aktywni.

Warto dodać, że po dziś dzień ponad 95% produktów wytwarzanych jest „in house”, czyli we własnych fabrykach. Gdzie są one zlokalizowane?

Rzeczywiście prawie wszystkie produkty, które sprzedajemy, wytwarzamy we własnych fabrykach, z czego jesteśmy bardzo dumni. Takie podejście sprawia, że w pełni kontrolujemy jakość produktów sygnowanych naszą marką. Posiadamy fabryki w Belgii, Francji, na Węgrzech, a także w Chinach i Stanach Zjednoczonych.

Prowadzenie tak dużego przedsiębiorstwa wymaga dzisiaj odpowiedzialności nie tylko za własnych



Na zdjęciu od lewej: Stefan Versele, współwłaściciel firmy Versele-Laga oraz Elżbieta Anioł, dyrektor handlowy i Tomasz Kaczmarek, dyrektor generalny w firmie AniDis

pracowników, ale również za otoczenie, w którym odbywa się produkcja i handel. W jaki sposób realizują Państwo tę odpowiedzialność?

Wartości, które wyznaje nasza firma to m.in. odpowiedzialność za ludzi, zwierzęta oraz środowisko. Dbałość o otoczenie, o które Pan pyta, przejawia się w wielu naszych inicjatywach. Przykładowo od wielu lat współpracujemy z fundacją Loro Parque, która zajmuje się dbałością o rzadkie gatunki ptaków. Pracujemy również z fundacjami, które pomagają szkolić psy dla osób niewidomych. Prowadzimy również szereg inicjatyw lokalnych dla mieszkańców Deinze, np. cykliczne wyścigi rowerowe itp.

Globalny zasięg to przede wszystkim zasługa różnorodności. W tej chwili w swoim portfolio mają Państwo ponad 2 tys. produktów. Dla jakich gatunków zwierząt oferują Państwo produkty?

Może łatwiej wymienić gatunki zwierząt, dla których nie mamy produktów... (*śmiech*). Tym, co nas wyróżnia na rynku jest bardzo szerokie portfolio. Mamy produkty dla ptaków, małych ssaków, psów, kotów, koni, ryb stawowych, dla zwierząt gospodarskich trzymanych hobbystycznie, a także dla wielu zwierząt, które częściej można spotkać w ogrodach zoologicznych.

Są to produkty dedykowane szczególnie na którą z półek cenowych?

Istotą naszej oferty jest różnorodność. Chodzi tutaj zarówno o gatunki zwierząt, ale także wielkość opakowania i „półki cenowe”. Wiemy, że rynek jest zróżnicowany i dlatego staramy się zapewnić odpowiednią ofertę. Niezależnie jednak od segmentu cenowego staramy się zapewnić najlepszy stosunek jakości do ceny.

Co konkretnie oznacza wierność kanałowi specjalistycznemu?

Kanał specjalistyczny w polskich realiach to sklepy zoologiczne i placówki weterynaryjne. Wierzymy, że tylko fachowcy są w stanie odpowiednio doradzić klientom, które produkty należy stosować. Dlatego też dystrybuujemy nasze produkty wyłącznie tą drogą. Chcąc jednocześnie zapewnić szeroki dostęp do naszych produktów, współpracujemy zarówno z hurtowniami, jak i sklepami zoologicznymi.

Proszę zdradzić, czego zatem możemy się spodziewać po marce Versele-Laga na rynku polskim w najbliższym czasie?

Versele-Laga ma w ofercie ponad 2,1 tys. produktów, w Polsce na razie sprzedajemy 800. Jest więc co robić. Ostatnio

zaproponowaliśmy naszym polskim klientom produkty z linii Country's Best. Jest to linia pokarmów dla zwierząt gospodarskich trzymanyh hobbystycznie (kur, kaczek, perliczek, owiec, kóz itd.). Produkty tego typu cieszą się wielką popularnością w Europie Zachodniej, ale też np. na Węgrzech i w Czechach. Wierzymy, że i w Polsce są potrzebne.

Ponadto wprowadziliśmy właśnie nową linię karm ekonomicznych dla psów i kotów Classic, a teraz rozszerzamy hipoalergiczną linię karm super premium dla psów Opti Life.

Chcemy również przybliżyć polskim klientom odnowioną linię pielęgnacyjną Oropharma.

Korzystając z okazji, czy chciałby Pan powiedzieć coś szczególnego właścicielom sklepów zoologicznych w Polsce?

Przede wszystkim chciałbym podziękować za współpracę w ostatniej dekadzie. Bywam często w Polsce i jestem pod wrażeniem drogi, jaką przeszedł Wasz kraj. Dotyczy to również sklepów zoologicznych, które się nieustannie rozwijają. Generalnie, patrząc na Polskę, ciężko nie być optymistą. Zapraszam do dalszej współpracy i życzę powodzenia. ■

