

Krakowskie obroże dla czworonożnych przyjaciół

Pierwszy krok do sukcesu we własnym biznesie to udana receptura – najlepiej wie o tym Jerzy Westfal, założyciel krakowskiej firmy PESS, która od ponad 30 lat produkuje środki owadobójcze oraz pielęgnacyjne dla zwierząt domowych.

MONIKA WALUS

Historia firmy PESS zaczęła się od garażowej produkcji pierwszych w Polsce obroży owadobójczych dla psów. Był rok 1985. Jej założyciel, Jerzy Westfal – chemik, pracował wtedy w jednym z małopolskich ośrodków badawczo-rozwojowych. Nie chciał jednak poprzestać na pracy w państwowych zakładach i zamierzył o własnym biznesie.

– Ojciec, wykorzystując swoją wiedzę i doświadczenie, postawił na bardzo niszowy wówczas produkt w Polsce i zaczął na własną rękę produkować obroże owadobójcze dla psów – wspomina Marcin Westfal, dyrektor i syn założyciela PESS. – Wiele osób z przymrużeniem oka patrzyło wówczas na ten pomysł. Westfal senior sam jednak opracował recepturę obroży, która uwalniająca stopniowo zawarte w niej substancje czynne sprawiała, że pchły, kleszcze czy insekty, które atakowały czworonogi, szybko ginęły. Najpierw produkcja była niewielka i stanowiła ułamek tego, co firma PESS dziś dystrybuje na polski rynek. – Na początku ojciec produkował te obroże z jednym pracownikiem, który zresztą pracuje z nami do dziś, w przydomowym garażu, na wydzierżawionej maszynie – wspomina Marcin Westfal.

Dopiero w miarę jak interes się rozkręcał, firma mogła pozwolić sobie na zakup nieruchomości w podkrakowskich Nieznanowicach i własnych maszyn. Z roku na rok potrzeba było też więcej rąk do pracy i dziś w PESS zatrudnionych jest 13 osób, co czyni firmę średniej wielkości przedsiębiorstwem. Patrząc jednak na wielkość produkcji, z której aż 79 proc. stanowią obroże oraz widząc asortyment, który w oczekiwaniu na sezon składowany jest w przyzakładowym magazynie nietrudno zauważyć, że w swojej branży PESS to jeden z głównych graczy na polskim rynku. Ale nie tylko, bo co roku około 40 proc. wyprodukowanych pod Krakowem obroży trafia na rynki zagraniczne, głównie do Rumunii, Chorwacji, na Węgry czy Litwę. O popularności produktów PESS świadczą rosące słupki sprzedaży.

Gdy pies pożre obroże

Tak zresztą było od samego początku działalności firmy, choć dotarciu do klientów w całkiem nowym produkcie pod koniec lat 80. nie było łatwe. Wieść o produktach rozchodziła się drogą pantoflową. – Gdyby ob-



Jerzy Westfal w otoczeniu produktów swojej firmy

“ Najwięcej obroży czy innych środków odstraszcających insekty sprzedaje się w miesiącach wiosenno-letnich, gdy kleszcze czy pchły są najbardziej aktywne

roże nie były skuteczne, rynek sam zweryfikowałby nasze istnienie, a to, że istniejemy ponad 30 lat, jest najlepszym dowodem, że produkty działają – mówi Małgorzata Lorek-Serwatka, technolog, która w PESS odpowiada m.in. za kontrolę jakości produktów. Podkreśla, że substancje używane na samym początku do produkcji obroży są dziś inne.

Wpływ na to miały przede wszystkim regulacje prawne, które pojawiły się po roku 1990 i kolejne, po wejściu Polski do Unii Europejskiej. Nie bez znaczenia były także preferencje i zapotrzebowanie na produkty wśród konsumentów. Stąd pojawił się pomysł, by obok obroży i środków owadobójczych zacząć produkować wyroby oparte na naturalnych olejkach eterycznych. I wcale idea ta nie zrodziła się na fali modnego w ostatnich latach wszystkiego co eko, bio czy organic, ale pamięta czas, gdy w Polsce rodził się kapitalizm. – Podejrzałem pomysł na takie obroże na targach zoologicznych i od razu podzieliłem się tym z ojcem. Ale on – jak to chemik – początkowo stwierdził, że to nie ma prawa działać – wspomina Marcin Westfal. – Zdecydowaliśmy się jednak rozpocząć produkcję i to, że nie tylko produkt się od lat sprzedaje, ale nawet podpatrzyła go od nas

konkurencja to znak, że bioobroże są także bardzo skuteczne – dodaje.

Takie opaski zawierają aromaty, które nie tyle zabijają insekty, co je odstrasza, by nie chciały wskoczyć w sierść czworonoga. Dzięki temu, że nie zawierają szkodliwych substancji chemicznych (pestycydów), mogą być stosowane u szczeniąt i karmiących suk. – Czasami dzwonią do nas przerażeni klienci, których pies zjadł obroże. Oczywiście, w przypadku substancji owadobójczych ryzyko, że może mu ona zaszkodzić, będzie większe niż w przypadku obroży bio z olejkami, choć w obu przypadkach bardziej obawiałbym się, że niestrawność wywoła plastik, który zwierzę pożarło – tłumaczy Marcin Westfal.

Na badania stać największych

Oprócz potrzeb klientów i ich pupili sporo kwestii na rynku produktów przeznaczonych do ochrony i pielęgnacji zwierząt zostało uregulowanych przez przepisy. Zgodnie z nimi wszelkie preparaty biobójcze – a więc także obroże – aby mogły być sprzedawane, muszą uzyskać pozwolenie na obrót wydane przez Urząd Rejestracji Produktów Leczniczych, Wyrobów Medycznych i Produktów Biobójczych. Obecnie na rejestrację na-

rodową na „starych zasadach” czeka się około roku. Okres ten wydłuża się nawet do kilku lat w przypadku rejestracji produktu na „nowych zasadach” w procedurze europejskiej i ma to związek z dostosowaniem procedury do unijnego prawodawstwa.

Jak powstają biobójcze produkty marki PESS? – Najważniejszy jest pomysł, który później weryfikujemy w oparciu o badania rynku i zapotrzebowanie. Po sprawdzeniu dostępności substancji czynnej przystępujemy do opracowania receptury i produkcji na małą skalę. Następnie wysyłamy produkt na badania skuteczności – mówi Małgorzata Lorek-Serwatka.

Te zlecane są w większości laboratoriom działającym przy ośrodkach akademickich. Dopiero po otrzymaniu wyników z badań składamy jest wniosek o wydanie pozwolenia na obrót i zarejestrowanie produktu biobójczego. – Liczba badań, jakie trzeba przeprowadzić, by móc produkować obroże biobójcze, jest teraz tak duża, że stać na to tylko największych. Dlatego mnóstwo mniejszych firm przebranzawia się, bo na wymaganą dokumentację ich nie stać – mówi Marcin Westfal.

Flagowymi produktami marki PESS są obroże owadobójcze (do wyboru: zapachowe lub bezzapachowe) oraz bioobroże z naturalnymi olejkami. Ich ceny wahają się od 3,8 do 4,2 zł za sztukę. Nowością w ofercie firmy są preparaty owadobójcze, którymi oprócz zwierzątów spryskać można np. krzaki w ogrodzie, by nie obsadzały je kleszcze, które później wbiją się w sierść naszego pupila. Koszt takiego spreju to niecałe 6 zł.

W zakładzie w podkrakowskich Nieznanowicach wytwarzane są też szampony ochronne, nawilżająco-regenerujące, albo takie ułatwiające rozczesywanie sierści psów. Szampon pielęgnacyjny z olejkami geraniowym i dimetikonem. Te kupimy już za około 9 zł.

Marka PESS to także zasyпка owadobójcza SUNIA (koszt około 5 zł), przeznaczona do zwalczania insektów na skórze i w sierści czworonogów oraz do dezynsekcji ich pościeli czy bud.

– Nasze wyroby są skuteczne i zadają nie nadzarpną kieszeni klientu. Dzięki temu, że wszystkie produkty wytwarzamy samodzielnie, jesteśmy w stanie ograniczyć związane z tym koszty i tym samym konkurować z innymi – mówi Małgorzata Lorek-Serwatka.

Wielkość sprzedaży produktów PESS z roku na rok jest większa, ale cechuje ją także sezonowość. Więcej obroży czy innych środków odstraszcających insekty sprzedaje się w miesiącach wiosenno-letnich, gdy kleszcze czy pchły są najbardziej aktywne. – Od marca do października, tj. w tzw. ciepłych miesiącach obserwujemy wzrost obrotów nawet o 80 proc. – zaznacza Małgorzata Lorek-Serwatka. ●