

Doginbed

Máger Ede kutyáknak gyárt prémium ágyat. Ez lesz abból, ha egy informatikus jót akar a házi kedvencének.

ÍRTA: BÁNÁTI ANNA



Máger Ede és Horatio, a tesztelőbiztos

FOTO: ORBITAL STRANGERS

Törökbálinton vagyunk, a Doginbed főhadiszállásán. A falon néhány éves fényképek, az egyikben Szentesi Kata ül a hintaágyban, a háttérben férje, a regényes nevű Máger Ede kartonpapírral bíbelődik, hogy kivágja a házaspár egyik boxerére, Horatióra illő pontos méretet a kutyágy prototípusához.

Az informatikus és online marketinges Ede 2015 végén kezdett szemezgetni az ötlettel, hogy indít egy webshopot. Nagyjából akkor, amikor megelégedte, hogy a család boxereinek folyton új kutyágy kell, mert egyik sem bírja a strapát. Kis utánajárás után rájött, hogy Európában csak elvétve akad olyan cég, amelyik prémium minőségű kutyágyat gyártana. „Láttam, hogy nagy hiány van belőlük, egyébként is akartam egy

webshopot, a kutyákat szeretem, úgyhogy azonosulni tudok a témával is. Gondoltam, belevágok.” A kutyaimádat találkoztott hát az informatikai szakértelemmel, és megszületett a Doginbed.

A cég beindítását alapos kutatómunka előzte meg. Szivacsgyártót Ede viszonylag könnyen talált a szomszédos Budaörsön, de fél évig tartott, hogy kellően strapabíró huzatot találjon. Végül egy spanyol bútorszövetgyártó cég átlatokra kifejlesztett szövete mellett döntött. Az anyag taszít mindent, amit taszítani lehet (szórt, nedveséget, koszt), karmolásálló és anti-allergén, egyszóval tűri a megpróbáltatásokat, és könnyű tisztítani.

Olyan varrodát találni sem volt egyszerű, amelyik kis tételben, kézzel varrná össze a huzatot, végül egy Facebook-csoportban

Egy ortopéd állatorvos vállalta, hogy megvizsgálja a matracokat.

akadt rá egy dunaharaszti műhelyre. A tartóssággal nem volt gond, de Ede nem bízott semmit sem a véletlenre. Egy ortopéd állatorvos vállalta, hogy megvizsgálja a matracokat. Közben folyamatosan fejlesztgette a honlapot, egy évig tartott, amíg minden összeállt. Közben beszállt felesége is, Kata intézi a számlázást.

A beszélgetés közben sokszor kiténik, hogy Ede nem csupán lelkes kutyaimádó, kökémény szakmai tapasztalattal a háta mögött vágott bele a vál-

lalkozásba. Azzal például, hogy csak négy színnel dolgozik, a konverziót szeretné növelni, szerinte ugyanis túl sok színből nehezebben tudnának választani a vevők. Profin kezeli a cég Facebook- és Instagram-oldalát is, utóbbinak jelentős részét teszi ki az elégedett vásárlóktól visszaérkező kutyás képek.

Ede egyelőre másodállásban foglalkozik a vállalkozással, munka után még körülbelül naponta négy órát dolgozik a Doginbeden, hétvégén többet. Az ágyak összerakása a legkevesebb, folyamatosan fejleszti a weboldalt, blogol, anyagot gyűjt, képeket posztol, kezeli a hirdetéseket, ráadásul Pest megyében ő a cég futárja is. A karácsony előtti dömping alatt el is gondolkodott azon, hogy teljes munkaidőben a Doginbeddel foglalkozzon. „Azért is kezdtem el, hogy végül a magam főnöke legyek majd.”

Bár a profil nem kutyások szemében örültségnek tűnhet, a cég első éve meglepően jól sikerült, 120 ágyat adtak el, nagyrészt nőeknek. A Doginbed árai elég borsosak az állatfelszerelés-áruházakéihez képest (a legkisebb méret 28 ezer forint előrendeléssel), amit Edék hosszú garanciákkal kompenzálnak. Sok vásárló egyszerűen csak olyan ágyat akar, amit nem kell egy év múlva kidobni (egyik vásárlójuk öt kutyára évi tíz ágyat használt el a Doginbed előtt), de gyakran megkeresik őket olyan kutyatulajdonosok is, akik öreg vagy ízületi problémáktól szenvedő állataiknak akarják megkönnyíteni a pihenést. **F**

Név: **FEEDBACK HUMÁN BT.** • Az alapítás éve: **2016** • Befektetett összeg: **0,5 MILLIÓ FORINT** (Minden technikai és marketingfeladatot Ede csinált, egyébként körülbelül kétfélmillió forint lett volna.) • Árbevétel: **3,6 MILLIÓ FORINT** • Adózott eredmény: **1,2 MILLIÓ FORINT**