

# KING ZOO

## SKLEP ZOOLOGICZNY



**KING ZOO w galerii TESCO przy ul. Orkana 4 to wyjątkowy sklep doskonale znany wszystkim okolicznym miłośnikom zoologii, a zwłaszcza akwarystyki, oferuje bowiem szeroki wybór zbiorników, sprzętu, pokarmów, akcesoriów oraz roślin i ryb. Na klientów czeka tu 8000 litrów wody z pływającymi w niej różnokolorowymi mieszkańcami, w tym wieloma**

**rarytasami. KING ZOO – jako jeden z nielicznych sklepów w tej części Polski – oferuje również bogaty wybór produktów i zwierząt dla miłośników terrarystyki, czym przyciąga dodatkowe rzesze klientów. Poza akwarystyką czekają na nich również gady, gryzonie, króliki, ptaki ozdobne oraz mnóstwo produktów dla psów i kotów. O historię powstania sklepu, jego bieżącą działalność i plany na przyszłość zapytaliśmy V-ce Prezesa KING ZOO – Pana Dariusza Gergeby.**

Joanna Zarzyńska, ZooBranża: Państwa sklep zachwyca rozmachem, wielkością i niezwykle bogatą ofertą. Pod tym względem jest chyba największy w Lublinie? Jaka była historia jego powstania?

Dariusz Gergeby, V-ce Prezes Zarządu KING ZOO: Historia naszego sklepu miała początek około 13 lat temu, kiedy to nadarzyła się okazja do otwarcia pierwszego w Lublinie sklepu zoologicznego na terenie galerii handlowej. Mimo wątpliwości i obaw, czy akurat ta branża sprawdzi się jako sklep galerijny, podjęliśmy ryzyko i, jak widać, to była dobra decyzja. Dlaczego zoologia? Dlatego, że wcześniej znaleźliśmy tę branżę i byliśmy w różny sposób z nią powiązani. Poza tym zwierzęta w naszych domach zawsze były obecne. W dzieciństwie były to chomiki, świnki morskie, pierwsze akwaria, a dziś towarzyszą nam psy i koty.

JZ: W Państwa ofercie znajdują się produkty dla wszystkich zwierząt towarzyszących, ale na pierwszy plan wysuwa się akwarystyka. Dlaczego akurat ona?

DG: Tutaj również muszę odnieść się do naszego dzieciństwa. Czy pamiętają Państwo pierwsze sklepy zoologiczne, do których chodziliście? Były one przeważnie małe, ciasne i zawsze było w nich słychać odgłos brzęczyków w akwariach. W tamtych czasach nie było takiej oferty sprzętu ani różnorodności zwierząt w sklepach, ale i tak lubiliśmy do nich chodzić i robiły na nas wrażenie. Myślę, że to troszkę sentyment, ale i dostępność tak wielu gatunków ryb i zwierząt sprawia, że nasz sklep dzisiaj tak właśnie wygląda. Chcielibyśmy, aby tę dziecięcą radość, której my kiedyś doznaliśmy w tych dawnych małych sklepikach, choć w jakiejś części przenieść na naszych małych klientów, a starszym przypomnieć, jak potrafiliśmy się z tego cieszyć.



JZ: Jako jedni z nielicznych w regionie oferują Państwo zwierzęta i akcesoria do terrarystyki. Czy ta grupa klientów jest bardzo liczna?

DG: Niestety, nie. Mimo że terrarystyka jest wciąż bardzo modna i wielu zwłaszcza młodych ludzi pasjonuje się nią, handel przeniósł się prawie w całości na giełdy terrarystyczne. Dla wielu osób stało się to też sposobem zarobku. Gady, płazy czy pajęczaki są rozmnażane w domowych hodowlach, a na giełdach lub z pomocą internetu można ten przychówek sprzedać lub wymienić na coś innego, przeważnie bez żadnej kontroli.

JZ: Oferta sklepu jest bardzo bogata i przewijają się w niej mnóstwo marek. Proszę wymienić te najważniejsze, z którymi najściślej Państwo współpracują?

DG: Staramy się przede wszystkim promować marki polskich producentów. Tym bardziej, że jakość tych produktów jest naprawdę na światowym poziomie. Na każdym z działów można znaleźć takie firmy i jest ich coraz więcej. Głównie występujące u nas marki na pewno nikogo nie zaskoczą, bo są one od lat znane i rozpoznawalne. Należą do nich: AQUAEL, FIPREX, CHABA, VITAPOL, CERTECH oraz wiele innych. Są też niewielkie firmy, przeważnie regionalne,



których produkty są wyjątkowe, można by je nazwać „relikwiami”. O nich również nie można zapominać.

JZ: Ilu pracowników zatrudnia obecnie KING ZOO? W jaki sposób są rekrutowani i jak dbają Państwo o rozwój ich wiedzy i umiejętności sprzedażowych?

DG: Nasi pracownicy w większości są to osoby, które pracują z nami od początku, czyli 13 lat. Zżyliśmy się ze sobą i mamy do siebie zaufanie i wiele szacunku. Oczywiście zdarzają się osoby, które z różnych względów odchodzą i musimy szukać nowych na ich miejsce. Rekrutacja nie jest łatwa, trudno znaleźć teraz kogoś z pasją i miłością do zwierząt chcącego podzielić się tymi uczuciami z klientami, pracując w sklepie. Wszyscy, którzy u nas pracują, często korzystają z branżowych szkoleń organizowanych przez firmy, z którymi współpracujemy. Staramy się również udostępniać różne czasopisma z artykułami o nowościach na rynku czy o poprawianiu umiejętności sprzedażowych.

JZ: Państwa sklep jest zlokalizowany w ruchliwej galerii handlowej. Niewątpliwie ma to wiele zalet, ale czy pociąga też za sobą jakieś niedogodności?

DG: Jak najbardziej. Zawsze są zalety i wady lokalizacji, jak to w życiu bywa. Nasze podejście do firmy wynika z naszego sposobu życia. Wszystkie problemy i niedogodności traktujemy jak swoiste wyzwania, próbujemy znaleźć rozwiązania, szukamy kompromisów. Staramy się przenosić taki styl pracy na naszych pracowników, aby czuli się odpowiedzialni i umieli rozwiązywać doraźne problemy (na przykład z trudnymi klientami).

JZ: Sklep KING ZOO był jak dotąd otwarty w niedzielę. Począwszy od marca br. obowiązuje ustawowy zakaz handlu w ten dzień, który stopniowo będzie rozszerzany na kolejne tygodnie w miesiącu. Zakaz ten budzi wiele kontrowersji i obaw, zwłaszcza wśród przedsiębiorców. Czy Państwa zdaniem to słuszna inicjatywa czy nie odbija się to negatywnie na funkcjonowaniu sklepu?

DG: Zawsze to, co jest nowe i nieznanne, wywołuje skrajne emocje, również ta ustawa o wolnych niedzielach. Czy przyniesie nam to straty? Nie wiemy. Ale patrzymy na to z innej perspektywy. Nasi pracownicy mają rodziny, dzieci, niektórzy uwielbiają wycieczki rowerowe, a inni po prostu niedzielny rosół. Ta ustawa daje im możliwość odpoczynku i realizowania tych potrzeb. My jesteśmy przekonani, że przychodząc do pracy w poniedziałek, będą wypoczęci i w efekcie przyniesie to więcej korzyści.

JZ: Oprócz posiadania w ofercie standardowych akwariów i terrariów oferują Państwo również wykonywanie zbiorników na indywidualne zamówienie klienta. Czy ta usługa cieszy się dużą popularnością? Czy oferują Państwo również serwis akwariów w domach klientów?

DG: Staramy się odpowiadać na wszystkie potrzeby naszych klientów. Bywa że sprowadzamy jakieś niestandardowe akwaria lub terraria pod indywidualne zamówienia. Jednak nie oferujemy usługi zakładania czy też serwisowania takich zbiorników. Znamy nasz regionalny rynek i wiemy, że są takie osoby, które świadczą usługi w tym zakresie. Wolimy współpracować z nimi i polecać ich naszym klientom, ponieważ



mają w tym doświadczenie i niejednokrotnie odnoszą duże sukcesy.



JZ: Jakie są Państwa plany na bliższą i dalszą przyszłość? Czy Wasi klienci mogą już wkrótce spodziewać się jakichś nowych atrakcji?

DG: W obecnej chwili mamy tylko ten jeden sklep, ale w przyszłości może się to zmienić, kto wie. Nie chciałbym zdradzać naszych planów, aby nie zapeszyć. Zdecydowanie chcemy wciąż rozwijać się i zaskakiwać pozytywnie naszych klientów. Być może przy naszym kolejnym spotkaniu zaskoczymy również Państwa.

JZ: Dziękuję za rozmowę.

