VEGDOG

Egy személyes problémából nemzetközi vállalkozás



Vállalkozási ismeretek | Groff Tamás - GCY3H5

Tartalomjegyzék

A vállalkozás története 3–6

Termékek és üzleti modell 7–10

Pénzügyek és növekedés 11–15

Versenytársak és piaci helyzet 16–19

SWOT, küldetés és szakmai kérdések 20–23

Tanulságok, összegzés és források 24–26

Cégprofil: mi a VEGDOG?

CÉGNÉV

younikat GmbH | VEGDOG márka

SZÉKHELY

München, Németország

TEVÉKENYSÉG

Növényi alapú kutyaeledelek és jutalomfalatok

PIACI POZÍCIÓ

Prémium, fenntarthatóságra építő márka



A történet kezdete: Nelson

Nelson, Tessa kutyája hosszú ideig táplálékallergiával küzdött.

A különböző hagyományos diéták nem segítettek, ezért állatorvosi javaslatra növényi alapú receptet próbáltak ki.

A javulás hatására az alapítók felismerték, hogy valódi piaci igény van egy teljes értékű, megbízható vegán kutyaeledelre.

„Egy személyes probléma üzleti ötletté vált.”



KEZDETI ÉVEK

A VEGDOG indulása és első mérföldkövei

2015

A vállalkozás indulása

Ötlet és receptfejlesztés

2016

Első termékek

Nedves kutyaeledelek

2017

Új társalapító

Valerie Henssen csatlakozik

2018

Bemutatkozás a tévében

Die Höhle der Löwen

Egy személyes probléma megoldásából fokozatosan épült fel a márka.

Az alapítók szerepe

- Tessa Zaune-Figlar: kezdeményezés, márkavízió és termékötlet
- Valerie Henssen: 2017-től stratégiai és szakmai erősítés, társalapító
- Állatorvosi táplálkozási szakértők: receptúra-fejlesztés
- Kai Naujoks: 2025-től a vezetésben, skálázási tapasztalattal

Milyen problémára kínál megoldást?

Érzékeny kutyák

Alternatíva bizonyos táplálékallergiák és intoleranciák esetén.

Tudatos vásárlók

Állati eredetű összetevők nélküli termékek.

Teljes értékű táplálás

A kutyák tápanyagszükségletére tervezett receptek.

Fenntarthatóság

Növényi alapú, környezettudatos szemlélet.

Mit értékesít a vállalkozás?



Száraz kutyaeledelek

Green Crunch



Nedves kutyaeledelek

ADULT – lencse és köles



Jutalomfalatok

DENTALS és egyéb snackek



VEGCAT termékek

Növényi macskajutalomfalatok

Hogyan keres pénzt?

- Közvetlen értékesítés: saját webshop és ismétlődő rendelés
- Előfizetéses vásárlás: rendszeres kiszállítás, hűség
- Kiskereskedelmi és viszonteladói csatornák (B2B)
- Termékportfólió szélesítése: nagyobb kosárérték, több célcsoport

Kik a célvásárlók?

Ételérzékeny kutyák gazdái

Speciális táplálkozási igényekre keresnek megoldást.

Környezettudatos gazdák

Fontos számukra a fenntarthatóság és az állatjólét.

Minőséget keresők

Ellenőrzött összetételű, prémium eledelt választanak.

Nemzetközi vásárlók

Németországon túl más európai piacokon is jelen vannak.

Mérföldkövek a növekedésben

2018

Televíziós szereplés

Ismertség és figyelem

2020

Árbevételi mérföldkő

Évi 1 millió € felett

2022

Finanszírozási kör

Kb. 3,5 millió €

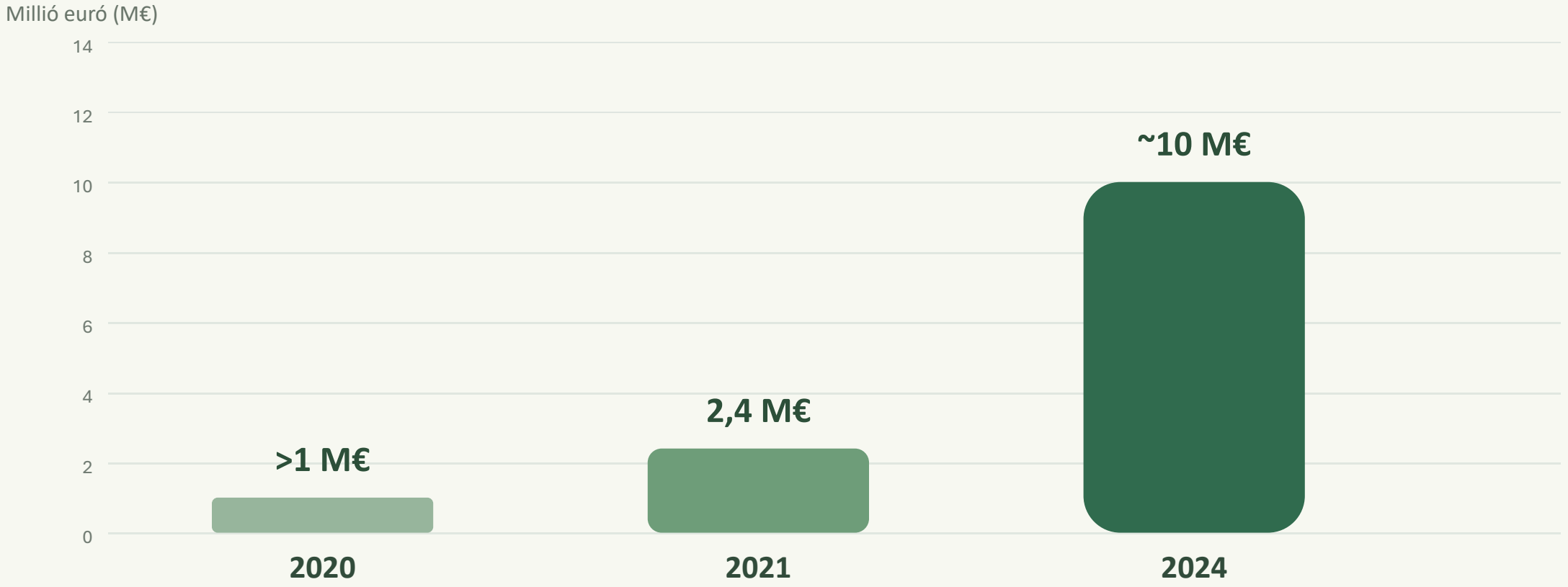
2025

Újabb tőkebevonás

Kb. 9 millió €

A láthatóság, a bevétel és a befektetői tőke együtt segítették a növekedést.

A VEGDOG árbevételének növekedése



2020: az 1 M€-os küszöböt meghaladó érték; 2024: közelítő adat. A köztes évekről nincs adat.

2024: 66%-os árbevétel-növekedés

~10 M€

2024-es árbevétel

Az éves forgalom megközelítette a 10 millió eurót.

+66%

Éves növekedés

A 2023-as évhez képest ekkora bővülést közöltek.

Árbevétel ≠ profit

Fontos különbség

A forgalom növekedése önmagában nem igazolja a nyereséget.

Miért kell külső tőke?

A külső tőke segít a vállalkozásnak gyorsabban skálázni a működést.

Termékfejlesztés

Új receptek, kutatás, tesztelés és minőségbiztosítás.

Marketing és webshop

Márkaépítés, online hirdetések és a webshop fejlesztése.

Logisztika

Gyártási és szállítási kapacitások bővítése.

Új piacok

Belépés új országokba és új értékesítési csatornákba.

A tőkebevonás célja nem önmagában a pénzszerzés, hanem a gyorsabb növekedés finanszírozása.

Nemzetközi terjeszkedés

- Erős kiinduló jelenlét: Németország és Ausztria
- Svájc és más európai piacok felé nyitás
- 2026: olaszországi piacra lépés, B2B és online csatornák
- További külföldi növekedés: lehetőség, de kockázat is

Kik a VEGDOG közvetlen versenytársai?

BENEVO · 2005

Brit vegán kutya- és macskaeledel-márka. Régebbi szereplő, széles növényi termékválaszték.

V-DOG · 2005

Amerikai vegán kutyaeledel-márka. Hosszú múlt, amerikai központú jelenlét.

OMNI · 2020

Brit márka, állatorvosi háttér és gyors árbevétel-növekedés. Közvetlen kihívó.

GREEN PETFOOD · 2013

Német versenytárs, növényi és rovarfehérjés termékekkel; nagy vállalatcsoport része.

Kik jelenthetik a legnagyobb veszélyt?

OMNI · GYORS NÖVEKEDÉS

2025-ös értékesítés: 8,4 millió £.
2024-ben: 2,7 millió £.

Fiatal márka, de erős növekedés és állatorvosi szakértelem.

GREEN PETFOOD · IPARÁGI HÁTTÉR

A német Erbacher / Josera vállalatcsoport márkája.
Gyártási, disztribúciós és termékfejlesztési háttér.

Miért versenyképes a VEGDOG?

NÉMET PIACI HÁTTÉR

Németországi indulás és jelenlét; nemzetközi terjeszkedés.

SPECIALIZÁCIÓ

Érzékeny kutyák, teljes értékű növényi étrend, szakértői fejlesztés.

FINANSZÍROZÁS

2025-ben 9 millió euró növekedési tőke a bővülés támogatására.

KOCKÁZAT

Gyorsan növekvő konkurensek; árérzékenység és vásárlói bizalom.

Közvetett verseny és helyettesítő termékek

VERSENYTÁRSTÍPUS	MIÉRT JELENT KIHÍVÁST?
Hagyományos állateledelgyártók	Erős márkák, széles bolti jelenlét és jelentős marketingkeret.
Hipoallergén állatorvosi eledelek	Hasonló egészségügyi igényekre kínálnak célzott megoldást.
Rovarfehérjés kutyaeledelek	Más jellegű, fenntarthatóságra építő fehérjealternatívák.
Olcsóbb hagyományos tápok	Alacsonyabb áruk és könnyű elérhetőségük vonzó lehet.

Piaci előnyök és hátrányok

ERŐSSÉGEK

- Világos márkaidentitás, speciális termékek és szakértői fejlesztés
- Bővülő termékkínálat és rendszeres vásárlói igény

GYENGESÉGEK

- Szűkebb célpiac és a vásárlói bizalom kiemelt szerepe
- Érzékenység az alapanyag- és marketingköltségekre

Lehetőségek és veszélyek

LEHETŐSÉGEK

- Belépés új országok piacaira, új termékkategóriák
- A tudatos fogyasztói kereslet erősödése

VESZÉLYEK

- Erősödő verseny, árnyomás és vásárlói szkepticizmus
- Állategészségügyi és szabályozási kockázatok

Fontos szakmai kérdés: ehet-e a kutya vegánul?

Igen, megfelelő feltételek mellett

A teljes értékű tápanyagellátás a döntő.

1

TELJES ÉRTÉKŰ TÁP

Megfelelő összetétel és tápanyagok

2

EGYEDI IGÉNYEK

Életkor és egészségi állapot

3

ÁLLATORVOSI KONTROLL

Szakmai egyeztetés és követés

A hosszú távú egészségügyi hatások vizsgálata továbbra is fontos.

Fenntarthatóság és társadalmi felelősség

KÖRNYEZET

Növényi összetevők használata. Cél a környezeti terhelés mérséklése.

TÁRSADALOM

Állatvédelem támogatása és az állattartók tájékoztatása.

FELELŐS MŰKÖDÉS

Szakértői termékfejlesztés, átlátható állítások és ellenőrizhető adatok.

Mit tanulhatunk a VEGDOG példájából?

1. **Probléma felismerése**
   Nelson táplálékallergiája

2. **Piaci rés megtalálása**
   Megkülönböztethető termék

3. **Üzleti modell kialakítása**
   Szakértelem, marketing, visszatérő vásárlók

4. **Növekedés és terjeszkedés**
   Tőkebevonás és új piacok

ZÁRÁS

A VEGDOG sikertörténetének tanulsága

Egy személyes problémából nemzetközi vállalkozás született.

2015

A vállalkozás indulása

~10 M€

2024-es árbevétel

9 M€

2025-ös tőkebevonás

A jövő kihívása: további növekedés a termékminőség és a vásárlói bizalom megőrzésével.

Források

https://www.vegdog.de/

https://www.vegdog.de/pages/geschichte

https://www.vegdog.de/pages/impressum

https://vegconomist.com/interviews/vegdog-our-goal-is-to-continue-to-focus-on-innovation-and-lead-the-european-vegan-dog-food-market/

https://vegconomist.com/pet-food/vegdog-secures-e3-5m-expansion/

https://www.startbase.de/news/vegdog-sammelt-9-millionen-euro/

https://ecbf.vc/pr-series-a-vegdog/

https://www.petfoodindustry.com/news-newsletters/pet-food-news/article/15544717/german-vegan-dog-food-brand-uses-investments-to-expand

https://www.petfoodindustry.com/regions/europe/blog/15832053/german-vegan-pet-food-maker-expands-to-italy-launches-plantbased-cat-treats

https://www.benevo.com/

https://v-dog.com/pages/about-us

https://www.petfoodindustry.com/news-newsletters/pet-food-news/news/15818729/omni-reports-200-sales-growth

https://www.green-petfood.de/uber-uns/unser-futter

https://food.family/en/our-brands/brands-companies

https://www.bva.co.uk/take-action/our-policies/diet-choices-for-cats-and-dogs/

https://www.bva.co.uk/pet-owners-and-breeders/advice-for-pet-owners/pet-food-diets/what-should-i-feed-my-dog/

https://wsava.org/global-guidelines/global-nutrition-guidelines/

Köszönöm a figyelmet!