

Doskonałość ze znakiem... PZS



Od momentu powstania Polskiego Związku Solaryjnego mija już trzy lata.

Organizacja, wydawałoby się na wstępie, skazana na porażkę, ze względu na konflikt interesów jej członków, z roku na rok rośnie w siłę.

Członkowie Związku pokazali, że dla dobra całej branży mogą stanowić jedność. Wspólny wysiłek nie poszedł na marne, o czym dobitnie świadczą sukcesy tej organiza-

Uczestnicy Walnego Zgromadzenia European Sunlight Association z 27 kwietnia 2004 r.



Fot. PZS

cji. W związku z jubileuszem, poprosiliśmy prezesa Polskiego Związku Solaryjnego pana **Bogdana Ślęka** o rozmowę na temat przyszłości i przeszłości tej organizacji.

Red.: Polski Związek Solaryjny został powołany do życia trzy lata temu, jak Pan ocenia ten czas.

Bogdan Ślęk: Rzeczywiście, dokładnie 6 lipca 2001 roku odbyło się spotkanie założycielskie Polskiego Związku Solaryjnego. W gronie dziesięciu firm założycieli uzgodniliśmy ostateczny kształt statutu oraz określiliśmy nasze cele.

W pierwszym okresie była to intensywna praca u podstaw, związana z wypracowaniem wspólnej strategii rozwoju i działania Związku. Był to niezwykle interesujący

okres, który dał mi perspektywę spojrzenia na branżę solaryjną z różnych stron i pozwolił w lepszy sposób zrozumieć racje poszczególnych uczestników branży. Ostatnie lata to systematyczny rozwój strukturalnych działań Związku, który konsekwentnie realizuje swoją politykę nastawioną na stworzenie jak najdogodniejszych warunków do rozwoju branży solaryjnej. Uważam, że w ciągu tych trzech lat udało nam się dużo nauczyć, ale również sporo osiągnąć z tego, co założyliśmy sobie na początku.

Red.: Patrząc z perspektywy czasu, czy podjęcie decyzji o rozpoczęciu działalności Polskiego Związku Solaryjnego była to decyzja słuszna?

B.Ś.: Z całą pewnością decyzja była słuszna. Przed powstaniem PZS większość firm na naszym rynku działała na bazie krótkoterminowych planów, ukierunkowanych na osiąganie zysków z dnia na dzień. Mało kto patrzył na perspektywy rozwoju branży solaryjnej w Polsce i myślał o inwestycjach, które mogłyby pomóc w aktywnym wpływniu na to, co zdarzy się za kilka lat. Patrząc z perspektywy tego, co udało nam się osiągnąć do tej pory, nie mam żadnych wątpliwości.

Red.: Największe sukcesy...

B.Ś.: Z pewnością największym wyzwaniem było wypracowanie i osiągnięcie kompromisu co do kierunków rozwoju i aktywności Polskiego Związku Solaryjnego w gronie ponad dziesięciu firm będących jego członkami. Proszę mi wierzyć, nie jest to łatwe, aby kilkanaście firm, które na co dzień konkurują ze sobą na rynku, uzgodniło jednolity kierunek działań w ramach niezależnej organizacji, jaką jest PZS. Uważam to za jeden z

największych sukcesów, który pomógł nam rozpocząć efektywne działania. Owocem współpracy firm zrzeszonych w Związku jest nawiązanie regularnych kontaktów z wieloma polskimi i międzynarodowymi organizacjami. Poprzez naszych członków mamy regularne kontakty z takimi organizacjami i instytucjami jak: Polski Komitet Normalizacyjny, Instytut Elektrotechniki czy Polski Komitet Oświetleniowy. Od października 2002 r. jesteśmy członkiem **European Sunlight Association**, dzięki czemu mamy stały dostęp do informacji o tym, co dzieje się w Europie oraz możemy aktywnie uczestniczyć we wszystkich pracach prowadzonych m.in. w obszarach legislacji Unii Europejskiej, czy przepisów technicznych dotyczących branży solaryjnej.

Red.: ...porażki?

B.Ś.: Nie chciałbym określać działalności PZS w kategorii porażek. Wiele naszych aktywności jest nastawionych na działania długofalowe i widoczny efekt pojawia się stopniowo. Z pewnością nie udało nam się zrealizować wszystkich naszych planów. Jest to jednak zupełnie naturalne i wynika z zarządzania czasem i priorytetami. Z pewnością nie do końca udało nam się zrealizować cel, jakim jest współpraca ze środowiskiem medycznym w celu propagowania zdrowego i bezpiecznego opalania się. Nie znaczy to, że nie zrobiliśmy nic w tym zakresie. Do tej pory nasze kontakty ze środowiskiem medycznym w większości ograniczały się do kontaktów związanych z przygotowaniem do seminariów oraz konsultacji materiałów edukacyjnych do szkoleń. Przygotowaliśmy konkretne plany jak strukturalnie podejść

do tego tematu, który nadal uważamy za bardzo istotny.

Red.: Wracając do światowych organizacji solaryjnych. Czy dostrzega Pan analogię w pracach polskiej organizacji z tym, co dzieje się w innych krajach europejskich?

B.Ś.: Absolutnie tak. Mając możliwość udziału w pracach European Sunlight Association i kontaktu z przedstawicielami innych krajów widzę wiele analogii. Możliwość systematycznych kontaktów z innymi organizacjami daje nam zarówno sposobność do obserwacji tego jak to robią inni, a równocześnie przedstawić nasze osiągnięcia i podejście do niektórych zagadnień. Jest to niewątpliwie bardzo twórcza wymiana doświadczeń. Mogę również powiedzieć, że nasza organizacja była jedną z pierwszych spośród nowych krajów członkowskich Unii, która stała się członkiem ESA. Aktualnie w ramach europejskiej organizacji prowadzimy prace, aby pomóc lokalnym branżom solaryjnym w stworzeniu własnych organizacji w krajach takich jak: Białoruś, Litwa, Serbia-Montenegro czy Finlandia.

Red.: Czy PZS jest przygotowany do obrony interesów branży w przypadku prób wprowadzenia ustaw bądź rozwiązań uderzających w nasz segment?

B.Ś.: Oczywiście tak. Cały czas monitorujemy to, jak zmieniają się przepisy w prawie polskim i jesteśmy przygotowani do prowadzenia konsultacji w szerokim zakresie. Mamy również dostęp do najbardziej aktualnych informacji dotyczących ustawodawstwa i normalizacji poprzez nasze kontakty właśnie z European Sunlight Association.

Red.: W Europie Zachodniej panuje tendencja do zmniejszania mocy opalania urządzeń i lamp, w Polsce raczej panuje sytuacja odwrotna. Czy na naszym rynku nastąpi taki, nazwijmy to, „technologiczny wstrząs”?

B.Ś.: Z całą pewnością długofalowo rynek polski będzie rozwijał się w podobny sposób. To o czym Pan mówi ma związek z jednej strony z normalizacją techniczną i dążeniem do tego, aby opalanie się w solariach było jak najbardziej bezpieczne; a z drugiej strony jest wynikiem ewolucji rynku użytkowników, wśród których są grupy preferują-



Fot. PZS

Podczas obrad na Walnym Zgromadzeniu PZS.

ce bardziej łagodne opalanie. Obserwuje się na przykład wzrost liczby osób w średnim wieku, które korzystają z solarium.

Red.: Polska jest członkiem Unii Europejskiej. Czy branżę solaryjną czeka podobna sytuacja jak np. z samochodami, gdzie zachodni dystrybutorzy masowo zaopatrują się w towar w naszym kraju?

B.Ś.: Uważam, że zjawiska, jakie obserwujemy w chwili obecnej w niektórych branżach, mają charakter przejściowy i sytuacja się unormuje. Mamy natomiast dużą szansę, aby branża solaryjna weszła w okres prosperity związany z ożywionym przepływem ruchu turystycznego i biznesowego z innych krajów Unii. Już teraz

obywatele z krajów ościen-nych bardzo chętnie korzystają z możliwości wypoczynku w naszym kraju. Obserwujemy również duży wzrost popytu na usługi w branżach pokrewnych (np. fryzjerstwo) i nie tylko. Akcesja do Unii Europejskiej jest niewątpliwie dużą szansą dla branży solaryjnej.

Red.: Spoglądając jednak na nasze rodzime „podwórko”. Pamiętam pierwszą konferencję prasową. Przedstawiono ambitne plany działań. Jak wiele z tych celów udało się zrealizować, a co jeszcze pozostaje w fazie przygotowań?

B.Ś.: Istotnie na pierwszej konferencji prasowej przedstawiliśmy naszą długofalową strategię działania. Patrząc z perspektywy czasu jestem bardzo zadowolony z tego, co udało nam się osiągnąć. Spróbuję się odnieść przynajmniej do niektórych celów, które sobie wtedy postawiliśmy. Tak więc, udało nam się zweryfikować przepisy dotyczące działalności gospodarczej w zakresie świadczenia usług solaryjnych. Materiały przygotowane przez członków Związku przyczyniły się w pełni do ostatecznego uregulowania kwestii VAT-u. Przyjęliśmy do Polskiego Związku Solaryjnego nowych członków i prowadzimy rozmowy z kolejnymi. Prowadzimy stały monitoring sytuacji dotyczącej certyfikacji sprzętu i urządzeń opalających. Opracowaliśmy kompleksowy zestaw materiałów edukacyjnych, na podstawie których rozpoczęliśmy szkolenia zawodowe dla właścicieli solariów i ich personelu.

Aktywnie współpracujemy z organizacjami i instytucjami pozabranżowymi. Współpracujemy też z innymi organizacjami z branży solaryjnej.

Podpisaliśmy porozumienie o długoletniej współpracy ze Związkiem Pracodawców-Wystawców Kosmetyki Profesjonalnej. Jej pierwszym owocem były wspólnie zorganizowane targi kosmetyczne i solaryjne Salon Wiosna 2004. Aktywnie organizujemy seminaria z udziałem wybitnych specjalistów z całej Europy.

Red.: A szkolenia? Wiem, że przygotowanie programu kosztowało wiele wysiłku i pracy szerokiego grona specjalistów. Jaki jest odzew ze strony słuchaczy?

B.Ś.: Jest to jeden z obszarów aktywności, który wchodzi w fazę realizacji. Zainteresowanie ze strony słuchaczy jest duże. Wiele osób poszukuje możliwości zdobycia profesjonalnej wiedzy i chce się dokształcić. Jako Polski Związek Solaryjny wychodzimy naprzeciw temu zapotrzebowaniu z konkretnym i dopracowanym programem szkoleń zawodowych. Do chwili obecnej zorganizowaliśmy trzy szkolenia. Pracujemy obecnie nad poprawą promocji naszych szkoleń zawodowych oraz modyfikujemy sam proces organizacyjny. Na bazie uzyskanych doświadczeń i zmieniającego się otoczenia, w szczególności po wstąpieniu do Unii Europejskiej, będziemy sukcesywnie modyfikować i uaktualniać nasz program.

Red.: Co czeka nas jeszcze w tym roku ze strony PZS?

B.Ś.: Rozpoczynamy kolejne inwestycje w przyszłość. Zachęcam wszystkich do zapoznania się z materiałem przygotowanym przez Polski Związek Solaryjny – „Z podniesioną głową do Europy”.

Red.: Na początku przyszłego roku kolejna edycja Targów Solaryjnych, czy będzie to polska Kolonia?

B.Ś.: Bardzo byśmy chcieli, aby prestiż targów Salon Wiosna 2005 organizowanych przez Polski Związek Solaryjny wspólnie ze Związkiem Pracodawców-Wystawców Kosmetyki Profesjonalnej mógł w przyszłości dorównać targom z Kolonii. Aczkolwiek wiemy, że nie jest to realne do osiągnięcia w krótkim czasie. Niemniej jednak z dużą satysfakcją i nadziejami na przyszłość śledzę rozwój Targów Solaryjnych. Uważam, że zaangażowanie się Polskiego Związku Solaryjnego w organizację Targów Solaryjnych w ramach Salonu Wiosna, zaowocowało powstaniem największej imprezy branży solaryjnej w Polsce, która przyczynia się do wzrostu naszego autorytetu jako branży. Nie chciałbym aby zabrzmiało to nieskromnie, lecz wielu z zaproszonych przez nas gości z zagranicy było pod dużym wrażeniem wizytując nasze targi i uczestnicząc w seminarium.

Red.: Jest Pan Prezesem Związku już drugą kadencję? Co chciałby Pan zmienić, a co jeszcze osiągnąć razem z PZS?

B.Ś.: Jednym z najważniejszych celów jest zbudowanie mocnej struktury Związku, opartej o wiarygodnych członków, którzy chcą działać na korzyść branży. Bez wspólnej wizji i chęci rozwoju branży nie można kreować jej przyszłości. Niewątpliwie Polski Związek Solaryjny wchodzi w kolejny etap rozwoju. Moją ambicją jest, aby zbudować solidną strukturę organizacyjną, która pozwoli na jeszcze bardziej efektywne działanie.

Dziękujemy za rozmowę i życzymy zrealizowania zamierzonych celów.