

Laureaci Letniej Gali Biznesu

- ZIAJA Ltd Zakład Produkcji Leków sp. z o.o.

Gdańsk, ul. Jesienna 9

Zenon Ziaja

– człowiek, który dokonywał
dobrych wyborów

bo wyjechał z czarnego Śląska...

- Wcale nie miałem takiego zamiaru – mówi – urodziłem się w Sosnowcu i bardzo dobrze czułem się tam, była to wtedy chyba najbardziej prestiżowa dzielnica Polski. Mogłem rozwijać swoje zainteresowania muzyczne, na skrzypcach uczył mnie grać brat Jana Kiepury – tak o sobie mówił, myślę, że pewnie jakiś dalszy kuzyn. Potem grałem też na klarncie w zespole jazzowym, który sam stworzyłem. To było już później, kiedy studiowałem w Lublinie...

**Prezes Zenon
Ziaja i wice-
prezes Bartosz
Ziaja przed
zakładem
w Gdańsku**



bo wybrał farmację...

To nie ja wybrałem tylko przypadek za mnie. Zdawałem na medycynę, ale zabrakło mi jednego punktu. Wtedy ówczesny dziekan Wydziału Farmacji „zagospodarował mnie” twierdząc, że przyda mu się dobry student.

I znowu było miło...

Nie do końca, bo w 1963 roku tradycyjny jazz się skończył. To był dla nas młodych dramat.

Ale z farmacji był Pan zadowolony?

Ale nie z nakazu pracy. Wojsko cierpiało na brak farmaceutów i dostałem skierowanie do apteki Szpitala Marynarki Wojennej w Gdańsku Oliwie. Więc już wiedziałem, że nie wrócę na Śląsk. Powoli zacząłem tu się zakorzeniać. To był wtedy dobry, wysoko zorganizowany, nowoczesny szpital. Pracowałem tam 20 lat, aż do solidarnościowego przewrotu. Doszedłem do wniosku, że to najwyższa pora, aby zmienić swe życie, korzystając z dziejowej szansy.

...Bo nie otworzył apteki...

- Wtedy jak grzyby po deszczu zaczęły wyrastać prywatne apteki, a ja nie chciałem być po prostu sprzedawcą leków. Miałem ambicje coś stworzyć. 20 lat w szpitalnej aptece nie były zmarnowane. Dużo specyfików trzeba było tworzyć, a nie korzystać z gotowych. Produkcja maści była moim hobby. Głównie były to specyfiki na uszkodzoną skórę, pooperacyjne, przeciw oparzeniowe. Porewolucyjne czasy sprzyjały przedsiębiorczym bez kapitału.

Z czym Pan zaczął?

Z 2000 dolarów, które pożyczył mi znajomy marynarz, w wynajętym pomieszczeniu, gdzie całą aparaturą była stara ale sprawna maszyna do kręcenia lodów. Sam kręciłem swe maści, pakowałem i woziłem. To był ten słynny krem oliwkowy, który jest dotąd



Wręczenie nagrody. Od lewej: prezes Zenon Ziąja, senator Edmund Wittbrodt, Zbigniew Canowiecki - prezes Pracodawców Pomorza

w ofercie firmy. Ku mojemu zdziwieniu wszystko się sprzedawało błyskawicznie, co napędzało szybki dalszy rozwój przedsiębiorstwa.

...Bo postanowił „trafić pod strzechy”

- Ale jednocześnie na polski rynek kosmetyczny wdarły się agresywne zagraniczne koncerny, które w dodatku korzystały ze snobizmu Polek, które uważały, że co zagraniczne, to lepsze... Dzięki czemu Pan z nimi wygrał?

Ignorowałem. Robiłem swoje. Moją dewizą było – żadnych snobizmów, mamy trafić pod strzechy. Produkty dobrej jakości a o niskiej cenie. Testujemy to prawie 25 lat i świetnie się sprawdza. Naszą filozofią jest nie pogoń za zyskiem za wszelką cenę ale służenie ludziom. Aby zarobić, musimy się narobić. Obecnie wywarzamy 5-6 mln sztuk różnych produktów miesięcznie. To długi pociąg towarowy.

Rozumiem, że oliwkowe produkty są dalej nr 1, a inny asortyment?

Mamy około 900 produktów krajowych i zagranicznych.

Nie mogą być takie same?

Proszę nie podejrzewać, że na eksport produkujemy lepszy towar. Jakość jest taka sama, ale musimy brać pod uwagę zarówno różnice klimatyczne: inną wilgotność powietrza, inne temperatury, jak inną specyfikę skóry klientek i klientów.

...Bo zdobył zagraniczne rynki - Jak rozwijała się produkcja eksportowa?

Zaczęliśmy od najbliższych sąsiadów. Niemcy, Czechy, Słowacja, Węgry. Poszliśmy na wschód, gdzie jest ogromny

rynek zbytu, czyli – Rosja, Białoruś, na południe Europy – Słowenia, Chorwacja, Serbia, Czarnogóra.

A potem inne kontynenty?

Tak wyszło. Gruzja, Wietnam, Korea Południowa, Japonia, dotarliśmy do Dubaju, Hongkongu, ostatnio testujemy rynek chiński. Trochę szkoda, że tam przeszkadza długa rejestracja działalności.

Kto się tym eksportem zajmuje?

Działem eksportu kieruje moja synowa – Lidia, ma do dyspozycji 8 osób i sieć agentów sprzedaży w różnych częściach świata.

...Bo rozumie, że jedna osoba nie może zrobić mercedesa...

- Jak tworzy Pan te wciąż nowe produkty?

To nie ja. Moim osobistym wynalazkiem jest kilka specyfików z początku działalności firmy. Obecnie bierze w tym udział wiele osób. Odwołam się do porównania: Czyż jedna osoba może zrobić mercedesa? Dział badawczo-rozwojowy, za który jest odpowiedzialny mój syn Bartosz, liczy ok. 40 osób, w tym kilkoro pracowników naukowych i jest jednym z najważniejszych w firmie. Współpracujemy też z naukowcami i inżynierami z zewnątrz, najczęściej z Wydziału Farmacji Gdańskiego Uniwersytetu Medycznego, Politechniki Gdańskiej, Uniwersytetu Gdańskiego, ale naszym partnerem jest też Uniwersytet Medyczny z Łodzi – a dokładnie Oddział Kosmetologii z Wydziału Farmacji. Chociaż mamy własne 4 laboratoria, zlecamy okazjonalnie badania w innych ośrodkach, np. świetnie sprzedające się w Japonii środki do higieny intymnej swego czasu przeszły badania w Instytucie Po-

łożnictwa i Chorób Kobięcych Akademii Medycznej w Gdańsku a preparaty dla dzieci w Instytucie „Pomnik Centrum Zdrowia Dziecka”.

W nazwie firmy czytamy: Zakład Produkcji Leków, zatem nie jest to tylko firma kosmetyczna?

Oczywiście. Firma powstała z pasji i z chęci stworzenia preparatów leczniczych oraz kosmetyków pielęgnacyjnych o jak najprostszyc, zbliżonych do naturalnych, recepturach. Nie tracąc tych wartości, uzupełniamy je sukcesywnie o nowe wynalazki i technologie. Jesteśmy w czołówce polskiego rynku kosmetycznego. Za tym sukcesem stoi ciężka praca i niezwykle zaangażowanie ludzi. Prócz kosmetyków pielęgnacyjnych mamy preparaty lecznicze, dostępne tylko w aptekach, a nawet tylko na receptę. Nie sztuka chorą i uszkodzoną skórę „zamałowac”, sztuka ją uzdrowić. Dlatego mamy aptekarską linię dermokosmetyków Ziąja Med Klinika Zdrowej Skóry, czy też preparaty specjalistyczne Ziąja PRO, kierowane do gabinetów kosmetycznych.

...Bo zaufał rodzinie...

- Przy całej nowoczesności i międzynarodowości jest to wciąż przedsiębiorstwo rodzinne?

Od początku. Zakładałem je wspólnie z żoną – Aleksandrą – też farmaceutką, później doszły dzieci. Syn Bartosz – również farmaceuta jest wiceprezesem i szefem działu badawczo-rozwojowego, jego żona Lidia zajmuje się eksportem, córka – Barbara lekarz z wykształcenia, jest prokurentem firmy i dyrektorem kreatywnym. Każde z nas ma swą działkę za którą odpowiada. Jesteśmy ludźmi pracy.
Anna Klos