


# Od pasji do biznesu



Czy w dzisiejszych skomercjalizowanych czasach można bez przeszkód łączyć życiową pasję z prowadzeniem dobrze prosperującego przedsiębiorstwa? A do tego skutecznie „zarażać” innych swoim hobby? Okazuje się, że tak. O akwarystyce, początkach prowadzenia firmy oraz jej dynamicznym rozwoju rozmawiamy z Panem Krzysztofem Gawąłkiem, właścicielem spółki JUWEL POLSKA, wyłącznego dystrybutora produktów marki JUWEL w naszym kraju.

**Paweł Zarzyński, „ZooBranża”: Panie Krzysztofie, jak zaczęła się Pana przygoda z branżą zoologiczną?**

KG: Wśród produktów wielu różnych firm sprzedawałem w moim sklepie również zestawy akwariowe firmy JUWEL. Testując różnorodne zbiorniki, stwierdziłem, że zestawy te są najodpowiedniejsze dla akwarystów, którzy nie są profesjonalistami, ale chcą mieć dobrej jakości akwarium. Uznałem, że warto propagować akwarystykę przez takie produkty, które nie sprawiają żadnych problemów. Dostałem do wniosku, że aby wspierać akwarystykę, należy dostarczać hobbyistom odpowiednie jakościowo produkty, które są jednocześnie tanie. Co to znaczy tanie? Otóż dobry jakościowo produkt, za który początkowo trzeba zapłacić więcej, będzie służył przez lata, przez co – w przeliczeniu na czas jego eksploatacji – okazuje się znacznie tańszy od nietrwałego produktu niskiej jakości.

**PZ: A jak zaczęła się Pana współpraca z marką JUWEL?**

KG: Wśród produktów wielu różnych firm sprzedawałem w moim sklepie również zestawy akwariowe firmy JUWEL. Testując różnorodne zbiorniki, stwierdziłem, że zestawy te są najodpowiedniejsze dla akwarystów, którzy nie są profesjonalistami, ale chcą mieć dobrej jakości akwarium. Uznałem, że warto propagować akwarystykę przez takie produkty, które nie sprawiają żadnych problemów. Dostałem do wniosku, że aby wspierać akwarystykę, należy dostarczać hobbyistom odpowiednie jakościowo produkty, które są jednocześnie tanie. Co to znaczy tanie? Otóż dobry jakościowo produkt, za który początkowo trzeba zapłacić więcej, będzie służył przez lata, przez co – w przeliczeniu na czas jego eksploatacji – okazuje się znacznie tańszy od nietrwałego produktu niskiej jakości.

**PZ: Jak długo jest Pan dystrybutorem produktów marki JUWEL w Polsce?**

KG: Przedstawicielem firmy JUWEL jestem oficjalnie od 2005 r. (mój sklep istniał od 2003 r.), a więc już 14 lat. Zaczęliśmy od praktycznie zerowej sprzedaży, bo nasi poprzed-

nicy, którzy nie byli wyspecjalizowanym dystrybutorem JUWELA (mieli po prostu w ofercie jego zbiorniki), sprzedawali zestawy głównie za granicę. Przekonałem się, że jestem w Polsce jednym z niewielu dystrybutorów skutecznie sprzedających tego typu produkty. W ciągu lat udało nam się zwielokrotnić obroty. Zdarza się, że na targach odwiedzają nas klienci, który kupili u nas zbiornik przed kilkunastu laty i wszystko nadal doskonale działa, nic się nie zepsuło. I to jest w tym wszystkim po prostu fajne ☺.

**PZ: Z tego, co mi wiadomo, zajmuje się Pan nie tylko biznesem?**

KG: To prawda, edukujemy i zachęcamy nie tylko do kupowania zbiorników JUWELA, lecz także do samej akwarystyki. W tym celu założyliśmy „Fundację Wspierania Polskiej Akwarystyki” ([www.akwarystyka.com](http://www.akwarystyka.com)) – wspiera ją firma TROPICAL oraz my. Fundacja zakłada akwaria w szkołach, placówkach społecznych, a nawet w szpitalach. Staramy się z pełnym przekonaniem promować akwarystykę jako bardzo istotny element dla psychiki człowieka. Ludzie muszą być czymś zajęci, a w dzisiejszych czasach jest mnóstwo atrakcji, które nie zawsze prowadzą do czegoś dobrego. Chcielibyśmy, aby społeczeństwo rozwijało się w prawidłowy sposób. A przez akwarystykę możemy nauczyć się chemii, biologii, matematyki, zyskujemy większą wrażliwość. Przetarliśmy ten szlak, wiemy, że produkty JUWELA są sprawdzone. Nie sprzedajemy ich tylko dla pieniędzy, choć rachunek ekonomiczny jest bardzo ważny, po to byśmy mogli się rozwijać, jednak zawsze będzie to wartość drugorzędna. Robimy to z pasji i dla rozwoju rynku akwarystycznego.

**PZ: Dziękuję za rozmowę.**