

# Wywiad z Prezesem Stowarzyszenia Dostawców na Rzecz Służb Mundurowych – organizatora I Międzynarodowej Wystawy Techniki i Zaopatrywania Służb Mundurowych „SUPPLY 2009” Janem Andrzejem Ligusem

## **Jak zrodziła się myśl o zorganizowaniu Wystawy?**

Zamysł ten rodził się etapami. Dotychczas nasze Stowarzyszenie organizowało małe wystawy prezentacyjne z udziałem kilkunastu firm członkowskich, na których prezentowano najnowsze produkty wąskiej grupie specjalistów-logistyków poszczególnych resortów mundurowych. To z reguły my wyjeżdżaliśmy do garnizonów, instytucji i na poligony. Jednak, gdy z uwagi na nowe przepisy i procedury jedynym miejscem dla mundurowych, gdzie mogą zapoznać się z osiągnięciami rodzimego przemysłu stały się targi organizowane w kraju i zagranicą, naturalnym stało się, że nasza organizacja wychodząc naprzeciw oczekiwaniom swoich członków podjęła decyzję o stworzeniu własnej imprezy. I to takiej właśnie, gdzie jest miejsce dla małego i średniego biznesu.

## **A jakie w takim razie są szanse na powodzenie tej imprezy?**

Zależać to będzie w pierwszej kolejności od tego, czy oferta małych i średnich firm spełniać będzie oczekiwania i wysokie standardy wymagane w procesach zaopatrywania służb mundurowych.

## **No to wobec tego, czy jest szansa na stworzenie takiej poważnej oferty?**

W tym miejscu mogę jedynie zapewnić, że dołożymy wszelkich starań i wysiłków, aby tak się stało.

## **Czy więc w związku z tym Wystawa nie zostanie potraktowana jak „konkurentka” dla MSPO w Kielcach, które przecież posiadają kilkunastoletnią tradycję i wiernych wystawców oraz uczestników?**

Raczej nie. Należy naszą inicjatywę oceniać w kategoriach wzbogacenia oferty rynkowej. MSPO jest imprezą wiodącą na rynku krajowym, a towarzysząca Salonowi Logistyka jest raczej imprezą uzupełniającą to duże wydarzenie. Myślę jednak, że obszar szeroko pojętej logistyki zasługuje na nadanie jej wysokiej, odrębnej rangi. Biorąc pod uwagę znaczenie instytucji mających swoje siedziby w Bydgoszczy, wydaje się, że miasto aspirując do rangi metropolitalnych, jest naturalnie nobilitowanym do organizacji imprez o podobnym charakterze. Ponadto w obszarze targów i wystaw, jak w każdej dziedzinie życia społeczno-gospodarczego też obowiązują zasady wolnej konkurencji.

Jakie zatem są główne cele Stowarzyszenia, któremu Pan prezesuje?

Tak w kilku słowach to, głównym celem działalności prowadzonej przez powołane cztery lata temu Stowarzyszenie jest promowanie krajowych firm posiadających w swojej ofercie produkcyjnej towary i usługi mające zastosowanie w zaspokajaniu codziennych potrzeb służb mundurowych. Temu celowi służy cały szereg form, dzięki którym staramy się zaspokoić oczekiwania naszych członków. Nie mniej istotnym kierunkiem naszej działalności są również przedsięwzięcia szkoleniowe, a także wychowawcze ukierunkowane na kształtowanie postaw pro obronnych wśród naszych członków.

## **Jakich trudności należy oczekiwać (spodziewać się) podejmując się prawie od przysłowiowego „zera” takiego wyzwania, jakim jest organizacja imprezy targowej o tak dużej skali?**

Od strony organizacyjnej nie czujemy respektu przed tego typu wyzwaniami. Tym bardziej, że inicjatywa nasza zyskała życzliwe i poważne wsparcie ze strony posłów Ziemi bydgoskiej, władz samorządowych i administracyjnych naszego województwa i miasta, jak i osób funkcyjnych najwyższego szczebla w resortach mundurowych. Naszymi partnerami są również liczące się w kraju organizacje gospodarcze, jak choćby Krajowa Izba Gospodarcza czy Polska Izba Producentów na Rzecz Obronności Kraju. Współpracując z takimi partnerami i posiadając ich kapitał zaufania, kierownictwo Stowarzyszenia wraz z jego członkami osiągnie zakładany cel. Jeżeli mówimy już o zagrożeniach, to ono naturalnie istnieje. Jest nim dający się odczuwać coraz mocniej kryzys gospodarczy i atmosfera niepewności jemu towarzysząca. Klimat ten nie sprzyja szefom firm w podejmowaniu decyzji o udziale w imprezach targowo-wystawienniczych. W okresie szukania oszczędności i cięcia kosztów tego typu decyzje podejmowane są w pierwszej kolejności. Dlatego też istnieje obawa o to, że nasza impreza w tegorocznej edycji posiadać będzie mniej firm, niż mogłoby to zaistnieć w warunkach większej stabilności gospodarczej.

Jakich korzyści może się, więc spodziewać (oczekiwać) przeciętny wystawca po udziale w tym przedsięwzięciu?



Wystawcom naszym zapewniamy liczny udział przedstawicieli służb mundurowych. Tym bardziej, że w dobie kryzysu i ograniczonego budżetu w MON oraz innych resortach winni oni przyjrzeć się baczniej ofercie firm krajowych. Oferta ta jest przecież przebogata. Wszyscy liczymy na to, że Wystawa „Supply 2009” stwarzać będzie specjalistom te warunki na teraz i na przyszłość. Przedsiębiorcy nasi mają świadomość i przekonanie, że firma, aby mogła istnieć musi być rozpoznawalna na rynku.

Czy ma Pan jakieś marzenia związane z Wystawą?

Jedno i to zasadnicze, aby pomimo wszystkich przeciwności Wystawa była początkiem poważnej, cyklicznej imprezy przyczyniającej się do rozwoju firm określanych mianem małego i średniego biznesu. Marzy mi się, ażeby młode pokolenie wkraczające w życie nie musiało szukać pracy za granicą, a właśnie w tych rodzimych, rozwijających się firmach. Właśnie tu u nas w kraju.

## **Kim prywatnie jest Jan Andrzej Ligus?**

Normalnym obywatelem, któremu nie są obojętne sprawy naszej społeczności. Jak każdy chciałbym żyć w kraju, w którym można z sukcesem realizować własne plany życiowe. Jeżeli jeszcze na swojej drodze spotka się ludzi podobnie myślących jest szansa na to, że wspólnie stworzymy normalność, do której dążymy.

**Dziękujemy za wywiad.**