

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ



ΙΩΑΝΝΗΣ ΓΑΛΑΝΗΣ

Πρόεδρος, Πανελλήνιος Σύνδεσμος Αντιπροσώπων, Εισαγωγέων, Κατασκευαστών Μηχανημάτων Αισθητικής **Φυσικοθεραπείας** και Παρασκευαστών Καλλυντικών - Π.Σ.Α.Μ.Κ.Α

«Η τεχνολογία, η γνώση και η υπευθυνότητα καθορίζουν το μέλλον της αισθητικής»

Ο Πρόεδρος του Π.Σ.Α.Μ.Κ.Α., Ιωάννης Γαλάνης, μιλά για την εξέλιξη του κλάδου της αισθητικής και της ευεξίας, τη δυναμική της ελληνικής αγοράς, τις τεχνολογίες που αλλάζουν τα δεδομένα και τη σημασία της συνεχούς εκπαίδευσης σε έναν χώρο που απαιτεί επιστημονική τεκμηρίωση, καινοτομία και ήθος.

ΤΗΣ ΦΙΛΙΑΣ ΜΗΤΡΟΜΑΡΑ

Η ελληνική αγορά της αισθητικής και του wellness βρίσκεται σε τροχιά ανάπτυξης, με τη ζήτηση για εξειδικευμένα μηχανήματα, τεχνολογίες αιχμής και καινοτόμα καλλυντικά να αυξάνεται σταθερά. Παρά τις προκλήσεις του οικονομικού περιβάλλοντος, ο κλάδος παρουσιάζει ανθεκτικότητα και δυναμισμό, ενώ η συνεργασία επιστήμης, τεχνολογίας και επιχειρηματικότητας οδηγεί σε ένα νέο, πιο ώριμο μοντέλο ανάπτυξης.

Ο Ιωάννης Γαλάνης, Πρόεδρος του Πανελληνίου Συνδέσμου Αντιπροσώπων, Εισαγωγέων, Κατασκευαστών Μηχανημάτων Αισθητικής **Φυσικοθεραπείας** και Παρασκευαστών Καλλυντικών (Π.Σ.Α.Μ.Κ.Α.), μιλά για το παρόν και το μέλλον του beauty industry στην Ελλάδα. Αναλύει τις τάσεις, τις προκλήσεις, αλλά και τις ευκαιρίες ενός τομέα που εξελίσσεται ραγδαία και αναζητά σταθερά την ισορροπία ανάμεσα στην τεχνολογία και την ανθρώπινη φροντίδα.

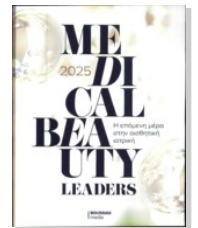
Η μεγαλύτερη πρόκληση είναι η ανάγκη για συνεχή επιμόρφωση, όχι μόνο πάνω στο αντικείμενο, αλλά και σε συναφή πεδία, όπως το marketing.

Κύριε Γαλάνη, πώς διαμορφώνεται σήμερα η αγορά της αισθητικής κοσμητολογίας και της ευεξίας στην Ελλάδα; Βλέπετε ανάπτυξη τα τελευταία χρόνια;

Ο κλάδος της Αισθητικής είναι αυτήν τη στιγμή ένας από τους πλέον αναπτυσσόμενους στην ελληνική οικονομία. Παρά τις προκλήσεις του ευρύτερου οικονομικού περιβάλλοντος, η ελληνική βιομηχανία καλλυντικών και μηχανημάτων αισθητικής παρουσιάζει σημαντική δυναμική, με ρυθμό ανάπτυξης που εκτιμάται ότι φέτος θα αγγίξει το 10%. Οι καταναλωτές δείχνουν ξεκάθαρα ότι προτιμούν την καινοτομία, αναζητούν προϊόντα και υπηρεσίες που βασίζονται στην επιστήμη, τη διαφάνεια και την τεχνολογία. Πρόκειται για μια αγορά που εξελίσσεται διαρκώς, με νέα προϊόντα, σύγχρονα μηχανήματα και ολοένα πιο στοχευμένες τεχνικές εφαρμογές.

Ποια είναι η θέση της Ελλάδας στον ευρωπαϊκό χάρτη του beauty industry;

Η Ελλάδα έχει καταφέρει τα τελευταία χρόνια να αναβαθμίσει σημαντικά τη θέση της. Οι εταιρείες του κλάδου συμμετέχουν ενεργά σε διεθνείς εκθέσεις καθώς και στη δική μας στην Ελλάδα, την Cosmoesthetica, ενώ πολλά ελληνικά brands εξάγουν προϊόντα υψηλής ποιότητας, βασισμένα σε φυσικές πρώτες ύλες και τεχνολογικά προηγμένες φόρμουλες. Είμαστε πλέον μια χώρα που δεν εισάγει απλώς τεχνολογία, αλλά και την εξάγει.



Υπάρχει αυξανόμενο ενδιαφέρον από επενδυτές ή νέες επιχειρήσεις για τον κλάδο των μηχανημάτων αισθητικής και καλλυντικών; Σαφώς. Βλέπουμε έντονη κινητικότητα τόσο από εγχώριους επιχειρηματίες όσο και από διεθνείς ομίλους που αναγνωρίζουν την προοπτική της ελληνικής αγοράς. Τα νέα κέντρα αισθητικής και ευεξίας, οι χώροι spa, αλλά και οι ανεξάρτητοι επαγγελματίες επενδύουν πλέον σε τεχνολογίες αιχμής. Η αγορά ωριμάζει, και αυτό είναι εξαιρετικά θετικό.

Ποια είναι η πιο εμφανής μεταβολή που βλέπετε στη ζήτηση, προτιμούν οι επαγγελματίες μηχανήματα τεχνολογίας αιχμής ή παραμένει σταθερή η αγορά σε πιο κλασικές λύσεις;

Η τάση είναι σαφής: υπάρχει στροφή προς τα μηχανήματα τελευταίας τεχνολογίας, με δυνατότητες εξατομικεύσης και πολυλειτουργικότητας. Τα κλασικά μηχανήματα δεν έχουν εκλείψει, ωστόσο οι επαγγελματίες πλέον αναζητούν εξοπλισμό που να προσφέρει συνδυαστικά αποτελέσματα, ευκολία χρήσης και ασφάλεια, πάντα με πιστοποιημένες προδιαγραφές.

Ποιες τεχνολογίες καθορίζουν αυτή τη στιγμή το μέλλον της αισθητικής και της φυσικοθεραπείας;

Η τεχνητή νοημοσύνη, τα laser πολλαπλών μηκών κύματος, οι ραδιοσυχνότητες, οι θεραπείες κρυοθεραπείας (cryo) και τα συστήματα ανάλυσης δέρματος με AI diagnostics είναι ήδη κομμάτι της καθημερινότητας. Οι εξελίξεις επαναπροσδιορίζουν τον τρόπο με τον οποίο αντιλαμβανόμαστε την αισθητική και τη φροντίδα του σώματος.

Παρατηρείτε μετατόπιση προς πιο πολυλειτουργικά μηχανήματα ή πιο εξειδικευμένες συσκευές;

Υπάρχει ενδιαφέρον και για τα δύο. Τα πολυλειτουργικά μηχανήματα εξυπηρετούν χώρους με ευρύ πελατολόγιο και ανάγκη για ευελιξία. Αντίθετα, τα εξειδικευμένα μηχανήματα επιλέγονται από επαγγελματίες που θέλουν να εξειδικευτούν σε μια συγκεκριμένη θεραπεία ή τεχνική. Το σημαντικό είναι να επιλέγονται πάντα συσκευές με ευρωπαϊκή πιστοποίηση, τεχνική υποστήριξη και επιστημονική τεκμηρίωση.

Πόσο σημαντική είναι η εκπαίδευση των επαγγελματιών για τη σωστή χρήση των νέων τεχνολογιών;

Είναι απολύτως καθοριστική. Ένα μηχανήμα, όσο προηγμένο κι αν είναι, δεν μπορεί να αποδώσει χωρίς γνώση, κατάρτιση και υπευθυνότητα. Στον Π.Σ.Α.Μ.Κ.Α. δίνουμε μεγάλη βαρύτητα στη συνεχή επιμόρφωση. Η ασφάλεια του καταναλωτή και η αξιοπιστία του επαγγελματία εξαρτώνται από τη σωστή εκπαίδευση και την τήρηση των πρωτοκόλλων.

Οι καταναλωτές είναι πλέον πολύ πιο ενημερωμένοι. Πώς αυτό επηρεάζει τις επιλογές των επιχειρηματιών στα μηχανήματα και τα καλλυντικά που προμηθεύονται;

Ο σημερινός καταναλωτής γνωρίζει, συγκρίνει, διαβάζει και απαιτεί αποτελέσματα. Αυτό οδηγεί τους επαγγελματίες σε πιο υπεύθυνες



και τεκμηριωμένες επιλογές. Επενδύουν σε επώνυμα, πιστοποιημένα προϊόντα, σε ποιοτικές φόρμουλες με κλινικά αποδεδειγμένη δράση. Η εποχή των "θαυμάτων σε μια συνεδρία" έχει περάσει. Σήμερα μιλάμε για ρεαλιστικά, σταδιακά και εξατομικευμένα αποτελέσματα.

Ποιες είναι οι κυριότερες προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις του κλάδου σήμερα;

Η μεγαλύτερη πρόκληση είναι η ανάγκη για συνεχή επιμόρφωση, όχι μόνο πάνω στο αντικείμενο, αλλά και σε συναφή πεδία: marketing, οικονομικά, νομοθεσία, βιωσιμότητα. Ο σύγχρονος επαγγελματίας πρέπει να είναι ολοκληρωμένος. Προκλήσεις υπάρχουν επίσης στην τιμολόγηση, στην ψηφιακή προβολή και στη σωστή διαχείριση του ανταγωνισμού. Κλειδιά της εποχής είναι η μάθηση, η επαγρύπνηση και η υπευθυνότητα.

Πώς μπορούν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις του κλάδου να σταθούν απέναντι στους διεθνείς κολοσσούς;

Με διαφοροποίηση και εξειδίκευση. Οι ελληνικές επιχειρήσεις έχουν το πλεονέκτημα της ευελιξίας και της άμεσης σχέσης με τον πελάτη. Αν επενδύσουν στη γνώση, στη διαφάνεια και στην ποιότητα, μπορούν να σταθούν αξιοπρεπώς απέναντι σε κάθε πολυεθνική. Το κοινό πλέον αναγνωρίζει και εκτιμά την αυθεντικότητα και την επιστημονικά τεκμηριωμένη προσέγγιση.

Πώς βλέπετε το μέλλον της ελληνικής αγοράς αισθητικής μέσα στην επόμενη πενταετία;

Το μέλλον είναι συναρπαστικό, αλλά απαιτητικό. Μιλάμε για εργαστήρια αισθητικής που θα χρησιμοποιούν ψηφιακούς σαρωτές, λογισμικά διάγνωσης, συστήματα τεχνητής νοημοσύνης, εικονικές συμβουλές (tele-aesthetics), ψηφιακές κρατήσεις και εξατομικευμένα πρωτόκολλα. Όμως, η τεχνολογία από μόνη της δεν αρκεί. Το πραγματικό στοίχημα είναι να συνδυαστεί η καινοτομία με τη συναισθηματική σύνδεση, την εμπιστοσύνη και την ανθρώπινη φροντίδα. Μόνο έτσι θα διασφαλιστεί η ολιστική εμπειρία ευεξίας που ζητά σήμερα ο σύγχρονος άνθρωπος.