

ROZMOWY JUBILEUSZOWE

30^{lat}



JACEK
KOZŁOWSKI

ZAŁOŻYCIEL
I WŁAŚCICIEL MARKI
KOMANDOR

POCZĄTKI

Na pewno często zadawane jest Panu to pytanie, ale dla wielu osób geneza nazwy marki jest bardzo interesującym detalem, dlatego proszę powiedzieć, skąd naprawdę wzięła się nazwa Komandor i co symbolizuje logo firmy?

Wybór nazwy nie był przypadkowy. Został poprzedzony szczegółowymi badaniami, aby sprawdzić jaka nazwa będzie najbardziej adekwatna dla tego typu produktu i to w tamtym okresie. Badaniu poddanych zostało ponad 200 nazw. Okazało się, że ludzie chcą nazywać swoje osobiste, duże przedmioty dobrze brzmiącymi i znanymi sobie nazwami, które dodatkowo kojarzą się z prestiżem. Słowo "Komandor" takie było.

Miało w sobie moc, siłę, budziło zaufanie, a poza tym było słowem międzynarodowym i które łatwo zrozumieć. Chciałem zbudować silną firmę, która będzie liderem na rynku i mającą produkt, który wyznaczy trendy w swojej branży. Dlatego też zdecydowałem się na wybór słowa „Komandor” jako nazwę dla powstającej marki. Skoro powstała nazwa, należało nadać jej jakiś symbol graficzny, który by był dla niej wsparciem i ułatwiał jej identyfikację na polskim rynku. Konieczne było więc rozpoznawalne logo. Należało w nim umiejętnie połączyć przesłanie i symbolikę. Dlatego bazowymi elementami stały się globus, który symbolizował szeroki, ogólnoświatowy zasięg firmy oraz liść klonu, który miał podkreślać korzenie marki, czyli Kanadę, gdzie zrodziła się cała jej koncepcja. Wybór liścia miał jeszcze jeden ważny aspekt. W latach 90-tych produkty, które wywodziły się z krajów dobrobytu, były niejako automatycznie identyfikowane z gwarancją wysokiej jakości. Były czymś pożądanym, bo dawały namiastkę lepszego, dostatniejszego i wyjątkowego życia. Ludzie w Polsce byli tego spragnieni. Każdy chciał pozwolić sobie na odrobinę luksusu.

Było to więc typowe działanie marketingowe, które umożliwiało nam, jako marce, lepszą rozpoznawalność i łatwiejsze wejście w rynek. Często mówię też, że kolorystyka logotypu to barwy, jakie znałem z lat dzieciństwa i rzeczy, za którymi bardzo tęskniłem będąc poza Polską. Niebieski globus to niebo nad Warszawą, a żółć to wiosenne pola pełne rzepaku. Biel i czerwień to kolory polskiej flagi. I chyba coś w tej symbolice faktycznie jest.

Rozwój firmy, to także tworzenie jej szkieletu i bazy, czyli kadry zarządzającej. W jaki sposób powoływał Pan Prezesów poszczególnych Zakładów, budując sieć Komandora w Polsce?

Jak w wielu przypadkach, tak i tutaj, na początku rządził przypadek. Przy budowaniu marki założeniem było, aby pozyskać kapitał lokalny. Chciałem wspierać i angażować ludzi w działania w ich własnym środowisku. Dać im szansę na rozwój własnego biznesu, dającego pracę im i ich rodzinom. Odbyłem wiele rozmów z osobami, które gotowe były podjąć ryzyko otwarcia własnej firmy, dokładnie wyjaśniając im na czym to ma polegać. Z dużego grona potencjalnych partnerów zaproponowałem założenie spółki tylko niektórym. Tym, którzy podobnie jak ja, patrzyli na otaczający świat, identyfikowali możliwości ówczesnego rynku i mieli wizję rozwoju produktu na swoim terenie, który bardzo dobrze znali. Taka osoba reprezentowała kapitał lokalny i tak jest do dzisiaj. Nigdy nie było robionej rekrutacji pod kątem wyboru prezesa. Tutaj ważną rolę odgrywali akcjonariusze i inwestorzy, którzy podejmowali decyzję o powołaniu takiej osoby i powierzeniu jej spraw związanych z rozwojem i funkcjonowaniem firmy. Oczywiście, ludzi najlepiej poznaje się w trakcie współpracy, w różnych nieprzewidzianych okolicznościach i podczas spotkań nieformalnych, które bardzo dobrze weryfikują charaktery i osobowości. Każda forma poznawcza jest wartościowa. Każda pomagała i pomaga mi nadal, w budowaniu oraz nawiązywaniu relacji z ludźmi, z którymi prowadziłem, czy prowadzę interesy w Polsce i za granicami kraju.



**Chciałem zbudować silną firmę,
która będzie liderem na rynku
i będzie miała produkt, który
wyznaczy trendy w swojej
branży. Dlatego też
zdecydowałem się na wybór
słowa „Komandor”
jako nazwę dla powstającej
marki**

Jacek Kozłowski

DROGA NA SZCZYT

Jakie największe trudności napotkał Pan w początkowych latach rozwoju firmy?

Kiedy patrzę wstecz, to z perspektywy czasu jaki upłynął i po analizie tych 30-tu lat, mogę powiedzieć, że największa trudność, jaką napotkałem podczas tworzenia marki to dobór nieodpowiedniego partnera Michała Szatkowskiego. Zaufanie, zaufanie i jeszcze raz zaufanie. To bardzo ważny fundament i baza dla wszystkiego. W moim przypadku okazało się, że partner, który miał być dla mnie wsparciem, któremu zaufałem, zaproponowałem udziały w firmie i który na starcie nie musiał nic zainwestować w markę, po roku wspólnej działalności próbował mnie z firmy usunąć. Nasze drogi się więc rozeszły i tak też powstała firma Indeco. To była największa trudność i lekcja, jaką musiałem odrobić. Reszta to były już zdarzenia losowe, które pojawiały się podczas budowania marki. Jednym z nich było na przykład to, że niektórzy pracownicy czy AD mieli inną wizję na prowadzenie i rozwój biznesu związanego z szafami. Nie rozumieli, dlaczego tak mocno i stanowczo, naciskałem na wprowadzenie oprogramowania komputerowego. Ta różnica zdań dała początek powstaniu kolejnej firmy, która oferowała na polskim rynku podobny produkt - firmy Senator. To jednak nie było niemiłe zdarzenie, ale wynik biznesowy. Senator nie był przygotowany do obsługi rynku poprzez oprogramowanie, ja nie broniłem mu rozwoju według jego strategii. To była raczej motywująca konkurencja i współzawodnictwo na rynku, które, jakby nie patrzeć, kształtowało rynek szaf z drzwiami przesuwными przez wiele lat. Doświadczenie z Michałem Szatkowskim i firmą Indeco było jednak najbardziej przykrym doświadczeniem, jakie mnie w życiu spotkało.



Jest Pan założycielem królestwa szaf, a mówi się, że „szewc bez butów chodzi”. Zaraz dowiemy się, czy to powiedzenie sprawdzi się także w tym przypadku. Ile ma Pan w swoim domu szaf z drzwiami przesuwanymi i w jakich systemach?

Mój dom został wybudowany 18 lat temu, dlatego królują w nim szafy wykonane na systemach, które wówczas sprzedawały się na polskim rynku jak Standard, Lux i Agat. Chociaż są bardzo mocno eksploatowane, to działają sprawnie do dzisiaj. Co prawda nie liczyłem, ile tych szaf jest, ale na pewno będzie około 10-ciu. W tym przypadku zupełnie nie sprawdza się więc powiedzenie że „szewc bez butów chodzi”.

Czy szafy te były montowane przez Pana samodzielnie, czy przez ekipy monterskie? No i kluczowa informacja, czy najstarsza szafa ma 30 lat?

Być może teraz niektórych zaskoczę, mam na myśli głównie młodsze pokolenie, ale pierwsze szafy były montowane przeze mnie samodzielnie. Kiedy przyjechałem z Kanady do Polski, to pierwszych monterów musiałem osobiście uczyć, w jaki sposób te szafy należy montować. Posiadałem tę wiedzę i przekonanie, że jej odpowiednie przekazanie dalej będzie procentowało. Zależało mi na dobrej jakości produktu, który planowałem wprowadzić na rynek, dlatego aspekt usług, czyli obsługi klienta i montaż, był tutaj bardzo istotny. Obsłużyłem pierwszych 50-ciu klientów i razem z monterami przez 3 miesiące zamontowałem wiele szafy przesuwanych. Tak naprawdę pomysł i idea budowy szafy w warunkach polskich, to moje osobiste doświadczenie. Całą wiedzę odpowiednio spisałem i przekazałem innym użytkownikom. Chciałem mieć pewność, że usługa montażu zawsze będzie wykonywana na najwyższym poziomie i według sprawdzonych wzorców, popartych praktyką. Chciałem też mieć pełną wiedzę o produkcie. Dzięki temu łatwiej było mi proces jego powstawania przenieść z etapu projektowania na kartce do etapu projektowania przy pomocy dedykowanego oprogramowania.



Od powstania firmy minęło już sporo czasu. Jak początkowa wizja firmy, stworzona 30 lat temu, pokrywa się z rzeczywistością?

Wizja firmy, jaka mi towarzyszyła na starcie, pokrywa się w 100% z rzeczywistością. Jedynie rozciągnęła się w czasie, bo myślałem, że to, co dzisiaj osiągnęliśmy, można będzie osiągnąć dwa razy szybciej. No niestety, różnego rodzaju czynniki, zarówno te ludzkie, losowe, jak i geopolityczne spowodowały, że cały proces uległ czasowemu rozciągnięciu. Nie zmieniło się jednak jedno: moje początkowe założenie i wizja opierające się na przekonaniu, że najważniejszy element to oprogramowanie. Czułem i wierzyłem, że to właśnie dzięki niemu możemy, jako Komandor, rozwijać produkt. I bez względu na to, na jakim etapie jest to oprogramowanie, to ta wizja pozostała niezmienna. Prace nad oprogramowaniem kontynuuję od 30 lat i cały czas jest to element mojej intuicji, który utwierdza mnie w przekonaniu, że idę w dobrym kierunku. I to się nie zmieni. Zapewne technologia, w jakiej tworzymy, będzie się zmieniała, ale na pewno pozostanę niezłomny w wizji, że firmę można rozwijać tylko w procesach technologicznych i informatycznych, które powinny być integralną częścią tworzenia produktu i jego funkcjonowania na rynkach.

WIDOKI NA PRZYSZŁOŚĆ

Firma wchodzi w następny etap, funkcjonuje w innej rzeczywistości niż ta, w której powstała. Jakiego Pana zdaniem są główne wyzwania, przed którymi stanie Komandor?

Zapewne Komandor stanie przed różnymi wyzwaniami, bo życie niesie ze sobą wiele niewiadomych. Wydaje mi się jednak, że kluczowe wyzwanie i jednocześnie największe zadanie, z jakim zderzy się firma to to, aby moje odejście z Komandora i jednocześnie sukcesja przebiegły bardzo pomyślnie i się powiodły. To jest kluczowy element kontynuacji tej działalności.

Jakie ma Pan dalsze plany na swoją markę? Co będzie kolejnym punktem przełomowym dla Komandora?

Kolejnym punktem przełomowym i strategią rozwoju na następne lata, w mojej ocenie, będzie nowy projekt "Komandor Novum Yellow Box", który właśnie tworzymy. Będzie on w sobie skupiał wiele najważniejszych produktów, jak Komandor Standard, Komandor Professional, iKOM kuchnie i iKOM meble smart. To będą bardzo silne i stabilne fundamenty do dalszego funkcjonowania marki w zmieniającym się otoczeniu i świecie. Technologia Komandor iKOM będzie bardzo ważna i będzie stanowiła silną pozycję w rozwoju Komandora. Jest to nasza autorska technologia, oparta o nasze autorskie oprogramowanie i wiem, że będzie nam w przyszłości dawała bardzo duże możliwości. Dzięki posiadaniu "Komandor Novum Yellow Box" będziemy w stanie dotrzeć z naszym oprogramowaniem i produktami do bardzo szerokiej grupy odbiorców, stając się mocnym graczem na arenie branży meblowej.





**Nie mam takiego poczucia,
żebym czegoś żałował
w swoim życiu. Jeżeli dzisiaj, od
początku, miałbym zakładać
Komandora,
to na pewno ścieżkę kariery
i rozwoju firmy wybrałbym taką
samą.**

Jacek Kozłowski

WNIOSKI I PRZEMYŚLENIA

Z perspektywy czasu i mając tak ogromne doświadczenie, proszę powiedzieć czego nauczył Pana biznes przez te 30 lat?

Biznes, który towarzyszy mi w życiu od 30 lat, nauczył mnie przede wszystkim pokory i mogę o tym powiedzieć otwarcie. Z każdej życiowej i biznesowej lekcji starałem się wyciągać odpowiednie wnioski i uczyć na własnych błędach. Tylko człowiek, który jest w stanie i nie wstydzi się do tego przyznać oraz próbuje coś zmienić, może iść do przodu. Można dużo planować, ale jak nie ma się odpowiedniej kadry i osób wokół siebie, to trudno jest o dobre realizacje. I nie mówię jedynie o wykonywaniu zadań, ale o całym procesie twórczym, aby kreować dobre projekty przyjazne dla użytkownika i zrozumiałe dla otoczenia, aby je wdrażać i rozwijać. Na to jest potrzebny też czas, a tego czasu zawsze brakuje. Jednym słowem biznes nauczył mnie pokory, pokory i jeszcze raz pokory.

Komandor to biznes Pana życia, ale czy pojawiały się w międzyczasie pomysły na inne biznesy?

Jestem wizjonerem i człowiekiem kreatywnym. Zawsze mam dużo pomysłów na różnego rodzaju biznesy, bo nie boję się patrzeć w przyszłość. Chciałem od dawna rozwijać różnego rodzaju aplikacje, ale nie podejmowałem tych wyzwań sam. Próbowałem znaleźć jakichś partnerów na rynku, jednak okazała się to rzecz niezwykle trudna, z uwagi na konieczność inwestowania w nowy biznes. Sam nie chciałem i nie mogłem dźwigać całości nowej inwestycji, bo to Komandor jest dla mnie główną gałęzią i moim pierwszym "biznesowym dzieckiem", które przez lata rośnie pod moim okiem. Nie mam więc czasu, aby w pełni poświęcić się finansowo i biznesowo nowym inicjatywom, a biznes nie znosi półśrodków.



30 lat to w biznesie i w życiu naprawdę kawałek czasu. Wiele rzeczy może się na przestrzeni tych lat wydarzyć. Czy jest jakiś projekt, niezwiązany z meblami, którego żałuje Pan, że nie udało się zrealizować?

Nie mam takiego poczucia, żebym czegoś żałował w swoim życiu. Jeżeli dzisiaj, od początku, miałbym zakładać Komandora, to oczywiście może uniknąłbym paru błędów, tak jak na przykład partnerstwa z Michałem Szatkowskim, ale na pewno ścieżkę kariery i rozwoju firmy wybrałbym taką samą. Uważam, że cel, który postawiłem sobie na początku tej drogi, jest celem słusznym. Ścieżki, które jako marka, obraliśmy do jego realizacji były różne, ale zawsze miały prowadzić do jego osiągnięcia.

I myślę, że to jest jedyna słuszna droga w rozwoju działalności gospodarczej, a szczególnie takiej, jak nasza. Ważnym i nierozdzielalnym elementem mojej kariery jest budowa kapitału ludzkiego. Dziś z całą stanowczością mogę powiedzieć, że mam wokół siebie wspaniałych ludzi jak: prezesów, menadżerów, informatyków oraz wielu biznesowych przyjaciół, z którymi pracuję ponad dwadzieścia lat. Bez względu na stopień wykształcenia oraz różnorodność charakterów, udało mi się zbudować potężne i bardzo kreatywne zaplecze kadrowe oraz naprawdę fajne, ludzkie przyjaźnie. Dlatego dzisiaj bardzo dziękuję wszystkim tym, których spotkałem podczas swojej 30-letniej biznesowej i życiowej wyprawy i mam nadzieję, że będziemy dalej szli razem.



HOBBY, PASJE, CZYLI ŻYCIE... PO GODZINACH

Chociaż praca i firma pochłaniają większość Pana życia, to jest na pewno też taka część, która na chwilę pozwala oderwać się od spraw biznesowych. Jakie jest Pana hobby, co lubi Pan robić i jak odpoczywa - czyli jak wygląda życie „poza” firmą?

Przede wszystkim mam dużo różnych hobby i trudno się zdecydować, które najbardziej lubię, czy które jest tym jedynym. Wszystko zależy od czasu, okoliczności, aktualnej sytuacji, a nawet od mojego samopoczucia, czy wewnętrznej potrzeby. Bardzo lubię chodzić na kort grać w tenisa. Lubię też jeździć na nartach czy nurkować. Miejscem, do którego lubię wracać, jest moja dziadkowizna na Podlasiu, gdzie często pływam kajakiem i otaczam się przyrodą. Moją wielką pasją są też motocykle. Lubię z kumplami wyjeżdżać na wycieczki motocyklowe, bo to daje mi poczucie swobody i wolności. Jak mam czas chodzę również na imprezy taneczne do klubów z muzyką na żywo lub na milongi, tańczyć tango argentyńskie. I nigdy nie pogardzę też dobrą nalewką zwłaszcza, jeśli jest domowej roboty. Zawsze powinno być bowiem coś dla ciała i dla ducha. Jednym słowem nie lubię się nudzić.

