

ROZMOWY JUBILEUSZOWE

30^{lat}



KOMANDOR

KONRAD
CHMIEL

EXPORT MANAGER

OD SGH DO KOMANDORA

Export Manager dla niektórych może brzmieć trochę tajemniczo, ale na pewno pobudza wyobraźnię. Na czym tak naprawdę polega Twoja praca?

Pierwsze pytanie i od razu z kategorii ciężkich... Ciężko jest w kilku zdaniach opisać czym się zajmuję, bo mam wiele zadań, które sobie wyznaczyłem albo które zostały mi przydzielone odgórnie. Generalnie jednak zajmuję się budową rynków eksportowych dla Komandor SA i tu w grę wchodzi dwa podstawowe działy – albo są to rynki istniejące (od wielu lat), na których trzeba prowadzić nadzór nad sprzedażą i ogólnie pilnować, żeby wszystko sprawnie działało – to są w szczególności rynki tzw. Europy zachodniej. Albo – i to już jest dużo bardziej interesujące – budowa nowych rynków praktycznie od zera. Od razu chciałbym zaznaczyć, że moja praca nie polega tylko i wyłącznie na znalezieniu klienta i namówieniu go na kupowanie naszych systemów, wbrew powszechniej opinii, nie uważam się za handlowca, który jeździ z teczką i katalogiem po klientach. Cały dział eksportu Komandor SA zajmuje się tworzeniem sieci sprzedaży w oparciu o różne systemy działające na poszczególnych rynkach, ponieważ każdy rynek jest inny. To dość skomplikowany proces, który polega na organizacji całego rynku i stworzeniu takich mechanizmów, aby „zakorzenie” nasze produkty, usługi, know-how na danym rynku i zbudować tam markę. Warto tu też zaznaczyć, że na wielu rynkach – a działamy w ponad 44 krajach świata – to nie tzw. „szafa Komandor” jest słowem kluczowym opisującym naszą markę. Zamiast tego mamy „meble zbudowane na systemach Komandor” i wszystko, co się z tym wiąże. Na świecie sprzedajemy nie tylko nasze produkty, ale również rozwiązania biznesowe, dzięki którym nasi partnerzy mogą rozwijać swoje firmy. Tu oczywiście nawiązuję do naszego oprogramowania, ale nie tylko

Już po pierwszym pytaniu widać, że będzie ciekawie. Jak zaczęła się Twoja przygoda z Komandorem i jak trafiłeś do Działu Eksportu?

To już 17 lat... Czas leci szybko i mam wrażenie, że ostatnio jakoś szybciej. W każdym razie, po studiach (a studiowałem Międzynarodowe Stosunki Ekonomiczne na SGH) miałem plan, aby pracować i obracać się w tzw. środowisku międzynarodowym. Mój wstępny plan zakładał pracę w polskim MSZ – trochę ze względu na tradycje rodzinne, ale dużo bardziej ze względu na moje zainteresowania. Od zawsze ciągnęło mnie w świat, żeby poznawać nowe kultury i szukać przygód. Nic nie kształci tak jak podróże. Przez pewien czas pracowałem nawet w biurze spraw międzynarodowych kancelarii Prezydenta RP, ale w pewnym momencie jednak zacząłem zdawać sobie sprawę, nie wnikając w szczegóły, że lepiej będzie poszukać pracy w tzw. businessie, ponieważ uznałem, że to długofalowo da mi lepsze możliwości rozwoju. Tak trafiłem na ogłoszenie w gazecie (!!!) – wyobraźcie sobie, że kiedyś szukało się ogłoszeń o pracę w gazetach... Komandor szukał wtedy kogoś do pracy z rynkiem niemieckim na stanowisko Koordynatora ds. rynku niemieckiego. Wysłałem CV, zadzwonił do mnie Andrzej Szugajew (jedna z legend Komandor SA 😊) i tak trafiłem na pierwsze spotkanie z Jackiem Kozłowskim. Dla każdego, kto spotkał się z Nim po raz pierwszy, zawsze będzie to bardzo ciekawe wspomnienie. No i tak się to wszystko zaczęło 17 lat temu.

Wachlarz rynków, którymi się opiekujesz, jest podobno bardzo szeroki. Przybliż nam, którymi rynkami Komandora, zajmujesz się jako Export Manager?

Wymienię te rynki, którym poświęcam najwięcej uwagi i które są dla nas znaczące. W chwili obecnej jest to tzw. Zachodnia Europa – a więc głównie Francja, Wielka Brytania, Hiszpania, Finlandia, Szwecja – gdzie od lat mamy dobrych i bardzo stabilnych klientów. Afryka Północna – w szczególności Tunezja, Maroko, Egipt oraz cały Bliski Wschód (Arabia Saudyjska, Jordania, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Bahrajn, Oman, Katar, Kuwejt). Do tego trzeba jeszcze dodać Indie i Nową Zelandię.

Kraje masz dosyć odległe i większości znane z wakacyjnych wyjazdów. Ile czasu spędzasz w takim razie w podróży? Który kraj wspominasz najlepiej i dlaczego?

Teraz w czasach COVID tych podróży było oczywiście mniej, ale z tego co widzę wraca już pełna normalność.

Zazwyczaj jest to 1 lub 2 tygodnie w miesiącu, ale tu trzeba zaznaczyć, że podróż to u mnie nie tylko wyjazd za granicę. Często mam również gości z różnych stron świata i to wtedy również zaliczam do podróży, ponieważ praktycznie i tak nie ma mnie wtedy w domu (często wliczając weekendy). Co do drugiego pytania – nie mam faworytów. Poza tym podróże służbowe znacząco różnią się od wyjazdów turystycznych. Wiem, że niektórym może się wydawać inaczej, ale uwierz mi, że są znaczące różnice. Zawsze trzeba mieć oczy dookoła głowy i być gotowym na najróżniejsze zwroty akcji i zaskakujące sytuacje na każdym kroku. To wymaga dużej odporności psychicznej, empatii w rozmowach i tzw. otwartej głowy. Dlatego, jeśli miałbym zdecydować się na jeden kraj, który zawsze dobrze wspominam, to będzie to Turcja, ponieważ jeżdżę tam na wakacje z rodziną i nigdy nie byłem tam służbowo





**Po studiach (a studiowałem
Międzynarodowe Stosunki
Ekonomiczne na SGH) miałem
plan, aby pracować i obracać się
w tzw. środowisku
międzynarodowym (...)
Od zawsze ciągnęło mnie w
świat, żeby poznawać nowe
kultury i szukać przygód. Nic nie
kształci tak jak podróże.**

Konrad Chmiel

Podczas podróży i biznesowych spotkań spotykasz się z różnymi sytuacjami. Mówi się, że "co kraj, to obyczaj". Czy narodowe stereotypy, o których czasami słyszymy, pokrywają się z rzeczywistością i czy doświadczasz ich podczas wyjazdów?

Tu nawiązując do poprzedniej mojej odpowiedzi – zawsze trzeba mieć otwartą głowę i odrzucać stereotypy na początku. Oczywiście, że np. Niemcy są bardziej „zimni” w kontaktach niż inne nacje, Francuzi są nadal przekonani o swojej wyższości, a np. Finowie stają się weseli i rozmowni i ogólnie do zniesienia dopiero po kilku drinkach. Nie oznacza to jednak, że wszystkich zawsze trzeba mierzyć tą samą miarą. My w Polsce ogólnie zbyt często przykładamy wagę do stereotypów i zbyt mało koncentrujemy się na szukaniu pozytywnych cech.



Z jakimi najciekawszymi różnicami kulturowymi, obyczajowymi i handlowymi spotkałeś się podczas kontaktów z partnerami Komandor SA np. na rynkach Dalekiego Wschodu, bo wiodą tutaj chyba prym?

Wracam do stwierdzenia, że trzeba mieć otwartą głowę i starać się odrzucać ogólnie przyjęte stereotypy. No bo jak np. zareagujesz w momencie, kiedy siedzisz z klientami z Bliskiego Wschodu na rozmowach handlowych i w pewnym momencie ktoś rzuca hasło, że trzeba się pomodlić? Panowie wtedy przygotowują się do modlitwy i zaczynają całą procedurę, bardzo często w pomieszczeniu, gdzie odbywają się rozmowy (o ile nie ma wyznaczonego do tego osobnego miejsca). Jest to zupełnie normalna i naturalna dla nich sprawa, więc tak też trzeba się wtedy zachowywać – naturalnie i normalnie. To są zazwyczaj takie małe rzeczy, które pośrednio lub bezpośrednio wpływają na naszą pracę. Dla przykładu w Arabii Saudyjskiej weekend jeszcze do niedawna zaczynał się w czwartek (czwartek-piątek mieli wolne), więc tak naprawdę zostawały nam 3 dni realnej pracy. Od jakiegoś czasu, większość krajów w tamtym regionie przeszła na model piątek-sobota (ich poniedziałkiem jest niedziela), ale i tak bardzo łatwo się o tym zapomina. Niejednokrotnie ja ich budzę w piątek rano albo oni mnie w niedzielę.



RÓŻNICE KULTUROWE

Różnice kulturowe i lokalne zwyczaje, mogą tworzyć czasami bariery, które utrudniają biznesowe rozmowy i pertraktacje. Jakie były największe bariery kulturowe, z jakimi spotkałeś się podczas delegacji?

Tu prym wiedzie Arabia Saudyjska, ale warto podkreślić, że przez ostatnie 2 lata wiele się tam pozmieniało i nie są już tak bardzo restrykcyjni. Niemniej jednak, kilka lat temu, raz miałem taką dość kontrowersyjną sytuację w Arabii Saudyjskiej. Zakończyliśmy rozmowę z klientem, ale ten musiał jeszcze coś tam załatwić, więc ja uznałem, że pójdę na dół i zaczekam na niego pod biurem. Tu trzeba zaznaczyć, że w owym czasie, wszystkie kobiety, które pracowały w firmie, musiały cały dzień pracy spędzać w osobnym pomieszczeniu i mężczyznom nie wolno było tam wchodzić i na odwrót. Tak więc ciężko było spotkać kobietę w biurze, w firmie itd., pomimo że oczywiście obowiązywało pełne zakrycie głowy, twarzy i itd.

Zbliżał się już koniec dnia, więc ogólnie pracownicy firmy wychodzili już do domów i ku mojemu zaskoczeniu z księgowości wyszła pani, która również udawała się do domu. W momencie, kiedy mnie mijała, ja przyjaźnie skinąłem głową i powiedziałem „hello” – zupełnie niewinnie, po prostu z grzeczności chciałem się przywitać. Ona przyspieszyła kroku, wsiadła do samochodu (z osobnym kierowcą, bo wtedy kobiety jeszcze nie mogły prowadzić) i odjechała. To wszystko widział mój kontrahent, który akurat schodził ze schodów. Przybiegł do mnie przerażony, niemalże krzycząc na mnie, że popełniłem straszny błąd i że mogę zostać aresztowany, jeśli ta pani poczuje się urażona i zadzwoni na tzw. policję religijną. Okazało się, że nawet kontakt wzrokowy, nie wspominając o tym, że powiedziałem „hello”, może zostać uznany za gest obraźliwy i mógłbym ponieść naprawdę srogie konsekwencje.



ZASKAKUJĄCE MOMENTY



Czyli cały czas trzeba być bardzo czujnym, aby nie urazić uczuć innych i nie złamać ustalonych zasad. Kiedy wspominasz o różnicach kulturowych i zwyczajach, to aż ciśnie się na usta pytanie o najdziwniejszą sytuację podczas delegacji, w której brałeś udział?

Hmm, o takiej zupełnie najdziwniejszej i w sumie dość ekstremalnej sytuacji nie mogę niestety napisać, bo mógłbym ponieść konsekwencje i do tego kraju już pewnie bym nie wjechał. Może Wam kiedyś opowiem osobiście. Dziwne z naszego punktu widzenia są czasem zdarzenia w Indiach, bo to ogólnie jest dość kontrastowy kraj. Nawiązując tu bezpośrednio do spotkań biznesowych, wyobraź sobie, że siedzisz w sali konferencyjnej, jest 20 osób, prowadzisz prezentację i uczestniczysz w rozmowach i nagle całkowicie wysiada prąd, gaśnie światło, wyłączają się komputery... i ... i na nikim nie robi to absolutnie żadnego wrażenia. Zdarzają się przerwy w dostawie prądu, trwa to jakieś 5 do 10 minut i dla każdego, kto pierwszy raz się z czymś takim się spotyka, jest to dość spore zaskoczenie. Jednak najfajniejsza jest reakcja „tubylców” dla których taka „dziwna” sytuacja, z naszego punktu widzenia, jest całkowicie normalna. Dlatego jak jadę do Indii, to zawsze mam przy sobie co najmniej 1 latarkę.

A czy pamiętasz jaka była najtrudniejsza rozmowa biznesowa, którą przeprowadziłeś i dlaczego właśnie ta?

Najtrudniej rozmawia się o sprawach handlowych z Francuzami. Z nimi każda rozmowa biznesowa jest zawsze najtrudniejsza.

Twój zakres obowiązków wiąże się z licznymi podróżami właściwie po całym świecie. Podróże to też smaki. Jaki rodzaj kuchni najbardziej przypadł Ci do gustu oraz jaką najdziwniejszą potrawę zdarzyło Ci się spróbować?

Ja lubię gotować, tak więc zawsze znajdę coś ciekawego dla siebie. Nie mam jednego rodzaju kuchni, który najbardziej bym lubił, ale ogólnie mogę napisać, że najciekawsza i najbardziej bogata w smaki jest dla mnie szeroko pojęta kuchnia azjatycka. Jeśli chodzi o tę najdziwniejszą potrawę - kiedyś w Kairze zaproszono mnie na kolację, na której podawano ich lokalny „rarytas” czyli pieczone gołębie. Dla mnie osobiście jest to jedno z najbardziej ekstremalnych przeżyć kulinarnych podczas podróży służbowych, szczególnie jeśli dodać do tego również osoby, przez które zostałem zaproszony na tę kolację i absolutnie nie na miejscu byłoby gdybym odmówił zaproszenia lub nie zjadł tego, co mi podano na talerzu.

PODRÓŻE KSZTAŁCĄ

Jakie jest najbardziej „egzotyczne” państwo na świecie, w którym można zamówić szafę Komandor?

Jeśli gracie w "państwa, miasta", to wiecie, że jest tylko jedno państwo na „O”, czyli Oman. Ale czy jest to najbardziej egzotyczne miejsce? Na pewno najdalszym miejscem na świecie, gdzie można zamówić szafę Komandor jest Nowa Zelandia. Dalej już się nie da.



A modern kitchen interior featuring a dark marble countertop, a stainless steel range hood, and wooden upper cabinets. In the foreground, there are three black bar stools. A large blue circle is overlaid on the right side of the image, containing white text. The background shows a glass-enclosed office area with desks and chairs.

**Na pewno najdalszym
miejscem na świecie,
gdzie można zamówić szafę
Komandor jest Nowa Zelandia.
Dalej już się nie da.**

Konrad Chmiel

Ciekawie opowiadasz o swojej pracy. Widać, że naprawdę ją lubisz. Co według Ciebie jest w niej najciekawsze?

Najciekawsze jest to, że pracując w Komandorze od 17 lat, wydawać by się mogło, że już nic nie może mnie zaskoczyć. A jednak takie sytuacje zdarzają się dość często. Monotonia to mój największy wróg i uwierzcie mi – w tej pracy nie ma czasu na nudę.

Przez tyle lat pracy z kontrahentami zagranicznymi miałeś i masz kontakt z różnymi narodowościami. W jakich językach umiesz się porozumieć?

Mówię biegle po niemiecku i angielsku. Komunikatywnie po francusku i ostatnio zacząłem trochę rozumieć, co mówią po arabsku, ale do mówienia jeszcze daleka droga.

Czy przywozisz pamiątki ze swoich podróży, a jeśli tak, to co to zazwyczaj jest?

Pamiątek jako takich nie przywożę, bo nie lubię tzw. łapaczy kurzu. Jeśli mam już coś przywieźć, to będzie to raczej jakieś lokalne „kulinarium”, przysmak albo coś płynnego.

CIEKAWOSTKI

Pytanie z serii podchwytliwych. Czy masz w domu szafę Komandor? Jeżeli tak, to od jak dawna, a jeżeli nie, to kiedy będziesz miał?

Mam w domu 4 szafy Komandor. Mają już chyba z 12 lat i ciągle są na chodzie.

Jakie jest Twoje hobby, oczywiście poza podróżowaniem. Co lubisz robić, jak odpoczywasz i spędzasz wolny czas?

Poza firmą jestem taksówką. Wożę moje dzieci na zajęcia, treningi i w tygodniu to jest moje główne zajęcie poza firmą. A tak na poważnie – interesuję się fotografią (swego czasu miałem nawet mini studio fotograficzne), gram w squasha, jeżdżę na rowerze, na snowboardzie, lubię gotować. Moją największą pasją było jednak zawsze żeglarstwo, chociaż od kilku ładnych lat jestem bardziej biernym niż aktywnym żeglarzem.

