

ROZMOWY JUBILEUSZOWE

30^{lat}



MARCINI
JASIŃSKI

DYREKTOR
DZIAŁU WDROŻEŃ

WIELKA CHIŃSKA PRZYGODA

Człowiek, który o systemach Komandor wie chyba wszystko - tak można określić Twoją osobę. Wiele osób kojarzy Ciebie ze szkoleń produktowych, które prowadziłeś osobiście w Zakładach Kompletacji i online. Ale czym tak na co dzień zajmujesz się w firmie Komandor?

Oficjalne stanowisko to Dyrektor Działu Wdrożeń, ale to tylko nazwa. Poza nadzorem nad wprowadzaniem nowych produktów oraz udoskonalaniem obecnych systemów mam kilka obowiązków więcej. Najbardziej czasochłonne to tzw. „Technical Support” dla naszych Klientów w Polsce i za granicą. Czasem są to proste pytania dotyczące naszych systemów, ale zdarzają się również bardziej złożone zagadnienia, które często trzeba wyjaśnić np. Klientowi zagranicznemu. Ta część obowiązków wymaga szczegółowej wiedzy z zakresu produktów Komandor oraz dobrej znajomości języka angielskiego. Oprócz powyższych uczestniczę czynnie w pracy Zakładu Produkcyjnego w Radomiu co oznacza pracę z Działami Produkcji, Zaopatrzenia, Dostawcami, Magazynem. No i najważniejsze – w miarę możliwości pracuję nad nowymi produktami oraz udoskonaleniami obecnych – jak Konstruktor, którym byłem 20 lat temu zaczynając pracę w firmie Komandor.

Zakres działań bardzo szeroki. A od czego się zaczęło, czyli ja trafiłeś do firmy, jakie były początki i jak przebiegała Twoja zawodowa ścieżka rozwoju?

Równo 20 lat temu, w 2001 roku, krótko po studiach zostałem zatrudniony na stanowisku Konstruktora. Niewiele wówczas wiedziałem o meblach, ale firma Komandor była mi znana. Pierwsze dwa lata pracy spędziłem na projektowaniu nowych i poznawaniu ówczesnych produktów firmy. Było to bardzo fajne doświadczenie – zderzenie głowy pełnej teorii z praktyką. Ten czas spędzony w Dziale Konstrukcyjnym miał ogromny wkład w moje doświadczenie zawodowe. Patrząc z perspektywy czasu nie tylko ja musiałem tak uważać, ponieważ w 2005 roku Prezes Głogowski zaproponował mi wyjazd służbowy do Chin. Była to dla mnie bardzo trudna decyzja, ale dziś wiem, że szansa, jaką otrzymałem, wpłynęła na przebieg mojej dalszej kariery w firmie Komandor. Mam za sobą dwie dekady współpracy ze wspaniałymi ludźmi, którzy są praktycznie jak druga rodzina.

Czym w takim razie zajmowałeś się w Chinach i jak radziłeś sobie z językiem, bo do łatwych raczej on nie należy?

Uruchamialiśmy przedstawicielstwo Komandora w Chinach razem z Jakubem Lada. Z chińskim trochę się “zaprzyjaźniłem” ale niewiele. Jakies pojedyncze zwroty pamiętam, ale niestety większość komunikacji musiała się odbywać po angielsku.

Wspomniałeś, że pracujesz też nad nową ofertą. Czym się kierujesz wprowadzając nowe produkty? Co Cię inspiruje?

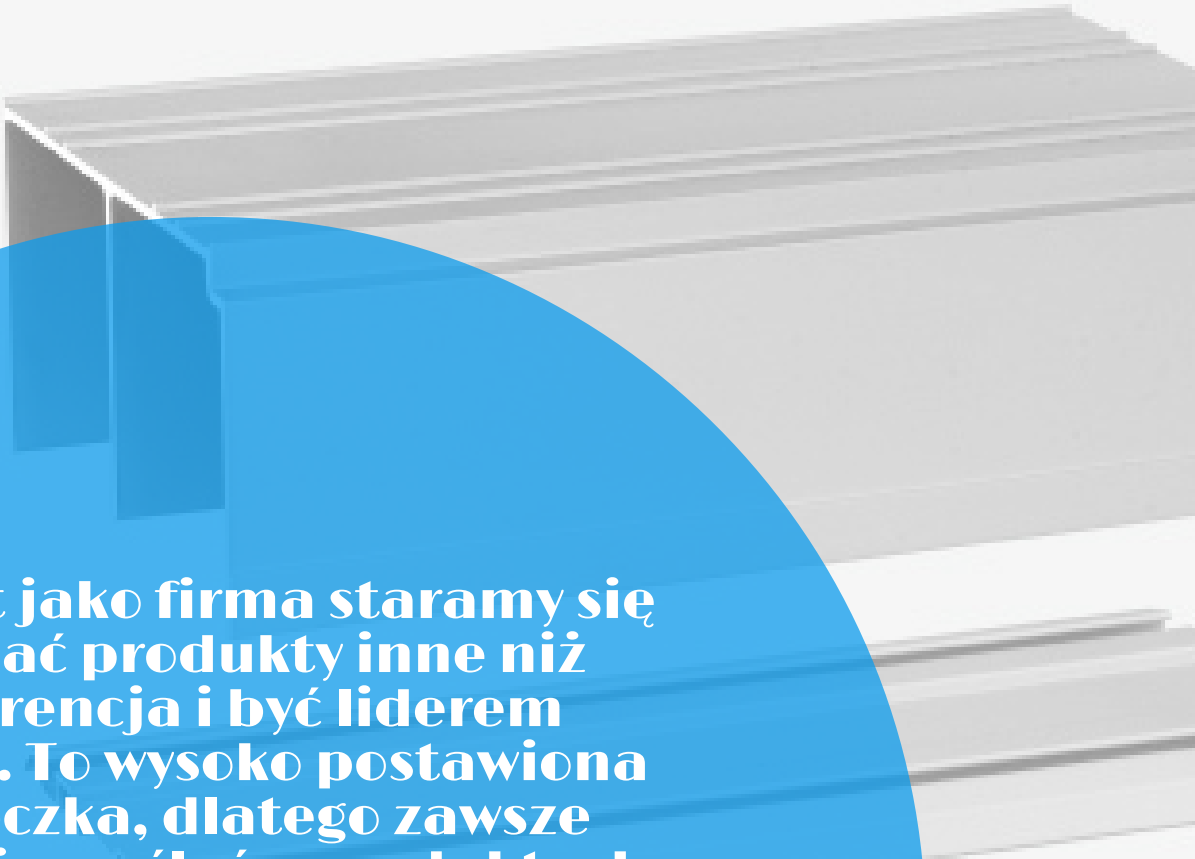
Generalnie jest kilka źródeł, z których jako firma, (i ja również), staramy się czerpać pomysły na nowe produkty. Dla mnie najważniejszym jest feedback z rynku, od Klientów. Nie da się zaprzeczyć regule, że to Klient decyduje, co mu się podoba i czego potrzebuje. Oczywiście z poziomu Zakładu w Radomiu ciężko wsłuchać się w głos przysłowiowego Pana Kowalskiego, ale na szczęście komunikacja z Zakładami Kompletacji, które doskonale wiedzą, co jest im potrzebne, jest na chwilę obecną bardzo sprawna i dużo tematów do mnie trafia. Podobnie jest z rynkami zagranicznymi, gdzie na straży zapotrzebowania na nowości stoją Export Managerowie. Drugim najważniejszym czynnikiem jest innowacyjność. Od 30 lat jako firma staramy się posiadać produkty inne niż konkurencja i być liderem w branży. To wysoko postawiona poprzeczka, dlatego zawsze staram się myśleć o produktach lub rozwiązaniach których nie ma na rynku, które Klienci zdefiniują jako idealnie dopasowane do ich szafy Komandor.

INSPIRACJE I PROCES TWÓRCZY

Jaki jest proces tworzenia nowych produktów Komandor? Jak wygląda droga od inspiracji do finalizacji?

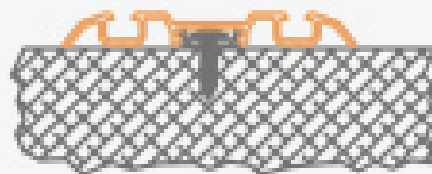
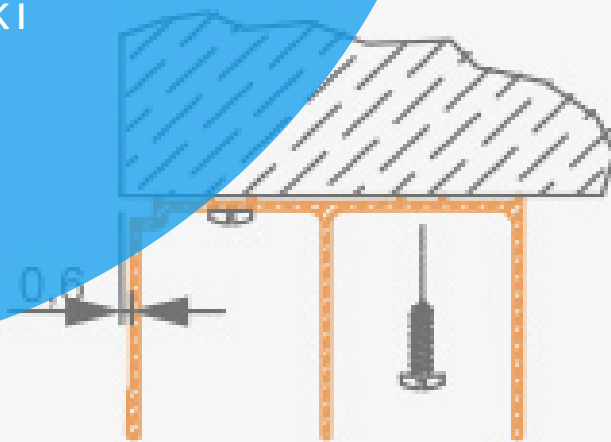
Najważniejszy jest pomysł, który w pierwszej kolejności musi przejść przez Dział Konstrukcyjny. To tam, po opracowaniu szczegółowych wymagań dotyczących nowego produktu, inżynierowie rysują wszystkie elementy i ustalają technologię ich wykonania oraz budują prototypy do testów. Następnie mamy weryfikację projektu i opracowanie kosztorysu, zarówno kosztów, jakie musimy ponieść na wprowadzenie produktu, jak i jego ceny dla Klienta. Jeśli wszystko przebiegnie pomyślnie zmawiamy narzędzia do produkcji i finalnie wprowadzamy produkt na rynek. Oczywiście jest to opis skrócony.





**Od 30 lat jako firma staramy się
posiadać produkty inne niż
konkurencja i być liderem
w branży. To wysoko postawiona
poprzeczka, dlatego zawsze
staram się myśleć o produktach
lub rozwiązaniach, których nie
ma na rynku, a które Klienci
zdefiniują jako idealnie
dopasowane do ich szafy
Komandor.**

Marcin Jasiński



***W takim ciągu wydarzeń i analiz
poprzedzających wprowadzenie nowości,
na pewno trafiają się czasami wyboje
i rozdroża? Jak radzisz sobie
z przeszkodami podczas wdrożeń?***

Życzyłbym sobie, żeby przeszkód nie było, ale to trochę infantylne. Najważniejsze to chłodne spojrzenie na problem i analiza, co jest jego przyczyną. Te dwa elementy sprawdzają się w każdej sytuacji. Jak udaje mi się ustalić przyczynę, wówczas szukam rozwiązania. Dobrze w takich sytuacjach jest to, że zarówno pracownicy firmy Komandor, jak i nasi Kooperanci, z którymi współpracujemy przy wdrażaniu produktów, to stała i solidna ekipa ludzi, na których pomoc zawsze można liczyć. To bardzo ułatwia rozwiązanie praktycznie każdego problemu.

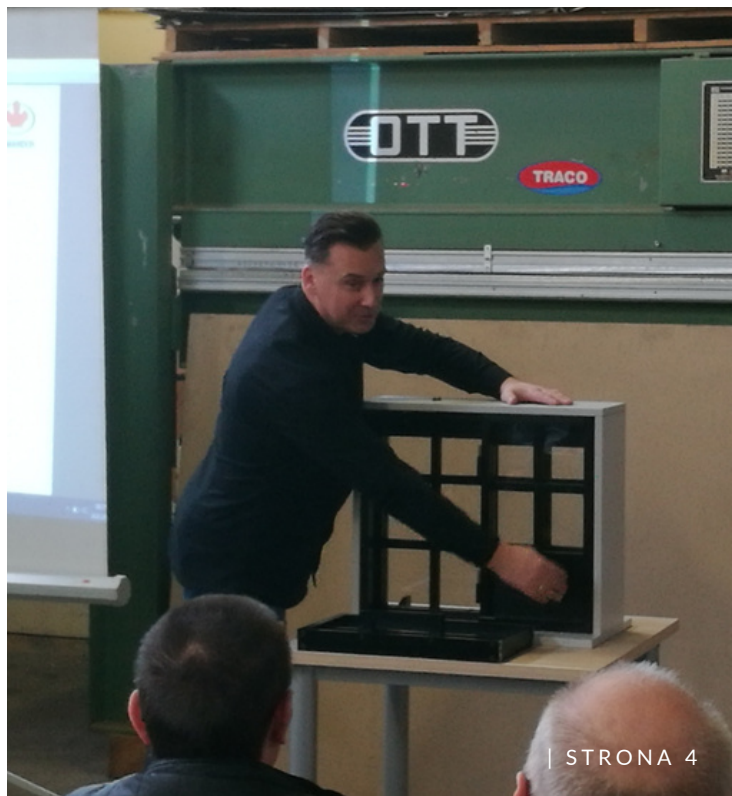
***Które z obecnie wdrożonych rozwiązań
wymagało najwięcej testów, ale też
przyniosło najwięcej satysfakcji?***

Praktycznie przy każdym nowym produkcie staramy się przeprowadzić jak najwięcej testów i prób, które wyeliminowałyby większość wad i prawdopodobieństwo dyskwalifikacji produktu przez rynek. Jeśli miałbym wskazać produkt szczególnie testowany to myślę, że domykacz drzwi środkowych.

Od początku był wielkim wyzwaniem ze względu na wymagania dotyczące sposobu pracy oraz uniwersalność (miał pasować do wszystkich systemów drzwi przesuwnych). Ten cel udało się osiągnąć prawie w 100%, ale ilość przeszkód, jakie musieliśmy pokonać, była niewiarygodna jak na produkt tych rozmiarów.

***Jakie wdrożenia są planowane
w najbliższym czasie, jaki będzie kolejny
przełomowy produkt opracowany przez
Komandor? i czy są w planach ramki na
płyty grubości 18mm?***

W najbliższym czasie będą wdrożone nowe rozwiązania w systemie LUMI. Będzie to kilka usprawnień dotyczących między innymi: sposób montażu paneli, co do którego zgłaszano wiele uwag; łączenia paneli – zarówno jako ściany z kilku paneli, jak również prostopadłe. Ponadto w Systemach Lazuryt i Heliodor wprowadzamy nowe rozwiązanie domykacza Comfort Touch z samonastawnym chwytem. To usprawnienie było dość długo wyczekiwane, zwłaszcza przez montażystów. Na chwilę obecną nie planujemy rozwiązań do płyty 18 mm. Wprowadzony kilka lat temu System YOHO pozwalał na użycie płyty o tej grubości, ale nie spotkał się ze zbytnim zainteresowaniem ze strony Klientów.



Wiemy już jak wyglądają "narodziny produktu" ale ile trwa proces jego wdrożenia począwszy od pomysłu, a skończywszy na uzyskaniu finalnej wersji o zadowalającej jakości?

Nie da się jednoznacznie określić takiego czasu. Wszystko zależy od złożoności nowego produktu. Dla przykładu – wprowadzenie nowego koloru profilu to czas ok. 3-4 miesięcy, co wynika z terminów narzuconych nam przez Dostawców. Wprowadzenie nowego profilu to już będzie minimum pół roku; najdłuższe wdrożenia trwają ok. 2 lata. Trzeba pamiętać, że to nie tylko narysowanie nowych elementów, czy złożenie zamówienia u Dostawcy. Taki proces obejmuje również logistykę, pakowanie, magazynowanie, często montaż, instrukcje itd. Doświadczenie pokazuje, że wprowadzanie produktów bez dokładnego przygotowania bardzo często skutkuje opóźnieniami w jego przyjęciu przez rynek, dlatego staramy się przewidzieć jak najwięcej zagrożeń dla nowego produktu, co niestety często wydłuża czas potrzebny na wdrożenie.

Jak w każdej branży bywa i tak, że nie każdy projekt ujrzy światło dzienne jako gotowy produkt i dołączy do oferty firmy. Czy dużo było projektów, których nie udało się doprowadzić do końca?

Możemy się pochwalić małą liczbą takich sytuacji i były one zawsze skutkiem jednego z 2 czynników – koszt lub technologia. Kilka razy zdarzyło się, że koszt uruchomienia produktu był zbyt wysoki do założeń lub technologia, której musielibyśmy użyć jest zbyt droga czy mało dostępna. Jako Zakład Produkcyjny dysponujemy zaawansowanymi maszynami, a nasi inżynierowie na bieżąco zapoznają się z nowymi technologiami jakie mogą być wykorzystane do produkcji naszych produktów, ale niestety to czasem nie wystarcza. Dobra informacja jest taka, że nigdy nie skreślamy projektów, które nie zostały wdrożone. Czekają w szufladach na lepszy moment.

ODLICZANIE I ZMACANIA Z CZASEM



MÓJ FAWORYT

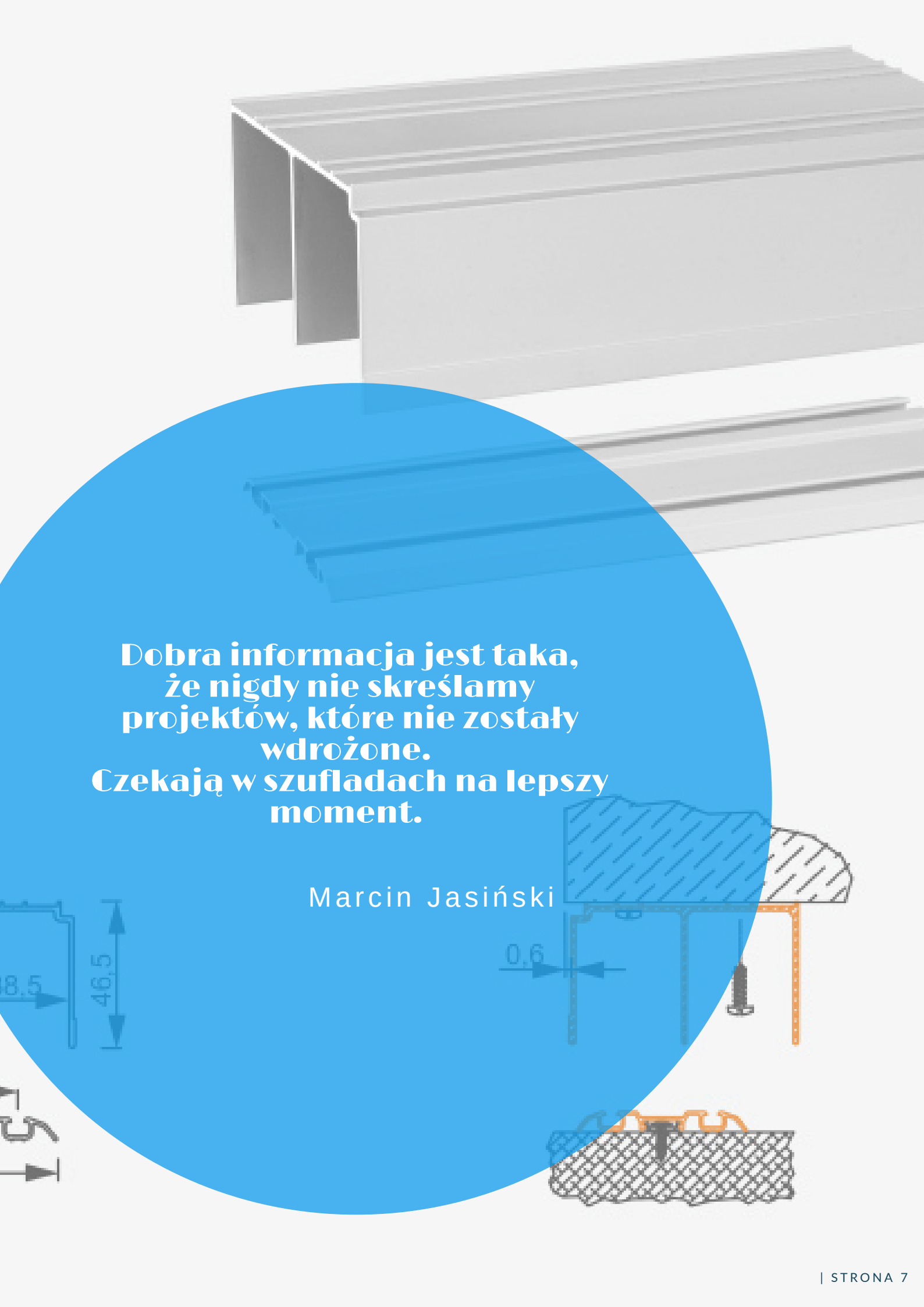
***Czy jest produkt w ofercie Komandora,
który darzysz szczególnym sentymentem,
a jeśli tak, to dlaczego?***

Bez wahania mogę powiedzieć, że jest to System LUMI. W celu jego zaprezentowania odwiedziłem większość Zakładów Kompletacji w Polsce oraz przeprowadziłem kilka szkoleń online dla Klientów zagranicznych. Wszędzie napotkałem ludzi otwartych na szkolenia, prezentację i z każdego miejsca wracałem z sugestiami, pomysłami na rozwój produktu. Do tej pory projektanci, pracownicy produkcji, dealerzy nie tylko z Polski, ale również z innych krajów nadal konsultują ze mną zagadnienia dotyczące tego systemu.

***A teraz chwila prawdy i pytanie z serii tych
"obowiązkowych". Czy masz w domu
szafę lub inne rozwiązania Komandor? A
jeśli tak, to od jak dawna?***

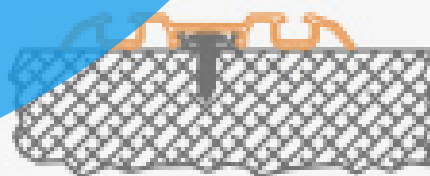
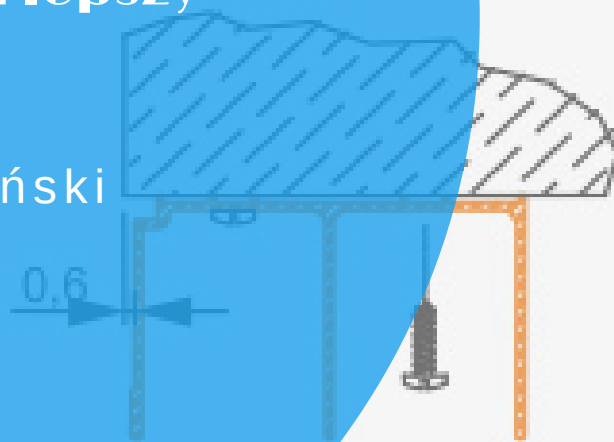
Pierwszą szafę Komandor kupiłem wraz z pierwszym mieszkaniem, była na wyposażeniu. Byłem już wtedy pracownikiem Komandora, więc uzupełniłem lokal o dodatkowe produkty naszej firmy. Kilka lat temu budowałem dom i w nim również zainstalowałem systemy Komandor. Oprócz drzwi przesuwnych wykorzystałem również drzwi podwieszane i System Kolumnowy. Nie wyobrażam sobie domu bez rozwiązań firmy Komandor.





**Dobra informacja jest taka,
że nigdy nie skreślamy
projektów, które nie zostały
wdrożone.
Czekają w szufladach na lepszy
moment.**

Marcin Jasiński



Jakie jest Twoje hobby, co lubisz robić, jak odpoczywasz - czyli jak wygląda życie „poza” firmą i czy masz w ogóle na nie czas?

Moim konikiem jest kultura Dalekiego Wschodu. Okazuje się, że spędzone w Chinach dwa lata życia zrobiły swoje. Lubię podróżować i zwiedzać różne zakątki tego kraju. Zwiedziłem już Pekin oraz „zdobyłem” Wielki Mur Chiński, zobaczyłem Terakotową Armię oraz zdobyłem kilka szczytów Tianmen Mountains, gór znanych miłośnikom „Avatara”. Pandemia niestety wyhamowała moje plany, ale myślę, że wkrótce wrócę na szlak wycieczki. Poza firmą lubię się zrelaksować na leżaku w swoim ogrodzie lub w jacuzzi. Oczywiście złota plaża, palmy i dobry drink są nawet bardziej pożądane, ale nie zawsze dostępne, więc jak się nie ma, co się lubi, to się lubi, co się ma.

PODRÓŻNICZA FASCYNACJA

Skoro kultura Dalekiego Wschodu jest tak fascynująca, to Twoje pierwsze skojarzenia, kiedy słyszysz słowo „Chiny” to...?

Jak słyszę Chiny to widzę ekstra architekturę, zarówno starożytną jak i nowoczesną oraz wspaniałą kuchnię (jedzenie). To co Chińczycy potrafią zrobić z produktami w kuchni to prawdziwe dzieło sztuki. Jestem wielkim fanem chińskiego jedzenia.

