

ROZMOWY JUBILEUSZOWE

30^{lat}



MARIUSZ
GŁOGGOWSKI

PREZES ZARZĄDU
KOMANDOR SA

WYBÓR ŚCIEŻKI ZAWODOWEJ

Zapewne jest Pan osobą znaną większości czytelników, ale tak dla formalności, proszę przybliżyć nam swoją sylwetkę i powiedzieć, czym aktualnie zajmuje się Pan w firmie Komandor.

Jestem w tej chwili Prezesem Zarządu przedsiębiorstwa Komandor SA, które ma swoją siedzibę w Radomiu i zajmuje się projektowaniem oraz produkcją systemów wyposażenia wnętrz. Jest to dzisiaj główny zakład w strukturach Komandora, który dostarcza podstawowe materiały do produkcji w sieci sprzedaży Komandor. To właśnie w Radomiu powstają, najpierw w fazie projektowej, a później produkcyjnej, wszystkie systemy Komandor i stąd są dystrybuowane do niemal 44 krajów świata.

Jak zaczęła się Pana przygoda z Komandorem, czyli jak wyglądała ścieżka od pierwszego dnia do momentu, w którym jest Pan teraz?

Pracę w Komandorze zacząłem w 1994 roku, kiedy firma była jeszcze na samym początku swojego rozwoju. Byłem wówczas świeżo po ukończeniu studiów na Politechnice Warszawskiej i szukałem zatrudnienia w swoim zawodzie, gdzie mógłbym wykorzystywać nabytą wiedzę i umiejętności. Miałem różne propozycje pracy, ale wybrałem firmę Komandor, bo była to polska firma i widziałem w niej możliwość rozwoju, a te aspekty były dla mnie dosyć istotne. Zatrudniony zostałem na stanowisku inżyniera, a do moich podstawowych obowiązków należało projektowanie i uruchamianie produkcji nowych wyrobów.

Z czasem nabierałem coraz więcej doświadczenia, a moja ścieżka zawodowa się zmieniała i tak zostałem Prezesem Zarządu Komandor SA.



**Najważniejszymi produktami
są nadal systemy drzwi i będzie
to zawsze dla nas najważniejsza
grupa wyrobów.**

Mariusz Głogowski

Komandor ma bardzo rozbudowany i bogaty wachlarz swoich produktów. Możemy pochwalić się sprawdzonymi i najwyższej jakości systemami głównie do drzwi przesuwanych, z których korzysta wielu producentów mebli na świecie. Czy pamięta Pan, jaki był pierwszy system zaprojektowany i wyprodukowany przez Komandora w Polsce?

Tak, to był system aluminiowy, którego główny profil był zbliżony do dzisiejszego profilu Agat (ale wtedy jeszcze nie nadawaliśmy nazw naszym systemom), natomiast mechanizmy były jeszcze wykorzystywane od zewnętrznego dostawcy, który stosował je tak naprawdę w zupełnie innych produktach. Więc może nie był to jeszcze w 100% nasz produkt, ale na pewno stanowił bazę i inspirację do dalszych prac.

PRZESZŁOŚĆ I TERAZNIEJSZOŚĆ

Już w kolejnym roku zaczęliśmy produkować również własne mechanizmy do naszych produktów i rozwijać swoją ofertę. Cały proces uruchamiania własnej produkcji przebiegał kolejnymi etapami, zgodnie z planem, bo trudno jest od razu robić wszystko. Ale na pewno był to już pierwszy zaprojektowany i wdrożony przez nas system drzwi przesuwanych i jak sądzę, był to też pierwszy w Polsce produkowany tego typu produkt.

Rynek nie znosi pustki, a klienci oczekują cały czas nowatorskich rozwiązań i ciekawych produktów. Nad jakim innowacyjnym systemem pracuje teraz Komandor SA w Radomiu?

Mamy aktualnie w sprzedaży bardzo szeroką gamę naszych produktów, które można zastosować praktycznie we wszystkich częściach domu, od korytarza przez sypialnię, kuchnię, salon czy garaż. Dzisiaj musimy dużą część czasu poświęcać na ulepszanie i doskonalenie już posiadanych produktów, bo każdy produkt wymaga co jakiś czas zmian. Oczywiście, pracujemy też nad zupełnie nowymi rozwiązaniami i tu skupiamy się na wyposażeniu i akcesoriach do garderoby. Jednocześnie pracujemy również nad zupełnie nowymi produktami jak systemy ścian stałych i mobilnych, które stosowane są głównie do zagospodarowania przestrzeni w biurach, ale także coraz częściej w naszych domach.



OD POMYSŁU DO PRODUKTU

Aby powstał produkt, musi pojawić się potrzeba, a potem pomysł, jak tę potrzebę zaspokoić i przy pomocy jakiego rozwiązania. Gdzie Komandor dzisiaj szuka inspiracji do tworzenia nowych produktów i czy w Radomiu macie plan na ich tworzenie?

Najważniejsze informacje dostajemy od naszych klientów, zwłaszcza Partnerów Handlowych. Mają oni bezpośredni kontakt z rynkiem i wiedzą, o co pytają klienci indywidualni. Komunikują nam też jakie rozwiązania byłyby przydatne w ich działalności. Oczywiście sami także analizujemy to, co się pojawia na targach czy pokazuje nasza konkurencja albo firmy z pokrewnych branż. Pracujemy również we własnych zespołach, w celu wypracowania nowych i innowacyjnych pomysłów.

Jaki produkt w Pana opinii, poza drzwiami przesuwными, jest największym sukcesem Komandor SA, który wyróżnia firmę na rynku?

Najważniejszymi produktami są nadal systemy drzwi i będzie to zawsze dla nas najważniejsza grupa wyrobów. Natomiast jaki jest dzisiaj inny, tak istotny produkt, to chyba trudno powiedzieć, bo to się też zmienia w czasie. Myślę, że trzeba tu wymienić systemy pozwalające na montaż półek w różnej konfiguracji jak system Kolumnowy, Rurowy czy ostatni Orto. Tego typu rozwiązania są bardzo uniwersalne, łatwo je zaadaptować do różnych przestrzeni i dosyć łatwo dają się personalizować, a to jest istotne w dzisiejszych czasach.



**Dzisiaj największym wyzwaniem
jest niepewność gospodarcza
oraz konieczność reakcji na
ciągle zmieniające się warunki
gospodarcze i polityczne. To
bardzo utrudnia planowanie
jakichkolwiek działań.**

Mariusz Głogowski

Dywersyfikacja portfela produktów pozwala zdobywać szersze rynki. Czy Komandor SA zamierza tworzyć produkty nie tylko do szaf?

Oczywiście tak, i już takie produkty tworzymy, jak systemy ścian do biur. Proszę nie zapominać, że tworzymy i dostarczamy także oprogramowanie komputerowe naszym klientom, które można wykorzystywać do wizualizacji, sprzedaży, ale też organizacji i rozliczania produkcji.

Jaką rolę pełni spółka w Radomiu w strukturze Komandor? Niektórych ten model biznesowy zaskakuje.

Przedsiębiorstwo Komandor SA to przede wszystkim zakład produkcyjny, w którym powstają podstawowe komponenty naszych wyrobów. Oprócz tego zajmujemy się także organizacją sprzedaży na rynku polskim, przygotowywaniem materiałów marketingowych oraz oprogramowania i narzędzi pomocnych naszym klientom w budowaniu ich sprzedaży.

Co w takim razie jest obecnie dla Komandor SA największym wyzwaniem biznesowym?

Z pewnością dzisiaj największym wyzwaniem jest niepewność gospodarcza oraz konieczność reakcji na ciągle zmieniające się warunki gospodarcze i polityczne. To bardzo utrudnia planowanie jakichkolwiek działań.



OTOCZENIE BIZNESOWE

Czy duża niepewność na rynkach surowców oraz ogólna sytuacja geopolityczna budzą w Panu niepokój w kontekście funkcjonowania przedsiębiorstwa? Wiemy już, że ta niepewność to jednocześnie wyzwanie dla Komandora, ale w takim razie jak prowadzi się firmę w trudnych czasach niedoboru surowców i jak sobie w Radomiu z tym radzicie?

Sytuacja polityczna oczywiście budzi duży niepokój, gdyż nie mamy na nią wpływu. Prowadzimy też działalność w wielu krajach, więc zawsze nas dotyka to, co się w nich dzieje i ma to przełożenie na nasze funkcjonowanie. Aktualne problemy z surowcami dotyczą wszystkich, więc to nie tylko nasz problem. Tego tak bardzo się nie obawiamy, gdyż gramy na tym samy boisku, co inni producenci. Radzimy sobie, tak jak wszyscy, planując wcześniej dostawy, szukając nowych dostawców i zamienników materiałów. Wykorzystujemy także to, że przez lata wypracowaliśmy sobie dobrą pozycję negocjacyjną u naszych partnerów, którzy teraz dbają, żebyśmy w pierwszej kolejności otrzymali materiały, mimo ich braków. Właśnie teraz, budowane przez lata relacje i partnerstwo, przynoszą najlepsze rezultaty i są mocnym wsparciem w działaniu firmy.

Polacy ustanowili już wiele rekordów Guinnessa między innymi w odegraniu słynnego przeboju „Hej Joe” Jimiego Henrika, 16 latek pobił rekord Guinnessa w układaniu kostki Rubika na czas, a w Krakowie zrobiono najdłuższą pizzę na świecie. To oczywiście tylko trzy przykłady, ale czy jest szansa na to, że marka Komandor zostanie kiedyś wpisana do księgi rekordów Guinnessa na przykład na najdłuższą szafę?

Oczywiście, taka możliwość istnieje i na pewno jesteśmy gotowi pobić taki rekord, ale obawiam się, że może być to trochę trudne. Przede wszystkim potrzebny byłby do tego bardzo duży dom i nie wiem, czy ktoś byłby takim rekordem zainteresowany. Myślę, że ciekawszym pomysłem byłoby znalezienie najstarszej szafy Komandora, która nadal działa i jest nadal używana, a na pewno takie są, bo nasi klienci często podkreślają trwałość i niezawodność naszych produktów.

Czy Prezes Komandor SA ma wolny czas, a jeśli tak, to jakie jest Pana hobby, co lubi Pan robić i jak odpoczywa poza firmą?

Jak pewnie większości osób na stanowiskach menadżerskich, główne hobby to praca i na to poświęcam większość czasu, gdzie poza codziennymi rutynowymi działaniami mam możliwość realizacji wielu nowych i ciekawych projektów, zarówno typowo konstrukcyjnych, ale też biznesowych. Oczywiście w wolnych chwilach, tak jak większość osób, spędzam czas z rodziną, oglądam filmy czy czytam książki. Uprawiam także sport, który był i jest moją pasją przez całe życie, a obecnie głównie sprowadza się do grania w tenisa oraz żeglowania. Natomiast zawsze lubiłem poznawać nowe rzeczy i jeśli jest tylko taka możliwość, to chętnie korzystam i próbuję sił w różnych dyscyplinach.

PO GODZINACH...

Czas na pytanie, które zadawane jest każdemu naszemu gościowi, więc i Pana nie mogło ominąć. Czy ma Pan w domu szafę Komandor? A jeśli tak, to od jak dawna?

Mam oczywiście i to nie jedną, chociaż niezbyt długo, bo tylko kilka lat, od kiedy się przeprowadziłem do nowego domu. Jednak w poprzednim miejscu zamieszkania też miałem nasze szafy. Jest to produkt, którego każdy potrzebuje, więc nie było innej możliwości. Jakby zsumować wiek jednych i drugich szaf, to wynik na pewno by był imponujący.

