



Wojna na Ukrainie: wpływ wojny na Ukrainie na codzienną pracę dealera JOSKIN

Aby uzyskać więcej informacji, firma JOSKIN przeprowadziła wywiad z jednym ze swoich dealerów działających blisko granicy. Wywiad został przeprowadzony w oddziale dealera w Niedrzwicy z Panem Michałem Stachlewskim, Dyrektorem Handlowym firmy KISIEL.

Czym zajmuje się Państwa firma i jak długo jesteście na rynku?

Firma jest autoryzowanym dealerem ciągników CASEiH oraz Steyr na województwach świętokrzyskim, podkarpackim, małopolskim oraz lubelskim. Działa od roku 1992 w branży sprzedaży maszyn rolniczych. Pracujemy jedynie z markami, które oferują dla klientów wysoką jakość, a co za tym idzie wartość, która pozwala im się rozwijać.

Jaka odległość dzieli was od najbliższego oddziału do granicy z Ukrainą?

Jako firma, która działa na województwach lubelskim i podkarpackim, sąsiadujemy na całym odcinku granicy polsko-ukraińskiej. Najbliższe punkty graniczne znajdują się w odległości od 80 do 100 km od naszych oddziałów.



Czy Państwa firma odczuwa skutki działań wojennych tuż za granicą? Jeżeli tak, to jakie?

Jak wszyscy w Polsce odczuwamy skutki działań wojennych. Są skutki finansowe związane z kosztami energii, wzrostem cen na produkty czy podwyższonym kosztem kredytów, ale jest też przede wszystkim świadomość, że tym niewielkim kosztem możemy pomóc sąsiadom, pokazać im, że nie są sami, że jest jakaś nadzieja na lepsze jutro, że państwo to nie jakiś potwór, ale że ma obowiązek ochrony obywateli i pomocy dla innych ludzi w potrzebie.



Jak wpłynęło to na sprzedaż maszyn?

Cała ta sytuacja ma ogromny wpływ na podejście rolników do inwestowania. Czy kupować, czy odkładać pieniądze, aby przygotować się na najgorsze. W obliczu tak agresywnych działań to naiwność, nie widzieć ryzyka, które zagraża całej Europie. Nie można zakładać, że przecież mnie to nie dotyczy, że to nie moje zmartwienie.

Czy zauważyliście Państwo wahania klientów przed zakupem marki JOSKIN spowodowane sytuacją na Ukrainie? Jeżeli tak, to jakie?

Tak, klienci analizują już nie tylko cenę maszyn, ale czasem również jakie jest podejście dostawców. Czy wspierają wolność, ale nie tylko już słowami, a działaniami polityków i organizacji europejskich, czy byle zarobić, czyli nie myśleć o życiu jako wartości nadrzędnej. Wszystko to wydobywa na światło najgłębsze zakamarki ludzkiej natury i pokazuje, kto jest człowiekiem nieokrzesanym, a kto rozumnym.

Patrząc na tragedię, jaka się dzieje tuż obok Państwa, czy w jakiś sposób podjęliście działania niesienia pomocy? Jeżeli tak, to jakie były to działania?

Prócz działań czysto symbolicznych, takich jak umieszczenie flagi Ukrainy na naszych obiektach, by obywatele tego kraju nie czuli się osamotnieni, staramy się myśleć długofalowo. Chyba każdy z pracowników dołożył swą cegiełkę do wsparcia osób przyjeżdżających i my również jesteśmy gotowi do udzielenia pomocy. Działania rządu są najlepszym przykładem naszego wsparcia. W czasach wojny trzeba działać.



Czy w waszym mieście zorganizowano zakwaterowanie dla Ukrainy?

W mieście każdego naszego pracownika, a jest nas 80, zorganizowano miejsce dla rodzin z Ukrainy. Wierzymy, że przetrwają ten czas i wrócą budować swą ojczyznę.

Zatrudnialiście Państwo pracowników z Ukrainy? Jeżeli tak, jakimi są pracownikami?

Nigdy nie zatrudnialiśmy, ponieważ prowadzimy działalność bardzo specjalistyczną, która wymaga znajomości języka oraz klientów. Ze względu na te kryteria nie możemy zatrudnić każdej osoby. Dotyczy to oczywiście również pracowników z Polski. Bez tej trudności byłoby inaczej. Wiemy, że wielu klientów rolników zatrudnia osoby z Ukrainy.



Czy sytuacja związana z wojną przyczyniła się do zmian organizacyjnych w Państwa firmie, takich jak redukcja etatów albo praca hybrydowa?

Na szczęście nie ma takiej sytuacji, ale mamy wszyscy świadomość, że możemy wszyscy z dnia na dzień przejść w stan wyższej konieczności.

Czy prowadziliście Państwo eksport maszyn na Ukrainę? Jeżeli, tak w jakim stopniu i jakich maszyn?

Nasza główna działalność to sprzedaż maszyn w Polsce, jesteśmy wyspecjalizowani w sprzedaży dla rolników, którzy nawet przy swej wysokiej nowoczesności w technologii produkcji raczej są tradycyjni w wyborze. Firma JOSKIN stawia duże wymagania, jeżeli chodzi o obsługę posprzedażową, dlatego też prowadzimy sprzedaż tylko na terenie kraju. Z racji odległości nie bylibyśmy w stanie prawidłowo obsłużyć klientów z Ukrainy.

Czy prowadziliście Państwo import maszyn z Ukrainy? Jeżeli tak, w jakim stopniu i jakich maszyn?

Nie, współpracujemy głównie z europejskimi dostawcami.

Czy w swojej bazie danych rolników mieliście również klientów z Ukrainy? Jeśli tak, co z problemem posprzedażowym?

Sprzedawaliśmy głównie części z bieżących magazynów. Ukraińscy rolnicy mieli w zwyczaju kupować od nas materiały do produkcji w trybie pilnym lub gdy ich lokalny dostawca nie posiadał materiałów na magazynie.

Czy samorząd wprowadził jakieś środki bezpieczeństwa dla społeczeństwa? Czy środki wpłynęły/wpłyną na waszą codzienną pracę?

W każdym regionie przystąpiono do zabezpieczenia granic, co wiąże się z większą liczbą wojska i instalacji przeciwlotniczych, obronnych i antyrakietowych w sile niespotykanej do tej pory. Również wezwano młodszą część mężczyzn i kobiet na szkolenia wojskowe.

Jak na przestrzeni kilku ostatnich lat oceniacie współpracę z firmą JOSKIN?

JOSKIN odpowiada w 100% tej idei, że marka to zobowiązanie dane klientowi, które wiąże go na wiele lat i ma być dla niego dumą z dokonanego wyboru. Dla nas dealera jest to gwarancją współpracy i szansą na powiększanie możliwości finansowych poprzez sprzedaż i serwis maszyn. Maszyna z napisem JOSKIN to zdecydowanie wartość, która gwarantuje zyski.

Jak w Państwa ocenie widzicie dalszą współpracę z marką JOSKIN?

JOSKIN jest dla nas kluczową marką wśród naszej piątki dostawców. Robimy wszystko, by maksymalnie rozwijać sprzedaż, ale z zachowaniem zasad ekonomii i właściwej obsługi klienta. Staramy się zachować właściwą ekspozycję produktów oraz prawidłowo zarządzać zamówieniami, tak by zachować ciągłość i skrócić czas dostaw. Ściśle współpracujemy z opiekunem regionalnym JOSKIN w zakresie planowania zakupów, prezentacji produktów na rynku oraz kontaktu z kluczowymi odbiorcami. Współpraca układa się znakomicie, szczególnie że odczuwamy mocne wsparcie działów produkcji, serwisu, logistyki oraz administracji.



Patrząc na rosnącą inflację, ceny komponentów, wahania cen ropy, drożący transport, jakie widzicie perspektywy na kolejne lata?

Aktualna sytuacja wojenna jest większym zagrożeniem niż wzrost cen, który może się pojawiać i znikać w zależności od potrzeb rynku. Zdecydowanie lepiej mieć wyższe ceny i wyższe zarobki niż wojnę, która zniszczy wszystko. Polska w 30 lat od uwolnienia się od rosyjskiego buta w stylu Putina pokazała, co można zbudować pracą i chęcią tworzenia. Nie może dziwić postawa Ukraińców, którzy w tym samym czasie próbowali żyć z Rosją, ale w zamian dostali tylko dyktaturę w prezencie. Wolność jest wartością nadrzędną dla każdego człowieka.

Jak zmienił się krajobraz w Polsce, miast, wsi wokół granicy, po ekspansji Rosji na naszego sąsiada?

Całe otoczenie się zmieniło: słyszymy w mediach język ukraiński, w urzędach są interesanci z Ukrainy, a informacje są dwujęzyczne. Na ulicach widać dużą liczbę aut na numerach ukraińskich. Kościoły udostępniają swoje świątynie, by ludzie mogli modlić się według obrządku religijnego, w jakim dorastali, itd. Nie mówimy tu tylko o dużych miastach, ale i wioskach.

Podczas niedawnej wizyty w Państwa oddziale w Jasionce, tuż obok lotniska, widziałem tam stacjonujące wojska. Chciałbym zapytać, w jakim celu wojska są tam zlokalizowane? Czy czujecie się tam bezpiecznie?

Wiemy, że Polska jest członkiem organizacji światowych, które są zobowiązane do ochrony swych członków, mówię o UE i NATO, i staramy się myśleć o dobrym zakończeniu tej sytuacji. W tym globalnym znaczeniu czujemy się bezpiecznie, ale w wymiarze ludzkim nikt z nas nie może powiedzieć, że nie widzimy tragedii ludzi, jaka rozgrywa się na Ukrainie. Punkt w Jasionce koło lotniska uświadamia nam powagę sytuacji i jak duża siła jest potrzebna, by chronić wartości jak wolność, tolerancja i ekonomia.



Paweł Paczuski (przedstawiciel techniczno-handlowy JOSKIN) i Michał Stachlewski (Dyrektor handlowy w firmie Kisiel)

