



Oorlog in Oekraïne: impact van de oorlog in Oekraïne op het dagelijks leven van een JOSKIN dealer

Om meer te weten te komen, interviewde de firma JOSKIN een van zijn dealers vlakbij de grens. Het interview werd afgenomen met Michał Stachlewski, commercieel directeur van het bedrijf Kisiel, in het filiaal in Niedrzwica.

Wat doet uw bedrijf en hoe lang is het al in de markt?

Wij zijn herkende dealers van de tractormerken CASEiH en Steyr in de woiwodschappen St. Croix, Subkarpaten, Klein-Polen en Lublin. We zijn sinds 1992 actief in de verkoop van landbouwmachines. We werken alleen met merken die klanten een hoge kwaliteit bieden, en dus waarde waarmee ze kunnen groeien.

Wat is de afstand tussen u en het dichtstbijzijnde punt van de grens met Oekraïne?

Als bedrijf dat actief is in de woiwodschappen Lublin en Subkarpaten, zijn we burens op het hele deel van de Pools-Oekraïense grens. De dichtstbijzijnde punten liggen tussen de 80 en 100 km van onze vestigingen.



Voelt uw bedrijf de gevolgen van de oorlog die net over de grens plaatsvindt? Zo ja, welke?

Zoals iedereen in Polen voelen we de gevolgen van de oorlog. Er zijn financiële effecten verbonden aan energiekosten, aan de stijging van de productprijzen of aan de stijging van de kosten van kredieten, maar bovenal is er het algemene besef dat we tegen deze lage kosten onze burens kunnen helpen, om hen te laten zien dat ze niet de enigen zijn, dat er hoop is op een betere toekomst, dat de staat niet een soort monster is, maar dat het de plicht heeft om burgers te beschermen en anderen in nood te helpen.



Hoe heeft dit de verkoop van machines beïnvloed?

Deze hele situatie heeft een enorme impact op de houding van boeren ten opzichte van hun investeringen. Moeten ze kopen of sparen om zich op het ergste voor te bereiden? Geconfronteerd met dergelijke agressieve acties, is het naïef om de risico's die heel Europa bedreigen, niet te zien. Je kunt niet zeggen: "Het zijn mijn zaken niet, het zijn mijn zaken niet."

Heeft u enige aarzeling opgemerkt bij uw klanten om het JOSKIN-merk te kopen vanwege de situatie in Oekraïne? Zo ja welke?

Ja, klanten analyseren niet alleen de prijs maar soms ook de aanpak van de leveranciers. Ondersteunen ze vrijheid, niet alleen met woorden, maar ook met daden van politici en Europese organisaties, of willen ze gewoon geld verdienen en zien ze het leven daarom niet als hoogste waarde? Dit alles brengt de diepere delen van de mens naar voren en helpt om onderscheid te maken tussen de "ruwe" aan de ene kant en de rationele mensen aan de andere kant.

Heeft u, gezien de tragedie die zich vlak naast u afspeelt, op de een of andere manier moeite gedaan om hen te helpen? Zo ja, welke?

Naast puur symbolische steunacties, zoals het plaatsen van de Oekraïense vlag op onze faciliteiten, zodat mensen uit dit land zich niet alleen voelen, proberen we op lange termijn te denken. Elk van onze medewerkers heeft waarschijnlijk bijgedragen aan de ondersteuning van inkomende mensen en ook wij staan klaar om te helpen. Het optreden van de overheid is daar het beste voorbeeld van. In tijden van oorlog moet actie worden ondernomen.



Is er huisvesting voor Oekraïners beschikbaar gemaakt in uw stad?

In de stad van elk van onze medewerkers, en we zijn met 80, is accommodatie beschikbaar gesteld voor Oekraïense gezinnen. Wij zijn van mening dat deze laatste aan het einde van deze periode naar hun vaderland zullen terugkeren om het verder te bouwen.

Heeft u Oekraïense arbeiders in dienst genomen? Zo ja, wat voor soort werknemers zijn dat?

Nee, we hebben er nooit een aangenomen omdat onze activiteit specifieke kennis vereist, evenals kennis van de taal en de klanten. Vanwege deze criteria kunnen we niet iedereen aannemen. Dat geldt natuurlijk ook voor Poolse arbeiders. Zonder deze moeilijkheid zou het anders zijn. Aan de andere kant weten we dat een groot aantal van onze boerenklanten mensen uit Oekraïne in dienst nemen.



Heeft de oorlogssituatie bijgedragen aan eventuele organisatorische veranderingen in uw bedrijf, bijvoorbeeld inkrimping of de introductie van hybride werken?

Gelukkig is dit niet het geval, maar we zijn ons er allemaal van bewust dat we van de ene op de andere dag in een noodtoestand kunnen belanden.

Heeft u machines geëxporteerd naar Oekraïne? Zo ja, in welke mate en welke machines?

Onze hoofdactiviteit is de verkoop van machines in Polen, wij zijn gespecialiseerd in de verkoop aan boeren die, zelfs met hun hoge moderniteit in productietechnologie, nogal traditioneel zijn in hun keuze. De firma JOSKIN stelt hoge eisen aan de dienst na verkoop, daarom verkopen wij enkel op nationaal grondgebied. Door de afstand zouden we Oekraïense klanten niet goed kunnen bedienen.

Heeft u machines geïmporteerd uit Oekraïne? Zo ja, in welke mate en welke machines?

Nee, we werken voornamelijk met Europese leveranciers.

Heeft u ook Oekraïense klanten in uw database van boeren? Zo ja, hoe zit het met het probleem met de after-sales service?

We verkochten voornamelijk onderdelen uit onze huidige voorraad. Vroeger kochten Oekraïense boeren productiematerialen bij ons in geval van nood of wanneer hun lokale leverancier de materialen niet op voorraad had.

Hebben de lokale autoriteiten veiligheidsmaatregelen ingevoerd voor de gemeenschap? Hebben/zullen de maatregelen impact hebben op uw dagelijkse werk?

Elke regio is begonnen zijn grenzen te beveiligen, wat meer troepen en luchtafweer-, defensie- en raketinstallaties van ongekende kracht betekent. Jongere mannen en vrouwen werden ook opgeroepen voor militaire training.

Hoe beoordeelt u de samenwerking met de firma JOSKIN in de afgelopen jaren?

JOSKIN stemt voor 100% overeen met het idee dat een merk vooral een verbintenis is aan de klant, die hem jarenlang bindt en hem trots maakt op zijn keuze. Voor ons als dealer is het een garantie voor samenwerking en een kans om de financiële middelen te vergroten door de verkoop en het onderhoud van machines. Een machine die het JOSKIN-merk draagt, is ontegensprekelijk een waarde die winst garandeert.

Hoe ziet u uw toekomstige samenwerking met het JOSKIN merk?

Voor ons is JOSKIN een belangrijk merk onder onze vijf leveranciers. We doen er alles aan om onze verkoop te maximaliseren, terwijl we de principes van zuinigheid en goede klantenservice respecteren. We proberen de producten goed weer te geven en de bestellingen goed te beheren om de continuïteit te waarborgen en de levertijden te verkorten. We werken daarom nauw samen met de JOSKIN regiomanager om de aankopen, de presentatie van de producten op de markt en het contact met de belangrijkste ontvangers te plannen. De samenwerking verloopt uitstekend, vooral omdat we sterke ondersteuning krijgen van de afdelingen productie, aftersales, logistiek en administratie.



Gezien stijgende inflatie, prijzen van componenten, fluctuerende olieprijsen, hogere transportkosten, wat ziet u als de vooruitzichten voor de komende jaren?

De huidige oorlogssituatie is een veel grotere bedreiging dan prijsstijgingen, die kunnen komen en gaan afhankelijk van de marktbehoeften. Het is beter hogere prijzen en hogere lonen te hebben dan een oorlog die alles zal vernietigen. Polen, 30 jaar verlost van de Russen, heeft laten zien wat je kunt bouwen met hard werken en de wil om te creëren. De houding van de Oekraïners die tegelijkertijd met Rusland probeerden te leven, maar in ruil daarvoor alleen een dictatuur kregen, mag dan ook niet als een verrassing komen. Vrijheid is een allerhoogste waarde voor ieder mens.

Hoe is het landschap veranderd in Polen, in de steden, dorpen rond de grens, na de uitbreiding van Rusland tot zijn buurland?

De hele omgeving is veranderd: je hoort de Oekraïense taal in de media; in de servicekantoren zijn Oekraïense klanten en de informatie wordt in de 2 talen verzonden. In het straatbeeld zien we een groot aantal auto's met Oekraïense kentekenplaten. Kerken daarentegen stellen hun infrastructuur ter beschikking zodat mensen kunnen bidden volgens de religieuze ritus waarin ze zijn opgegroeid, enz. We hebben het hier niet alleen over grote steden, maar ook over dorpen.

Tijdens een recent bezoek aan uw vestiging in Jasionka, pal naast het vliegveld, zag ik militaire troepen. Ik zou graag willen weten met welk doel de troepen daar worden ingezet. Voelt u zich daar veilig?

We weten dat Polen lid is van wereldorganisaties die verplicht zijn hun leden te beschermen, hier heb ik het over de EU en de NAVO, en we proberen een uitweg uit deze situatie te bedenken. Dus in die zin voelen we ons veilig; maar in de menselijke dimensie kan niemand van ons zeggen dat we de menselijke tragedie die zich nu in Oekraïne voltrekt, niet zien. De vestiging van Jasionka bij de luchthaven maakt ons bewust van de ernst van de situatie en de kracht die nodig is om waarden als vrijheid, tolerantie en economie te beschermen.



Paweł Paczuski (vertegenwoordiger JOSKIN) en Michał Stachlewski (commercieel directeur van de firma Kisiel)

