



Krieg in der Ukraine: Auswirkungen des Krieges in der Ukraine auf den Alltag eines JOSKIN Vertragshändlers

Um mehr darüber zu erfahren, befragte die Firma JOSKIN einen ihrer grenznahen Vertragshändler. Das Interview wurde mit Michał Stachlewski, Vertriebsleiter der Firma Kisiel, in der Niederlassung in Niedrzwica geführt.

Was macht Ihr Unternehmen und wie lange ist es schon auf dem Markt aktiv?

Wir sind Vertragshändler für die Traktormarken CASEiH und Steyr in den Woiwodschaften Heiligkreuz, Karpatenvorland, Kleinpolen und Lublin. Wir sind seit 1992 im Verkauf von Landmaschinen tätig. Wir arbeiten nur mit Marken zusammen, die den Kunden eine hohe Qualität und damit einen Wert bieten, mit dem sie wachsen können.

Wie weit ist es von Ihrer Firma bis zum nächsten Punkt der Grenze zur Ukraine?

Als Unternehmen, das in den Woiwodschaften Lublin und Karpatenvorland tätig ist, sind wir Nachbarn auf dem gesamten Abschnitt der polnisch-ukrainischen Grenze. Die nächstgelegenen Punkte befinden sich zwischen 80 und 100 km von unseren Niederlassungen entfernt.



Spürt Ihr Unternehmen die Auswirkungen des Krieges, der direkt hinter der Grenze stattfindet? Wenn ja, welche?

Wie alle Menschen in Polen spüren auch wir die Auswirkungen des Krieges. Es gibt finanzielle Auswirkungen im Zusammenhang mit Energiekosten, steigenden Produktpreisen oder höheren Kreditkosten, aber vor allem gibt es dieses allgemeine Bewusstsein, dass wir mit niedrigem Aufwand unseren Nachbarn helfen können, ihnen zeigen können, dass sie nicht allein sind, dass es Hoffnung auf eine bessere Zukunft gibt, dass der Staat keine Art Monster ist, sondern dass er die Pflicht hat, seine Bürger zu schützen und anderen Menschen in Not zu helfen.



Wie hat sich das auf den Verkauf von Maschinen ausgewirkt?

Diese ganze Situation hat enorme Auswirkungen auf die Einstellung der Landwirte zu ihren Investitionen. Sollten sie kaufen oder sparen, um sich auf das Schlimmste vorzubereiten? Angesichts solch aggressiver Aktionen ist es naiv, die Risiken, die ganz Europa bedrohen, nicht zu erkennen. Wir können nicht davon ausgehen, dass „es mich nichts angeht, dass es nicht mein Problem ist“.

Haben Sie bemerkt, dass Ihre Kunden aufgrund der Situation in der Ukraine zögern, die Marke JOSKIN zu kaufen? Wenn ja, welche?

Ja, die Kunden analysieren nicht nur den Preis, sondern manchmal auch die Herangehensweise der Lieferanten. Unterstützen sie die Freiheit, und zwar nicht nur mit Worten, sondern auch mit Taten von Politikern und europäischen Organisationen, oder wollen sie nur Geld verdienen und sehen das Leben nicht als höchstes Gut an? All dies bringt die tiefsten Teile des Menschen zum Vorschein und ermöglicht es, einen Unterschied zwischen den „Unmenschen“ auf der einen Seite und den rationalen Menschen auf der anderen Seite zu markieren.

Haben Sie sich angesichts der Tragödie, die sich direkt neben Ihnen abspielt, in irgendeiner Weise Hilfsmaßnahmen ergriffen? Wenn ja, welche?

Neben rein symbolischen Unterstützungsaktionen, wie dem Hissen der ukrainischen Flagge an unseren Standorten, damit sich Menschen aus der Ukraine nicht allein fühlen, versuchen wir auch, langfristig zu denken. Jeder unserer Mitarbeiter hat wahrscheinlich dazu beigetragen die Einreisenden zu unterstützen, und auch wir sind bereit, Hilfe zu leisten. Die Maßnahmen der Regierung sind das beste Beispiel dafür. In Kriegszeiten muss gehandelt werden.



Wurden in Ihrer Stadt Unterkünfte für Ukrainer bereitgestellt?

In der Stadt jedes unserer Mitarbeiter, und wir sind 80, wurden Unterkünfte für ukrainische Familien zur Verfügung gestellt. Wir glauben, dass diese nach Ablauf dieser Zeit in ihre Heimat zurückkehren werden, um dort weiter zu bauen.

Haben Sie ukrainische Arbeiter eingestellt? Wenn ja, um welche Art von Arbeitern handelt es sich?

Nein, wir haben noch nie jemanden eingestellt, da unsere Tätigkeit spezifisches Wissen sowie Sprach- und Kundenkenntnisse erfordert. Aufgrund dieser Kriterien können wir nicht jeden einstellen. Dies gilt natürlich auch für polnische Arbeitnehmer. Ohne diese Schwierigkeit wäre es anders. Abgesehen davon wissen wir jedoch, dass viele unserer Kunden, die Landwirte sind, Menschen aus der Ukraine einstellen.



Hat die Kriegssituation zu organisatorischen Veränderungen in Ihrem Unternehmen beigetragen, wie Personalabbau oder Einführung von einem hybriden Arbeitsmodell?

Glücklicherweise ist dies nicht der Fall, aber wir sind uns alle bewusst, dass wir alle über Nacht in den Ausnahmezustand übergehen könnten.

Haben Sie Maschinen in die Ukraine exportiert? Wenn ja, in welchem Umfang und welche Maschinen?

Unser Hauptgeschäft ist der Verkauf von Maschinen in Polen. Wir sind auf den Verkauf an Landwirte spezialisiert, die trotz ihrer hochmodernen Produktionstechnologie eher traditionell in ihrer Wahl sind. Die Firma JOSKIN stellt hohe Ansprüche an den Kundendienst, weshalb wir nur im Inland verkaufen. Aufgrund der Entfernung wären wir nicht in der Lage, ukrainische Kunden angemessen zu bedienen.

Haben Sie Maschinen aus der Ukraine importiert? Wenn ja, in welchem Umfang und welche Maschinen?

Nein, wir arbeiten hauptsächlich mit europäischen Lieferanten zusammen.

Haben Sie auch ukrainische Kunden in Ihrem Kundenstamm? Wenn ja, was ist mit dem Problem des Kundendienstes?

Wir haben hauptsächlich Teile aus unserem aktuellen Lagerbestand verkauft. Ukrainische Landwirte kauften früher in der Regel in Notfällen oder wenn ihr lokaler Lieferant die Materialien nicht auf Lager hatte bei uns.

Haben die lokalen Behörden Sicherheitsmaßnahmen für die Gemeinde eingeführt? Haben/werden sich die Maßnahmen auf Ihre tägliche Arbeit auswirken?

Jede Region hat damit begonnen, ihre Grenzen zu sichern, was mehr Truppen und Luftabwehr-, Verteidigungs- und Raketenabwehranlagen von nie dagewesener Stärke bedeutet. Auch jüngere Männer und Frauen wurden zur militärischen Ausbildung herangezogen.

Wie bewerten Sie die Zusammenarbeit mit der Firma JOSKIN in den letzten Jahren?

JOSKIN entspricht zu 100 % der Vorstellung, dass eine Marke in erster Linie ein Versprechen ist, das dem Kunden gegeben wird, das ihn für viele Jahre bindet und ihn stolz auf seine Wahl macht. Für uns als Händler ist es eine Garantie für die Zusammenarbeit und eine Möglichkeit, die finanziellen Ressourcen durch den Verkauf und die Wartung von Maschinen zu erhöhen. Eine Maschine mit dem Markennamen JOSKIN ist zweifellos ein Wert, der Gewinne garantiert.

Wie stellen Sie sich Ihre zukünftige Zusammenarbeit mit der Marke JOSKIN vor?

Für uns ist JOSKIN eine Schlüsselmarke unter unseren fünf Lieferanten. Wir setzen alles daran, unsere Umsätze zu maximieren, und halten uns dabei an die Grundsätze der Wirtschaftlichkeit und des guten Kundenservice. Wir versuchen, die Produkte gut auszustellen und die Bestellungen gut zu verwalten, um Kontinuität zu gewährleisten und die Lieferzeiten zu verkürzen. Wir arbeiten daher eng mit dem JOSKIN Regionalmanager zusammen, um den Einkauf zu planen, die Produkte auf dem Markt zu präsentieren und mit den Hauptabnehmern in Kontakt zu treten. Die Zusammenarbeit läuft hervorragend, zumal wir starke Unterstützung von den Abteilungen Produktion, Kundendienst, Logistik und Verwaltung erhalten.



Wenn man die steigende Inflation, die Komponentenpreise, die schwankenden Ölpreise und die Verteuerung des Transports berücksichtigt, wie sehen Ihrer Meinung nach die Aussichten für die nächsten Jahre aus?

Die aktuelle Kriegssituation stellt eine weitaus größere Bedrohung dar als Preiserhöhungen, die je nach Marktbedarf kommen und gehen können. Sicherlich ist es besser, höhere Preise und höhere Löhne zu haben als einen Krieg, der alles zerstört. Polen, das vor 30 Jahren vom russischen Stiefel befreit wurde, hat gezeigt, was man mit harter Arbeit und Gestaltungswillen aufbauen kann. Die Haltung der Ukrainer, die zur gleichen Zeit versuchten, mit Russland zu leben, aber im Gegenzug nur eine Diktatur bekamen, sollte daher nicht überraschen. Freiheit ist der höchste Wert für jeden Menschen.

Wie hat sich die Landschaft in Polen, in den Städten, in den Dörfern rund um die Grenze verändert, nachdem Russland in sein Nachbarland expandiert ist?

Das gesamte Umfeld hat sich verändert: In den Medien hört man Ukrainisch; bei den Behörden gibt es ukrainische Kunden und die Informationen werden in beiden Sprachen übermittelt. Auf den Straßen sind viele Autos mit ukrainischen Nummernschildern zu sehen. Die Kirchen wiederum stellen ihre Infrastruktur zur Verfügung, damit die Menschen nach dem religiösen Ritus beten können, mit dem sie aufgewachsen sind, usw. Wir sprechen hier nicht nur von Großstädten, sondern auch von Dörfern.

Bei einem kürzlichen Besuch in Ihrer Filiale in Jasionka, die direkt neben dem Flughafen liegt, habe ich gesehen, dass dort militärische Truppen stationiert sind. Ich würde gerne wissen, zu welchem Zweck die Truppen dort stationiert sind. Fühlen Sie sich dort sicher?

Wir wissen, dass Polen Mitglied globaler Organisationen ist, die verpflichtet sind, ihre Mitglieder zu schützen. Ich spreche hier von der EU und der NATO, und wir versuchen, über einen Ausweg aus dieser Situation nachzudenken. In diesem Sinne fühlen wir uns also sicher: Aber in der menschlichen Dimension kann keiner von uns sagen, dass er die menschliche Tragödie, die derzeit in der Ukraine stattfindet, nicht sieht. Die Filiale Jasionka in der Nähe des Flughafens macht uns bewusst, wie ernst die Lage ist und wie viel Kraft nötig ist, um Werte wie Freiheit, Toleranz und Wirtschaft zu schützen.



Paweł Paczuski (JOSKIN Regionalmanager) und Michał Stachlewski (Vertriebsleiter der Firma Kisiel)

