

# BIZNESOWE ŚNIADANIE W INDIACH, A NA OBIAD NIEMIECKA HAXE

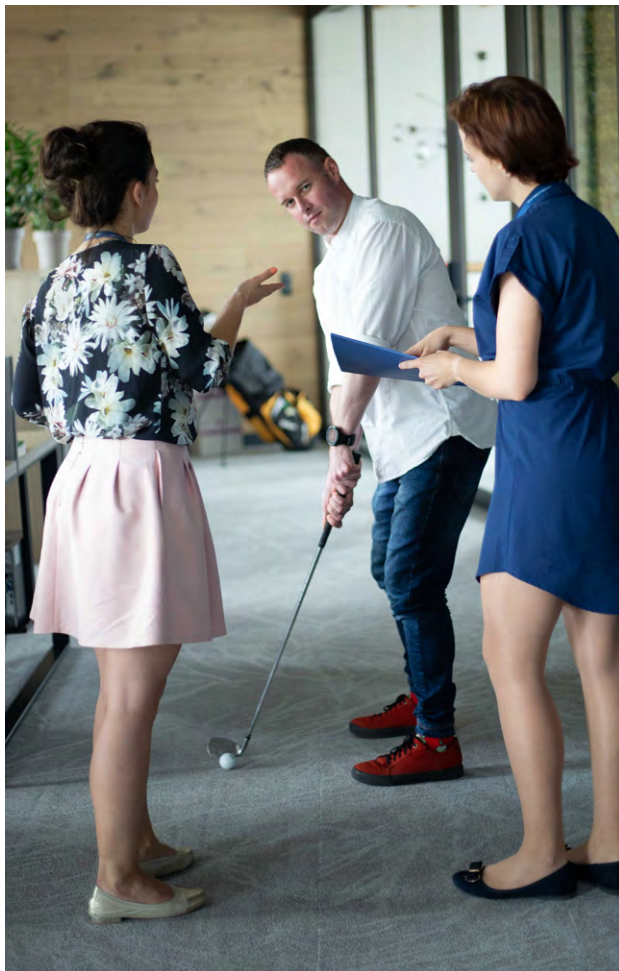
JEŚLI FIRMA PODBIJA ŚWIAT, TO MUSZĄ TWORZYĆ JĄ WYJĄTKOWI LUDZIE,  
KTÓRYCH ŁĄCZY NIE TYLKO PRACA. DZIAŁAJĄCA NA RYNKU GLOBALNYM FIRMA  
FALKEN TRADE KOMPLETUJE TAKI WŁAŚNIE ZESPÓŁ. JAK IM SIĘ TO UDAJE?

Codziennie czekają na nas nowe międzynarodowe wyzwania. Nietypowy profil naszej firmy wykreował zapotrzebowanie na różne, czasem unikalne umiejętności – podkreśla Adrian Kwiatkowski. Jest dyrektorem marketingu w olsztyńskiej firmie Falken Trade, która działa od 10 lat w branży dodatków funkcjonalnych do żywności i pasz. I jak podkreśla, ta różnorodność zadań sprawia, że każdy dzień jest inny, co eliminuje zjawisko wypalenia zawodowego.

– Specyfika naszej branży to biznesowo-handlowe spotkania, czasem w egzotycznych dla nas krajach, co my osobiście trak-

tujemy jako wartość dodaną do naszej pracy – dodaje Wojciech Kacperski, dyrektor handlowy w Falken Trade. – Sam od ośmiu lat jeżdżę do Chin oraz Indii, czy to na targi branżowe, czy na spotkania z kontrahentami i nigdy nie przestało mnie to fascynować. Często takie służbowe wyjazdy to spełnienie marzeń o podróżach, których prywatnie nie udałoby się zrealizować. Poznajemy nowe kultury, ciekawych ludzi a to zwyczajnie poszerza nasze horyzonty.

Falken Trade jest firmą handlującą pomiędzy Azją a Europą. Zespół podzielony jest właśnie ze względu na rynki posługu-



jące się w biznesie danym językiem. Firma poszukuje również młodych ludzi, którzy znają niszowe języki, jak bułgarski czy szwedzki. Same kwalifikacje kandydata często jednak nie są wystarczające, by stać się członkiem zespołu. Tu skład kompletuje się jak w drużynie sportowej – mogą być indywidualności, ale najważniejsza jest praca zespołowa. – Często już po pierwszym kontakcie z kandydatem, nawet podczas rozmowy telefonicznej, daje się wyczuć to coś, co budzi w nas ciekawość i pozwala mieć poczucie, że to może być kolejny cenny kawałek naszej firmowej układanki – mówi Joanna Jończyk, szefowa działu koordynująca niemieckojęzyczne rynki.

Zdarzały się i takie sytuacje, że na jedno stanowisko w trakcie rekrutacji pasowała dwójka kandydatów. Uznano, że takich nieoszlifowanych diamentów nie można wypuścić z rąk, więc zostali we dwoje. Innym razem, poszukując kandydata na stanowisko sprzedażowe, pojawiła się osoba, która szybko pokazała swoje cechy kierownicze i zamiast angażu jako handlowiec, została kierownikiem autonomicznego działu.

– U nas nie panuje porządek feudalny, a partnerska relacja. Tak budujemy zespół, by zwyczajnie czuć się ze sobą dobrze. Naszą firmę tworzą osoby o wysokich umiejętnościach interpersonalnych: z łatwością potrafią budować relacje, są empatyczni i mają szerokie horyzonty. Tacy pracownicy łatwiej tworzą nić porozumienia z partnerami biznesowymi – tłumaczy Jolanta Maciejewska, która w firmie odpowiada za handel na terenie europejskim, wyłączając kraje niemieckojęzyczne.

– Ostatnio jedna z naszych koleżanek podczas wyjazdu służbowego do Szwecji, w wolnym czasie poszła na mecz lokalnej drużyny hokejowej. Następnego dnia podczas rozmowy okazało się, że kontrahent również jest wielkim fanem hokeja. Ten mecz okazał się pomostem do nawiązania przyjaznej relacji, która zaowocowała korzystną dla obu stron współpracą – przytacza przykład.

Joanna Jończyk: – W międzynarodowym biznesie trzeba dobrze się orientować w uwarunkowaniach kulturowych kraju i mentalności ludzi, z którymi chcemy kooperować. Nie ma takich samych rynków. Różnią się one od siebie szczegółami, które bywają często bardzo istotne w relacjach biznesowych. Sama dodaje, że po latach obsługi kontrahentów o niemieckiej mentalności, gdzie wszystko musi być poukładane i na czas, nie czułyby się dobrze na rynkach o luźnym podejściu do biznesu. Wiadomo, stynne Ordnung muss sein.

W Falken Trade poszczególne działy ściśle ze sobą współpracują. To sprawia, że nowa osoba to nie potencjalny konkurent w zespole a ktoś, kogo otacza się opieką, by jak najszybciej wskoczył na właściwy poziom pracy. – Sukces jednostki, to sukces zespołu – obrazuje Agnieszka Kuczysz, kierownik działu logistyki. – Nie ma sensu być jednym liderem, kiedy zespół polegnie.

– Zawodowo mówimy sobie o wszystkim – dodaje Joanna Jończyk. – To ważne, by czerpać z wzajemnych doświadczeń i wiedzy wyniesionej z pracy na innych rynkach.

W godzinach pracy mogą uczestniczyć w kursach języka rosyjskiego i angielskiego, szkoleniach handlowych oraz menadżerskich. Ale cechy interpersonalne, istotne w pracy handlowca na międzynarodowych rynkach, ujawniają też podczas wyjazdów integracyjnych organizowanych przynajmniej dwa razy w roku. Wiszące w holu kolaże zdjęć z poprzednich imprez oddają ducha firmy i wyjątkowe relacje między pracownikami.

Liczący prawie 50 pracowników zespół wywodzi się z kilkusobowego składu, który 10 lat temu zaczynał w małym mieszkaniu na jednym z olsztyńskich osiedli. Kiedy kandydat do pracy pukał do drzwi, szef witał go w kapciach z kubkiem kawy w rękę, a w kuchni ktoś właśnie przygotowywał posiłek. W takim klimacie budowała się firmowa rodzina.

Falken Trade stale rozwija się, więc – jak mówią kierownicy działów – jest w ciągłej rekrutacji. Podkreślają: perełek nigdy za wiele. Stawiają na młodych, choć sam wiek nie jest podstawowym wyznacznikiem. Poszukiwani są ludzie z otwartymi umysłami i pełni pasji. – U nas ludzi łączy nie tylko firma, ale i wspólne spędzanie wolnego czasu. Ci, którzy mają sportowe zajawki, zarażają nimi kolejnych i nagle okazuje się, że na popołudniowy wypad na rowery czy bieganie zbiera się kilkanaście osób. Zimą często po pracy wsiadamy w samochody i jedziemy na narty – rzuca przykładami Łukasz Ropelewski, kierownik działu Polska. – Wszyscy doskonale wiemy, że ci, którzy mają pasję, są ciekawszymi i bardziej wartościowymi w pracy.

Są więc tu zapaleni rowerzyści, maratończycy, triathloniści, narciarze. Kiedy ktoś wraca z zawodów, wszyscy świętują medal. Kiedy ktoś ma urodziny, jest uczta. Przy cieście? Niekoniecznie. Kiedyś francuski kolega przygotował naleśniki.

Tekst: Rafał Radzyński, obraz: Agnieszka Blonka