

Z lokalnej firmy na kilkadziesiąt rynków. Klimas Wkręt-met o sile konsekwencji

Globalnej pozycji nie buduje jedna spektakularna decyzja, lecz tysiące działań podejmowanych przez lata. Firma Klimas Wkręt-met, wieloletni członek Alliance Business Connect, a także mecenas Letniej Gali ABC 2026, od 35 lat rozwija firmę, która z lokalnego przedsiębiorstwa stała się marką obecną na kilkadziesiąt rynkach. O ekspansji zagranicznej, odporności na kryzysy, sukcesji i przewagach polskich firm mówi Joanna Klimas, Doradca Zarządu ds. Rozwoju Biznesowego Klimas Wkręt-met.

Jak zbudować firmę, która z lokalnego rynku wychodzi na kilkadziesiąt rynków świata?

Nie ma jednego przepisu na sukces. Gdyby istniał, wszyscy korzystaliby z tej samej instrukcji.

Sukces to zawsze suma wielu decyzji podejmowanych każdego dnia przez wiele lat. Oczywiście potrzebna jest odwaga, dobry produkt, ludzie, inwestycje i odrobina szczęścia. Ale jeśli miałbym wskazać jeden wspólny mianownik, byłaby nim konsekwencja. Konsekwencja jest bardzo często jest niedoceniana, bo nie wygląda spektakularnie, wymaga poświęcenia i czasu. Ale to ona najczęściej wygrywa właśnie wtedy kiedy pojawiają się trudności.

Przez 35 lat nie próbowaliśmy co roku wymyślać się na nowo. Robiliśmy krok po kroku to, co obiecaliśmy klientom, partnerom i sobie. W biznesie międzynarodowym nie wygrywa ten, kto najszybciej startuje. Wygrywa ten, kto najdłużej utrzymuje tempo.

Co jest największym wyzwaniem w ekspansji zagranicznej firmy produkcyjnej?

Wbrew pozorom nie jest nim język, logistyka ani przepisy.

Największym wyzwaniem jest zrozumienie, że sukces na jednym rynku niczego nie gwarantuje na drugim.

Kiedy firma wychodzi za granicę, musi mieć jednocześnie pokorę i pewność siebie. Pokorę, żeby słuchać lokalnych partnerów. I pewność siebie, żeby nie rezygnować z własnych standardów.

Na początku myślimy, że eksportujemy produkt. Z czasem odkrywamy, że eksportujemy także kulturę organizacyjną, jakość, reputację i wartości.

Czego nauczyły Państwa zagraniczne rynki o prowadzeniu biznesu?

Że świat jest dużo bardziej różnorodny, niż wydaje się z perspektywy sali konferencyjnej.

Pracując w kilkudziesięciu krajach, odkryliśmy, że ludzie różnią się językiem, zwyczajami i kulturą. Ale wszędzie oczekują dokładnie tego samego: jakości, uczciwości i dotrzymywania słowa.

To była dla nas cenna lekcja.

Technologie się zmieniają, rynki się zmieniają, mody biznesowe przychodzą i odchodzą. Ale zaufanie od zawsze buduje się w ten sam sposób.

Nie jedną spektakularną decyzją, tylko tysiącem małych działań wykonywanych konsekwentnie przez lata.

Jak prowadzić firmę w czasach niepewności gospodarczej i geopolitycznej? Rada dla tych, którzy są na początku drogi

Niepewność nie jest wyjątkiem od reguły. Ona jest regułą.

Każde pokolenie przedsiębiorców miało swoje kryzysy, wojny, zmiany technologiczne czy gospodarcze. Dziś po prostu szybciej o nich słyszymy.

Gdybym miała wyobrazić sobie co doradziliby właściciele firmy, Joanna i Wojciech Klimas to pewnie byłyby to rada żeby nie próbować przewidzieć wszystkiego.

Jednocześnie budować firmę, która poradzi sobie nawet wtedy, gdy wydarzy się coś nieprzewidywalnego. Pozostaje pytanie jak to zrobić? Rozwiązaniem jest Inwestycja w ludzi, kompetencje, relacje i jakość. Bo kiedy zmieniają się warunki gry, to właśnie te wartości pozostają trwałe.

Jak przygotować firmę rodzinną do sukcesji, żeby była to zmiana wzmacniająca organizację?

Mam okazję przyglądać się sukcesji od środka i mogę stwierdzić, że najlepsza sukcesja to taka, której organizacja prawie nie zauważa, bo wcześniej została dobrze przygotowana. W firmie rodzinnej ważne jest, by przekazywać nie tylko udziały czy funkcje. Trzeba przekazywać doświadczenie, odpowiedzialność i wartości. Bo można odziedziczyć majątek, ale znacznie trudniej odziedziczyć sposób myślenia, dzięki któremu ten majątek powstał.

Nie bez powodu sentencją, którą firma posługuje się od kilku lat są słowa „Mocni na pokolenia”. Nie oznaczają one tylko długoletniej obecności na rynku. Oznaczają zdolność do przekazywania siły firmy kolejnym pokoleniom.

Czym polska firma może dziś konkurować na świecie?

Jeszcze przez wiele lat będziemy słyszeć, że Polska konkuruje ceną. Ja uważam, że to zbyt mało ambitna odpowiedź. Polskie firmy są konkurencyjne zarówno pod kątem jakości, technologii, szybkości działania jak i odwagą podejmowania decyzji. Mamy też coś, czego nie da się łatwo skopiować. Głód rozwoju. Nie budowaliśmy naszych firm przez sto lat. Wiele z nich, tak jak nasza, rozwijało się od zera. Dlatego nadal mamy w sobie przedsiębiorczą

energię, która każe każdego dnia pytać: „co możemy zrobić lepiej?”. I właśnie to może być dziś największa przewaga polskich firm.

Firma mocna nie tylko wynikami

Z rozmowy wyłania się obraz przedsiębiorstwa, które swojej przewagi nie opiera na jednym produkcie, przełomowej decyzji ani chwilowej koniunkturze. Fundamentami rozwoju są konsekwencja, zdolność słuchania lokalnych partnerów, utrzymywanie własnych standardów oraz cierpliwe budowanie zaufania.

Takie podejście ma znaczenie zarówno podczas ekspansji zagranicznej, jak i w obliczu kryzysów czy zmiany pokoleniowej. Sukcesja nie zaczyna się bowiem w momencie przekazania stanowisk i udziałów. Jest wieloletnim procesem przekazywania odpowiedzialności, doświadczenia i sposobu myślenia, dzięki któremu firma może pozostać — zgodnie z dewizą Klimas Wkręt-met — „Mocna na pokolenia”.