

Nie do każdego pracownika chełmeckiego „Baty” fabryka przyszła dosłownie pod drzwi jego domu. Byli wśród nich ludzie, którzy trafili do Chełmka z daleka, czasem droga ich wiodła też poprzez egzotyczne szlaki. Jednym z tych wojażerów mgr Franciszek Nedela.

Pierwszym etapem w tej drodze były dla niego studia w Wiedniu, gdzie zapoznawał się z ekonomią handlu światowego. Oczywiście, były też- jak u większości kolegów i przyjaciół organizować i nadzorować sieć sklepów firmowych. Najwięcej pracy w Tunisie.

Współpracuje z nim m. in. jeden z batowskich architektów. Wspólnie otwierają sklep „Bata” w Staxie- mieście położonym u wrót Sahary.

Trzeba wspomnieć, że firma „Bata” wprowadziła pewien kanion, pewien wzorzec sklepu obuwniczego. Na całym świecie, w każdym kraju- w Polsce czy w Kanadzie, Algierii czy Indiach- sklepy „Baty” z zewnątrz i wewnątrz wyglądały podobnie. Klient mógł odnaleźć firmowy sklep nawet nie znając miejscowego języka, nawet bez spojrzenia na szyld.

Na marginesie warto zauważyć też wspaniałą organizację sprzedaży obuwia. Co roku w zlińskiej centrali spotykali się inspektorzy ze wszystkich stron świata. Wymieniali doświadczenia, przedkładali propozycje wzorów, które na podległym terenie „sprawdziły się”. Z tych propozycji, z wymiany wzorów powstała wówczas tzw. Światowa Kolekcja- wielki album wzornictwa firmy na najbliższy sezon.

Były to same pewniaki. Obuwie, na które był właśnie największy zbył.

Z moim pobytom w Tunisie łączy się dość niecodzienne wydarzenie- wspomina mgr Pedela. Otóż szef firmy, T. Bata, był wówczas w swojej słynnej podróży naokoło świata. Pragnął osobiście sprawdzić rynki światowe. Zasygnalizowano mu, że wkrótce pojawi się i w Tunisie. Pogoda nie była jednak najlepsza i jego samolot miał przymusowe lądowanie we Włoszech. I oto z miejsca jego przymusowego postoju, z Nikoterra, otrzymuję depeszę:

„podać cenę pomarańcz”. Spełniłem więc polecenie...

Po wylądowaniu Baty w Tunisie tajemniczą sprawę wyjaśnił jeden z jego towarzyszy podróży. Okazało się, że Bata nie lubił tracić czasu na darmo. Będąc w Nikoterra zauważył niską cenę pomarańcz, skalkulował, iż opłaci się sprowadzić duży transport do Czech, gdzie cena tych owoców była w porównaniu z południem wiele wyższa. Chciał się jednak upewnić, w jakim kraju można by kupić owoce po najniższych cenach- maksymalizować zysk.

Na kolejnym spotkaniu szefów grup sprzedaży w Zlinie, zapytałem Batę o ten zakup- wspomina pan Pedela.- Uśmiechnął się i rzekł, że szewc powinien lepiej skóry pilnować, bo na tym się zna, a nie bawić się w handel pomarańczami. Owoce były owszem tanie, ale za to gatunek nie był specjalnie dobry- większość pomarańcz zgniła podczas transportu.

W firmie „Baty” obowiązywała rotacja w dziale sprzedaży. Zapobiegało to zrutynizowaniu pracy, a może i wejściu w lokalne układy.

Kolejnym etapem dla F. Pedeli był Egipt. Pracował tam jako szef grupy sprzedaży. Jaki będzie etap następny? Rysowały się dwie alternatywy- albo Czarna Afryka, albo południowa Francja. To było ciche marzenie. Realne, bo podparte doskonałą znajomością języka. Złożyło się jednak inaczej. Kolejnym etapem był Chełmek.

Wiedziałem o budowie nowego zakładu Baty w Chełmku, w Polsce. Znaliliśmy przecież podstawowe kierunki działania firmy. Nie myślałem jednak wówczas tym, że los zwiąże mnie z Chełmkim. Zdarzyło się inaczej...

Do Egiptu przybył na inspekcję jeden z generalnych dyrektorów firmy- z-ca szefa działu sprzedaży. Zarówno racji swego stanowiska jak i poprzez pewną sympatię dla Polaków, był żywo zainteresowany rozwiązaniem kwestii opanowania przez Batę polskiego rynku zbytu. Początkowo rozmawiano o sprzedaży obuwia firmowego w Egipcie, perspektywach i warunkach handlowych itp.

Rozmowa toczyła się po francusku. I oto w rozmowie zaczęły się zdarzać „wkrety” polskie. Chwila zaskoczenia i zdumiony okrzyk szefa- „A skądże pan tak dobrze zna język polski?”

Rozentuzjasmowany dyrektor posyła więc F. Nedelę nie do wymarzonej Francji, lecz do Chelmska. W takiej firmie człowiek znający doskonale język panujące w kraju zwyczajnie nie mógł krążyć byle gdzie.

Przybył więc z Afryki do Polski, do Chelmska. Nie było tu wtedy lekko. Stała dopiero 1 hala produkcyjna, ale szybko przystąpiono do organizowania sprzedaży. Duży był w tym udział p. Pedeli. Terytorium Polski podzielono na dwa okręgi sprzedaży, północny i południowy. Szefem jednego został Buch, a drugiego Jarycewicz, a Pedela objął funkcję z-cy w okręgu południowym. W miarę zdobywania przez Batę polskiego rynku- powstawały dalsze okręgi sprzedaży. Coraz szybciej zbliżał się jednak rok 1939- rok wielkiej katastrofy...

Opracował: P. Orlik