

- Cześć
- Cześć
- Ja nazywam się Ewa Morawetz, prowadzę portal ... , a to jest Damian Dawindziak, który prowadzi fundację...
- Dobry Pomysł
- Damianie, skąd my się znamy ?
- No poznaliśmy się na ASBIRO, na jednym z seminariów pt. : „Jak oni sprzedają”
- Aha, widzisz, „Jak oni sprzedają”- dobry, chwytliwy temat w sumie, nie?
- Tak
- A co Ty sprzedajesz Fundacji ? Sprzedajesz coś ?
- Sprzedaję ludziom moją wizję, którą ja wypracowałem sobie przez ostatnie 15 lat przez swoje działań różnego rodzaju – od pracy na etacie przez własną działalność do właśnie prowadzenia Fundacji.
- Czyli małymi krokami do przodu, tak? No i ja tego życzę z całego serducha słuchajcie, bo ten pomysł na fundację zrodził się jakieś 1,5 roku temu? Tak? Wtedy, na „ Jak oni sprzedają”, na uczelni ASBIRO. ASBIRO to ogólnie jest alternatywna szkoła biznesu i rozwoju osobowego – polecamy. Ja tam kończyłam inwestowanie w nieruchomości, takie studia MBA.
- Bardzo fajna społeczność. Można tam poznać dużo fajnych osób, które dzięki zresztą ASBIRO poznałem tam osoby, które też już coś robiły w życiu i też im coś nie wyszło. Zamiast się poddać, myślimy nad tym co można zrobić, żeby robić to lepiej
- Ja bym chyba jeszcze dodała, nie wiem, czy się ze mną Damianie zgodzisz, przekonanie do tego, że jesteśmy w stanie osiągnąć sukces, wiara w to, co robisz. Czy Ty wierzysz w to co robisz ? Czy wierzysz w działanie swojej Fundacji Dobry Pomysł?
- Tak, właśnie wierzę w to, w słuszność tego, co robię. Wierzę, mam swój cel, swoją wizję tego, jak to ma wyglądać.
- Jaka jest ta wizja ?
- Wizja jest taka, żeby pomóc jak największej ilości osób zmódczyć się z remontem
- Damian chce pomagać osobom, które naprawdę tej pomocy potrzebują i często o tym nie mówią, bo się wstydzą na przykład. To jest mało popularny temat nie wiem – bieda, rozwody, jakieś nieszczęścia w rodzinie, nie wiem, że ktoś odszedł z rodziny, w sensie – że zmarł. To my o tym mówimy, o pomaganiu takim osobom, które w jakiś sposób sobie nie radzą, albo potrzebują trochę więcej czasu, żeby stanąć na własnych nogach.
- Dokładnie. I właśnie też jest podstawowym punktem naszej Fundacji to, że nie pomagamy wszystkim, którzy po prostu nie mają pieniędzy – bo często są takie osoby, które nie mają pieniędzy bo nie chce im się iść do pracy, albo mają inne zajęcia, jak nie wiem, palenie papierosów, picie alkoholu i tak spędzają życie.
- Tych sportów nie propagujemy
- Tak, ale są też takie rodziny, gdzie robią wszystko, żeby jakoś tym budżetem rozdysonować i często na ten remont po prostu brakuje i właśnie takim osobom chcemy pomóc, żeby lepiej mieszkali i lepiej funkcjonowali. Często nam brakuje nie tylko nawet pieniędzy, ale czasami wiedzy na tym jak się zabrać do tego remontu. Można temu zaradzić przez nie tylko zrobienie remontu za kogoś, ale pokazanie na przykładach tych remontów jak to można zrobić lepiej- czasami taniej, a czasami po prostu szybciej albo w odpowiednim czasie, żeby nie czekać na przykład do momentu, kiedy już wszystko się wali i trzeba robić generalny remont, tylko można zabrać się wcześniej za ten remont i uniknąć dodatkowych kosztów
- Czyli w zasadzie też można pokazać w cudzysłowie, mało parlamentarne słowo, tzw. fuck up'y, tak ? Coś, co nie wyszło.
- Tak

- Żeby pokazać co można zrobić jeszcze lepiej
- Dokładnie. Często jest też tak, że właśnie osoby jak podejmują się remontu są przekonani, że pójdzie łatwo, gładko i zabierają się za remont, a w połowie remontu okazuje się, że miała być tylko wymiana tapet, a przy okazji spadł tynk i nagle trzeba szukać tynkarza, a żaden tynkarz nie ma czasu przez najbliższe pół roku i robi się problem. I taki właśnie przypadek był w naszym pierwszym projekcie, gdzie miał być tylko remont, przygotowanie ścian do malowania. I pierwszym problemem było to, że zakres robót się drastycznie zwiększył. W każdym przypadku, kiedy zaczynało się coś robić. Dwa, że pani, której pomagaliśmy korzystała z pomocy fachowców, w cudzysłowie, którzy gdzieś tam poznani na olx, czy innych takich portalach przychodzili, obiecali, że zrobią super remont za małe pieniądze, brali zaliczkę i tyle ich widziano. Osobiście nie jestem przeciwnikiem zaliczek, bo taki wykonawca remontu też chce mieć jakieś zabezpieczenie i nie wyklądać własnych pieniędzy, ale można się jeszcze zabezpieczyć, na przykład można umową, a wiele osób podchodzi do tego, że no, ale umowa, to trzeba zapłacić podatek i koszty, i tak będzie taniej- ale niekoniecznie tak jest.
- Mhm. Damian coś o tym wie. Swoją drogą Damian ma zamiar napisać książkę. O czym będzie książka ? Masz tytuł?
- Tak. Książka jest pod tytułem „Niedoremontowani”. Jest to zbiór takich informacji, które ja podsumowałem przez ostatnie 15 lat mojej pracy i jest to taki też mój punkt widzenia, jak ja widzę te remonty, których się podejmujemy jako zleceniodawcy, jak i też wykonawcy. Bo jakby nie było jestem i wykonawcą remontów i tak samo też niektóre remonty zlecam. Jest to takie moje spojrzenie na ten problem i moje takie rady, które mogą pomóc. W ostatnim rozdziale, takim dłuższym, jest seria takich opowiadań, które przedstawiają właśnie te wszystkie takie fuck up'y, te wszystkie jakieś niedomówienia i skutki tych właśnie niedopowiedzeń
- Do kiedy masz zamiar napisać tę książkę?
- Książka jest już napisana. Jest tylko jeszcze, szukamy środków na wydanie tej książki, na obrobienie, całą procedurę, chcemy jakieś ilustracje może do tego dodać
- A myślałeś o tym, żeby skorzystać tutaj na przykład z pomocy jakichś portali zbiórkowych?
- Tak
- Coś na zasadzie „Polak potrafi”, „Patronite”. No tego jest trochę
- Tak. Właśnie na „Polak potrafi” będziemy organizować zbiórkę
- Słyszycie? Damian zbiera kasę. Zbiera pieniądze, tak ?
- Na wydanie tej książki
- Dokładnie. Na wydanie książki. Jeżeli może jesteś nie wiem...Masz drukarnie, albo możesz w jakiś sposób pomóc na przykład graficznie, albo zrobić korektę za free – Damian też chce tą książką pomagać innym – to bardzo proszę zwróćcie się, skontaktujcie się z Damianem Dawindziakiem. Myślę, że wykona kawał świetnej roboty, że już jest wykonany ten kawał świetnej roboty, dlatego że on powiedział, że ta książka już jest napisana.  
A jakiego tipa mógłbyś nam fajnego tutaj podrzucić? Na tu i teraz, co mogłoby się komuś przydać, gdy robi remont, albo planuje ten remont?
- Gdy decydujemy się na remont i szukamy jakiejś tańszej alternatywy, gdy szukamy tańszego wykonawcy, to nie zwracamy uwagi na to dlaczego ten wykonawca jest tańszy. Najczęściej to jest dlatego, że on na przykład nie opłaca sobie składek zdrowotnych, czy wypadkowych i jeżeli robi coś u nas na mieszkaniu i jeżeli mu się przydarzy jakaś krzywda, czy wypadek to jakby nie było, bierzemy za to odpowiedzialność, ponieważ on...
- Odpowiedzialność?
- Tak, dokładnie. Bo jeżeli on trafi do szpitala bądź coś mu się stanie, to musimy się wytłumaczyć z tego co on u nas w mieszkaniu robił i dlaczego on nie miał jakiejś odzieży ochronnej, czy środków ochrony. Wynajmując firmę remontową to my tę odpowiedzialność jakby na nich spychamy. A jeżeli korzystamy z pomocy kogokolwiek innego, no to

wszystkie jakieś usterki, czy jakieś nieprzewidziane sytuacje bierzemy na swoją odpowiedzialność i jeżeli na przykład nawet ten ktoś obcy, czy rodzina, czy szwagier zaleje mieszkanie sąsiadowi z dołu, bądź uszkodzi instalację elektryczną w całym bloku, to my jesteśmy za to odpowiedzialni, a nie ta osoba, która to wykonywała.

- Czy zawsze cena czyni cuda?
- Nie. Też jest takim problemem, że zawsze szukamy najtańszej usługi, bo wiadomo, jest powiedzenie „oszczędzają bogaci, nam też się opłaci”, aczkolwiek...
- Nie znałam, już znam
- Trzeba mieć tę świadomość, że są takie trzy rzeczy, które wpływają na wykonanie remontu, to jest: cena, jest jakość i czas realizacji. I najchętniej, jakby cena była najniższa, czas najkrótszy, a jakość najlepsza.
- Tylko czy wszystkie trzy mogą iść w parze ?
- Właśnie wszyscy twierdzą, że wszystkie trzy - nie da się dowieść i powinniśmy sobie odpowiedzieć na pytanie: jeżeli już chcemy najtańszą cenę, to na której tej dodatkowej rzeczy najbardziej nam zależy? Czy na czasie, czy na jakości? Bo jeżeli na przykład mamy więcej czasu na ten remont, to lepiej może zrobić ten remont etapami, a jakość przyjdzie później.
- Czyli poczekać trochę?
- Czy lepiej po prostu wymagać od razu szybkości realizacji...nie, odwrotnie
- To znaczy nie – jak chcemy szybko zrobić i w miarę dobrze no to wiecie, potrzebujemy „tego” dużo, nie?
- Dużo pieniędzy, tak
- Dużo jakichś środków płatniczych, żeby zapłacić, tak, tym fachowcom.
- No na przykład, bądź użyć materiałów droższych, które tam oferują lepsze czasy schnięcia, bądź trzeba użyć narzędzi, które są ...
- Lepszej jakości?
- Lepszej jakości, ale też droższe, które usprawniają pracę, ale jednak no więcej kosztują
- Na przykład żyrafy do szlifowania, zamiast ...
- Dokładnie, zamiast packi do szlifowania. Trwa to 3-4 razy szybciej, ale jednak wykonawca, który zakupił sobie taką żyrafę zachowa więcej pieniędzy
- A może powiesz co to jest ta żyrafa? Bo nie wszyscy wiedzą.
- Zapraszam na naszego fanpage'a, gdzie jest też filmik pokazany jak taką żyrafą szlifujemy ściany w Pyskowicach. Niekoniecznie za wysoką cenę kupimy dobrą usługę, ale bardzo rzadko się zdarza, że za niską cenę ta dobra usługa była. Są oczywiście wyjątki, bo na przykład my często wykonujemy usługi za darmo, bądź odpłatnie -wtedy cena jest niższa
- Ale to jest fundacja, żeby była jasność
- Niekoniecznie przy remoncie musi być umowa na piśmie, bo umowa usta nas tak samo w kraju obowiązuje, natomiast bardzo dobrym sposobem jest spisać sobie wcześniej zakres robót, zakres prac, które zlecamy i cena ustalona wcześniej, ponieważ jeżeli remont trwa dłużej jak tam tydzień, albo dwa i często sami zapominamy na co się umawialiśmy i wtedy zawsze można sobie zajrzeć do ściąg.
- Jeżeli dobrze pamiętam z zajęć na ASBIRO z prawnikiem, to pamiętam, że poruszaliśmy coś takiego, że jakakolwiek umowa, czyli porozumienie dwóch stron, tak? Ja się na coś zgadzam, ty się na coś zgadzasz, dochodzimy do takiego win-win. Powyżej 500 zł powinna być sporządzona pomimo wszystko w formie pisemnej – to gdzieś to wynika z kodeksu cywilnego
- Dużo też zależy od zaufania do danej osoby, z którą dokonujemy dealu
- Czyli jak pocujemy to coś, że jest OK, to spisujemy sobie ten zakres robót, spisujemy umowę. Ja polecam, Damian mówi tutaj o zakresie – żeby to było, tak? Żeby była sytuacja jasna dla jednej i drugiej strony tej wzajemnej współpracy

- Mam też do Ciebie pytanie: jak Ty do tego podchodzisz, jeżeli ktoś znajomy prosi Cię o jakąś przysługę i mówi: „No słuchaj, znamy się, to zrobisz mi to taniej, albo na przykład w szybszym czasie, niż normalnie”
- Wiesz co, ja Ci powiem tak: to wszystko zależy. Od tego właśnie kredytu zaufania, od tego jak długo i skąd się znamy i od tego, czy ja rzeczywiście dysponuję w tym momencie wolnymi zasobami czasowymi i przerobowymi – czy mogę to zrobić, a po trzecie no też trzeba o tym pamiętać, że każdy z nas chce jeść – to tak to podsumuję. I kiedy ja współpracuję z innymi osobami to też cenię i pamiętam o tym, że jeżeli coś ktoś wykonuje zawodowo, to szanuję jego czas, jego umiejętności, jego kompetencje. Doceniam i uważam, że należy się tej osobie gratyfikacja finansowa, czyli że mam zapłacić.
- Ja miałem długo z tym problem, kiedy uczyłem się fachu. Robiłem dużo zleceń za półdarmo, bądź nawet za darmo, byleby tylko móc coś zrobić samodzielnie, żeby się sprawdzić i kiedy już nabrałem tych umiejętności, to cały czas mnie prosili znajomi : „Słuchaj no zrób, bo Ty to fajnie umiesz, to zrób to mi taniej, bo się znamy”. To nauczyłem się takiej odpowiedzi, że skoro się znamy, to ja myślę, że Ty mi lepiej zapłacisz, żebym mógł się więcej rozbijać i więcej uczyć ( śmiech)
- Dobrze
- Często się zdarza, że ktoś na przykład zamawia usługę: „ Proszę mi tam poszpachlować pokój”. I ja umawiam się na cenę od metra i potem jest pytanie: „Ale jak to za 2 dni pracy pan chce 1000 zł? O co chodzi? Ja na ten 1000 muszę 2 tygodnie pracować!” Ale tu dochodzą inne koszty, które człowiek musiał ponieść wcześniej – nauki tego fachu, gdzie pierwszy pokój szpachlowałem 2 tygodnie, a teraz potrafię na przykład 2 popołudnia – ale to nie wzięło się znikąd. I do tego dochodzą koszty jak na ciuchy robocze, jak na narzędzia, czy na inne rzeczy i też część z tych pieniędzy idzie na rozwój własny, czyli na zdobywanie dalszych umiejętności, szkolenia różnego rodzaju
- Może z tego taki wniosek, że niektóre rzeczy trzeba by dłużej wykonywać, żeby klient czuł tę satysfakcję, że współpraca trwa
- Też słyszę u znajomych, którzy praktykują takie rzeczy, że remont mógłby trwać szybciej, ale robią go celowo dłużej, przeciągają, żeby klient wiedział za co płaci
- Widzicie? To jest taka pułapka trochę
- Pamiętajmy, że cena jest uzależniona od wielu czynników. Możemy sobie dobierać fachowców w zależności od tego co potrzebujemy. Nawet jak mamy takiego naprawdę super zaufanego fachowca od płytek, a mamy do pomalowania tylko mieszkanie, albo jakieś inne, drobniejsze prace, to poprosimy go może o jakieś rekomendacje, bądź czasem żeby tylko przypilnował innych fachowców, którzy zajmują się takimi tańszymi usługami, bo ten nasz superfajny znajomy glazurnik weźmie nam za pomalowanie pokoju tyle samo, co za położenie płytek
- Bo to jest jego czas, tak ? W którym może położyć te płytki
- Tak
- Co Damianie jeszcze mógłbyś tutaj podrzucić osobom, które remontują w tym danym momencie, albo zamierzają remontować za jakiś czas
- Najważniejszą sprawą jest właśnie rozplanowanie tego remontu. Warto poradzić się wcześniej fachowca, bądź kilku fachowców i na przykład wybrać tego, który najwięcej nam pomoże przy wyborze na przykład
- Danej naprawy, danego remontu..?
- Dokładnie
- Tylko co musimy zrobić? Czy musimy położyć...to znaczy musimy- nie nie musimy! Możemy, tak? Możemy chcieć położyć płytki, pomalować ściany, nie wiem, położyć gips, tynk, gładź angielską...I ile potrzeba czasu na znalezienie fachowca?
- To jest też takie pytanie dosyć fajne, bo często uważamy, że no, na dobrego kafelkarza trzeba czekać 1,5 roku, ale może się tak zdarzyć, że naprawdę dobry pracownik ma akurat

przerwę, bo zrezygnował ktoś z jego klientów. Może być tak, że jakiś fachowiec przyjechał gdzieś tam z innego regionu, bądź z zagranicy i szuka nowych zleceń i jest dostępny na już i też może być dobrym rozwiązaniem dla nas. Często jest tak, że osoba, u której robimy remont sama nie wie czego tak naprawdę potrzebuje – może trzeba wtedy zadać ze sto pytań, żeby się dowiedzieć na czym jej tak naprawdę zależy

- Czyli poznajemy potrzeby, tak? A do tego potrzebne są umiejętności miękkie, kompetencje miękkie – czyli na przykład umiejętność rozmowy z drugim człowiekiem, umiejętność słuchania
- Dokładnie. Dlatego też ja pracuję nad poprawianiem swojej komunikacji z innymi ludźmi i wierzę, że przez takie właśnie działania, które prowadzę będzie tylko łatwiej
- Na pewno. Z wywiadu na wywiad jesteśmy o krok dalej - przynajmniej od tych, którzy nic nie robią, którzy by chcieli, ale mówią tylko, że oni chcą, a nie działają. Także ten, jesteśmy o krok dalej, na pewno w tym wywiadzie
- Dzięki wielkie za rozmowę
- Cieszę się bardzo, jak będę mogła jeszcze jakoś pomóc to daj zawsze znać, dzięki i słuchajcie : Fundacja Dobry Pomysł z Gliwic, a tutaj druga Fundacja Przyszań – jeżeli tylko możecie, chcecie pomóc to przydadzą się środki i finansowe, przydadzą się ręce do pomocy i może przydałyby się jakieś narzędzia – może ktoś w ten sposób może pomóc, może tutaj Fundacji będą kiedyś w przyszłości jakieś nie wiem, meble, sprzęt tego typu, to jeśli tylko macie chęć, macie możliwości, albo macie czas...
- Dużo też da samo wsparcie i jakiś miły komentarz
- Tak jest, czyli tak zwane – to pokazujemy teraz : 3...2...1...lajk! Dzięki!