

## ZIELONE AGRO SHOW & ANIMAL SHOW

## 21. EDYCJA WYSTAWY NA LUBELSZCZYŹNIE

Wystawa Zielone AGRO SHOW & Animal Show za nami. Wydarzenie, które odbyło się 18 i 19 maja na lotnisku w Ułężu w gminie Ryki na Lubelszczyźnie, przyciągnęło niemal 160 wystawców. Wystawę odwiedziło ok. 25 tysięcy osób. Była to już 21. edycja wystawy, która jest jedyną i największą imprezą dedykowaną hodowcom bydła mlecznego oraz producentom mleka. Wystawa to także miejsce, w którym odbywają się największe pokazy maszyn zielonkowych w Polsce. Jej organizatorem jest Polska Izba Gospodarcza Maszyn i Urządzeń Rolniczych. Patronat honorowy nad tegorocznym Zielonym AGRO SHOW & Animal Show objął Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

(więcej na str. 2)

### W TYM NUMERZE

/ **21. edycja Zielonego AGRO SHOW**

/ Nastroje w branży

/ Rejestracja ciągników w Europie

/ Wystawa AGRO SHOW

/ PIGMiUR w Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi

/ „Letnia Akademia Uprawowca”

/ Student na Medal - poznaliśmy finalistów konkursu

/ Szkolenia, czyli Akademia Handlu i Zarządzania

/ Rejestracja ciągników i przyczep w pierwszym półroczu

/ Wiadomości z firm członkowskich

# Zielone AGRO SHOW & Animal Show za nami

Zapoznanie się ze sposobem pracy różnych maszyn rolniczych jest najlepszym rozwiązaniem przed zakupem odpowiedniego sprzętu dla potrzeb danego gospodarstwa. Bardzo dobrą okazją do tego był udział w wystawie Zielone AGRO SHOW & Animal Show. Pokazy działania maszyn zielonkowych stanowią bardzo istotny element tego wydarzenia, podczas którego prezentowany jest cały przebieg technologiczny prac wykonywanych na użytkach zielonych. W tegorocznej edycji, w dwóch pokazach, wzięło udział 41 zestawów maszyn. Nowoczesne rozwiązania związane z budową i sposobem pracy tych urządzeń cieszyły się, jak każdego roku, dużym zainteresowaniem zwiedzających. Od zeszłego roku ważnym elementem wydarzenia są pokazy zwierząt, stąd nieco zmodyfikowana nazwa Zielone AGRO SHOW & Animal Show. W tym roku po raz drugi przeprowadzone zostały Krajowa Wystawa Bydła Białogrzbietego i Regionalna Wystawa Bydła Mlecznego, podczas których zaprezentowano krowy i jałowice rasy białogrzbiet z terenu całej Polski oraz krowy i jałowice rasy holsztyńsko-fryzyjskiej. Hodowcom towarzyszyły ogromne emocje, najlepsze okazy krów zostały wyróżnione tytułami czempionów i superczempionów. Podczas imprezy odbyła się również Regionalna Wystawa Koni Ras Rodzimych i po raz pierwszy Regionalna Wystawa Alpak.

*Duże emocje towarzyszyły uczestnikom Regionalnej Wystawy Bydła Mlecznego.*

- Potwierdzają się nasze obserwacje z zeszłego roku, że połączenie wystaw zwierząt z wystawą maszyn, podczas której prezentowane są przede wszystkim maszyny zielonkowe, to bardzo dobry pomysł. Są to wzajemnie uzupełniające się obszary, które w przyszłości jeszcze bardziej chcemy rozwijać. Ma to wpływ na atrakcyjność wystawy i przekłada się też na lepszą frekwencję. Co roku staramy się, aby wystawa przeprowadzona była profesjonalnie w coraz lepszych warunkach. W tym roku zadaliśmy o zadaszony ring dla zwierząt, dzięki czemu prezentacje odbywały się w bardzo komfortowych warunkach - mówi Przemysław Bochat prezes Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urządzeń Rolniczych.

*Podczas Zielonego AGRO SHOW po raz pierwszy odbyła się Regionalna Wystawa Alpak.*



W tegorocznej wystawie wzięło udział niemal 160 wystawców, to kilkanaście firm więcej niż



przed rokiem. Podczas tegorocznej imprezy dopisała pogoda. Tradycyjnie więcej zwiedzających było w niedzielę, choć w sobotę również wystawę odwiedziło bardzo dużo rolników. Według szacunków organizatora wystawę odwiedziło ok. 25 tys. osób. To podobna liczba zwiedzających, jak podczas ubiegłorocznego wydarzenia. Ważnym elementem wystawy są pokazy maszyn

*Ważnym elementem wystawy są pokazy maszyn zielonkowych.*



zielonkowych. To największe w kraju tego typu pokazy. To tu, na wcześniej przygotowanych polach, w tych samych warunkach, prezentują się maszyny różnych producentów. Pokazy gromadzą tysiące rolników, którzy podczas pracy maszyn mogą wysłuchać profesjonalnego komentarza prowadzących. Pokazy odbywały się każdego dnia i podzielone były na dwie części. W pierwszym pokazie zaprezentowano pracę kosiarek wyprodukowanych przez firmy CLAAS, Fendt, Kuhn, McHale, SaMASZ, SIP oraz Talex.

*To największe w kraju tego typu pokazy, które odbywały się każdego dnia i podzielone były na dwie części.*



Zwiedzający mogli zobaczyć pracę zarówno pojedynczych kosiarek, jak i ich zestawów. Prezentowane maszyny miały zróżnicowaną szerokość roboczą. Podczas ich przejazdów zwracano uwagę na innowacyjne rozwiązania w budowie belek tnących, opracowane metody pozwalające na ograniczenie zanieczyszczenia paszy i zużycia się elementów roboczych, regulację szerokości roboczej oraz wygodę składania maszyn do transportu. Podkreślano znaczenie systemów pozwalających na dokładne kopiowanie terenu, ograniczenie masy urządzeń, zabezpieczeń przeciwprzeciążeniowych, a także zwracano uwagę na elementy budowy pozwalające na pracę ze stałym naciskiem na podłoże celem ochrony runi. Konstruktorzy maszyn pamiętali również o bezpieczeństwie użytkownika i systemach pozwalających na ograniczenie ryzyka wypadków. Zwiedzający mieli okazję zobaczyć pracę przetrząsaczy wyprodukowanych przez firmy Fendt, Kuhn, McHale, SaMASZ oraz SIP. Ciekawymi rozwiązaniami, odnoszącymi się do budowy i działania tych urządzeń, były układy zawieszenia pozwalające na łatwe rozkładanie, podnoszenie i opuszczanie maszyn, odpowiednio dobrane średnice wirników, łatwość uzyskania efektu rozrzucania brzegowego oraz duża wytrzymałość elementów roboczych. Omówiono system zapobiegający zgubieniu uszkodzonego

elementu roboczego, co zapobiega uszkodzeniu kolejnych maszyn używanych lub zanieczyszczeniu zbieranej paszy. Zwrócono uwagę na nowe rozwiązania w zakresie sterowania hydraulicznego wpływające na intensywność przetwarzania. W pokazie prezentowano także pracę zgrabiarek firm CLAAS, Krone, Kuhn, McHale, Pöttinger, SaMASZ, SIP oraz Talex. Podczas ich pracy zwracano uwagę na wydajność maszyn, rozwiązania pozwalające na możliwość wyboru formy pokosu, opcję zgrabienia kilka pokosów po kosiarce w jeden rząd, a także nowe opcje w zakresie zawieszenia wirników. Podkreślono zalety systemów pozwalających na niezależną pracę zespołów, podnoszenie materiału podczas

*Podczas wydarzenia prezentowany jest cały przebieg technologiczny prac, które wykonywane są na użytkach zielonych.*



zgrabiania oraz dopasowanie urządzenia do nierówności. Omówiono specyfikację układu podbierającego, zapobiegającego utracie liści oraz

*Maszyny zaprezentowane w pokazach zostały zgłoszone przez ich producentów lub regionalnych przedstawicieli.*



systemu podbierania każdego rodzaju materiału niezależnie od jego długości. Podczas tego etapu wydarzenia zaprezentowano także pracę siewnika pneumatycznego wyprodukowanego przez firmę UNIA, przeznaczonego do siewu i podsiewu trawy. W trakcie jego przejazdu zwrócono uwagę na nowoczesny uniwersalny aparat wysiewający oraz budowę i zabezpieczenie redlic. W drugim pokazie wzięty udział prasy zwijające, zarówno stałokomorowe, jak i zmiennokomorowe, wyprodukowane przez firmy CLAAS, Fendt, John Deere, McHale oraz SIPMA. Wśród ciekawych aspektów budowy i pracy tych maszyn należy wyróżnić między innymi innowacje w zakresie budowy rotorów, systemy opuszczania podłogi pod rotorem, naciągu siatki, czujników wypełnienia komory oraz układów pozwalających na nieprzerwane wciąganie nierównych pokosów. Omówiono rozwiązania pozwalające na osiągnięcie maksymalnego stopnia zgniotu oraz krótkiego czasu formowania beli, a także przetwarzania różnorodnych materiałów roślinnych. Podczas pracy owijarki samozaładowczej firmy McHale zwrócono uwagę na automatyzację procesu załadunku, systemy wyładunku beli oraz cięcia i przytrzymywania folii. Podczas pokazu zaprezentowano działanie prasoowijarek wyprodukowanych przez firmy Fendt, GÖWEIL, Kuhn, McHale oraz UNIA. W trakcie ich przejazdów

omówiono aspekty związane z budową rotorów, możliwością wykorzystania aplikatora do płynów zakwaszających, systemów zapewniających wysoki poziom szczelności beli oraz ograniczenia ryzyka zapychania urządzeń. Uwagę zwróciła możliwość rezygnacji z potrzeby stosowania siatki do owijania, wykorzystanie kamer pozwalających na kontrolę procesu owijania oraz system umożliwiający równomierne owijanie folią, nawet w trakcie pracy na nierównych podłożach. W pokazie wzięty udział przyczepy zbierające wyprodukowane przez firmy Bergmann, Fendt, Kobzarenko, Krone oraz Pöttinger. Podczas ich przejazdów zwrócono uwagę na możliwość wykorzystania maszyn jako wozów zbierających i do odbioru od siewkarni oraz budowę zawieszenia umożliwiającą kopiowanie terenu i jazdę z dużą prędkością przy pełnym załadunku. Podkreślono również istnienie rozwiązań pozwalających na użytkowanie przyczep jako rozrzutnika nawozów organicznych, obornika oraz wapna, wykorzystania maszyn do przeładunku zbóż, rozładunku

buraków na pryzmę oraz ich przeładunku na ciężarówkę. Omówiono znaczenie wykorzystania sensora pomiaru siły stale kontrolującego wartość momentu obrotowego w zespole napędu oraz zabezpieczeń palców przed zgubieniem. W pokazie zaprezentowano także pracę siewkarni wyprodukowanych przez firmy CLAAS oraz Fendt. Podczas ich przejazdów zwrócono uwagę między innymi na hydrauliczny zgniot wstępny, dopasowany automatycznie do wszystkich warunków zbioru, system zarządzania mocą silnika, system automatycznie sterujący momentem obrotowym przedniej i tylnej osi lub między dwoma kołami przedniej osi oraz wyposażenie maszyny w urządzenie zakiszające zieloną masę. Maszyny zaprezentowane w pokazach zostały zgłoszone przez ich producentów lub regionalnych przedstawicieli. Po zakończonych przejazdach obserwatorzy pokazów mogli bliżej przyjrzeć się poszczególnym maszynom oraz porozmawiać z przedstawicielami poszczególnych firm.

*W tegorocznej edycji w dwóch pokazach wzięło udział 41 zestawów maszyn.*



# Nastroje w branży maszyn i urządzeń rolniczych

Na przełomie kwietnia i maja bieżącego roku Polska Izba Gospodarcza Maszyn i Urządzeń Rolniczych przeprowadziła badanie dotyczące obecnej i przewidywanej koniunktury w branży. Jest to cykliczne badanie powtarzane co pół roku i przeprowadzane od czerwca 2014 roku. Jej efektem jest wartość liczbowa – indeks, który obrazuje nastroje panujące wśród przedsiębiorców branży rolnej (maszyn i urządzeń rolniczych), bo to oni biorą udział w badaniu.

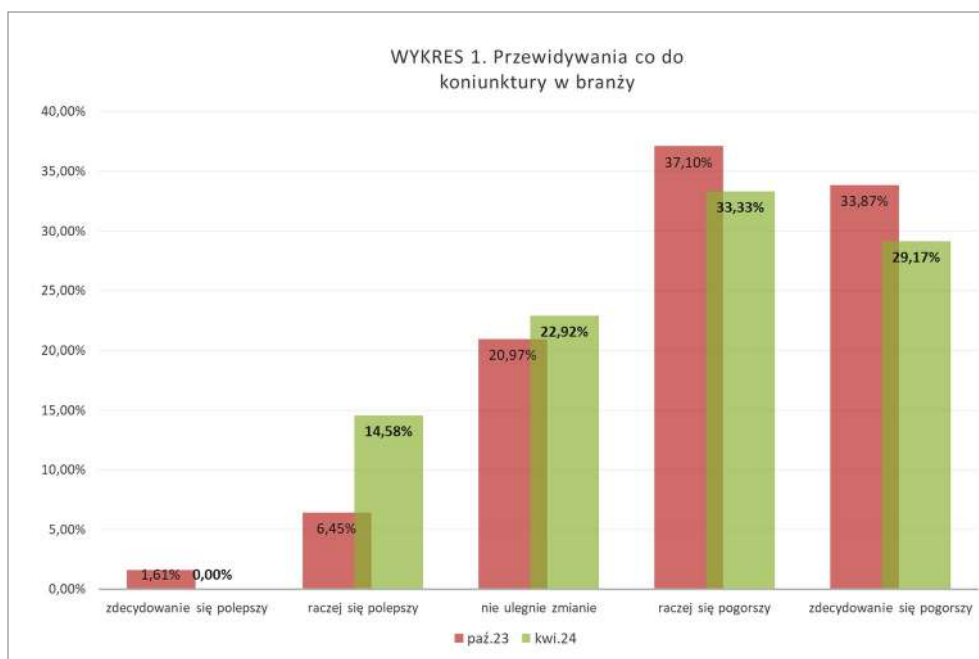
Wartość indeksu nadal pozostaje na niskim poziomie, poniżej -3 punktów, choć po raz pierwszy od marca 2021 roku odnotowaliśmy wzrost jego wartości. Wzrost niewielki, bo o 0,45 punktu do wartości -3,28, ale być może jest to pierwszy

tywny wzrost i optymistyczne przewidywania przyszłości. Z czego wynika ten niewielki wzrost? Przedsiębiorcy w większym stopniu oczekują poprawy koniunktury w branży. Zdecydowanie więcej z nich ocenia, że koniunktura się polep-



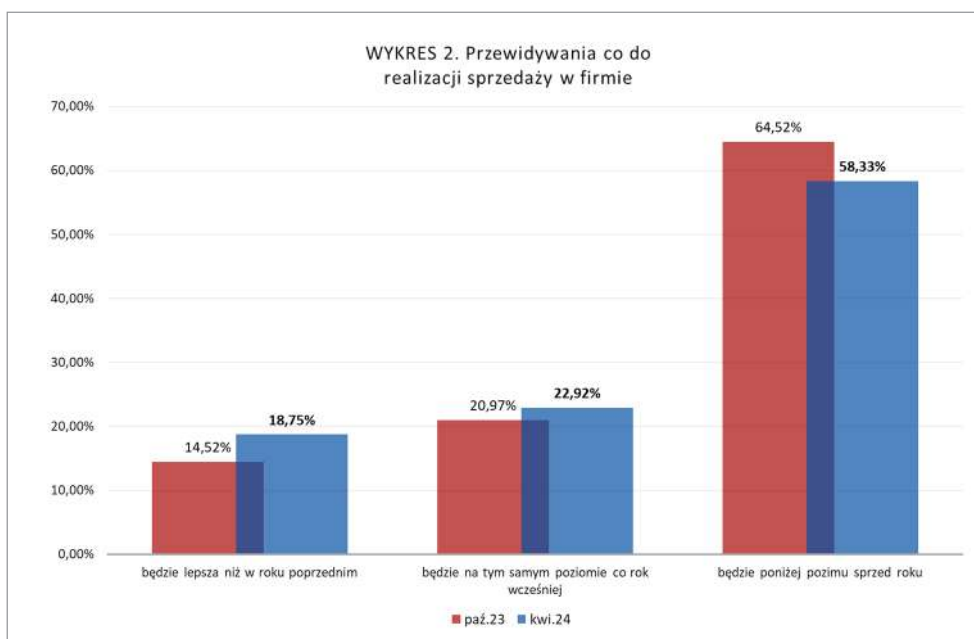
prognozy lepszych nastrojów wśród przedsiębiorców. Póki co wartość ujemna oznacza, że wśród przedsiębiorców nadal dominują nega-

tywne nastroje i pesymistyczne przewidywania przyszłości. Obecnie niewielkiego polepszenia oczekuje ponad 14,5% przedsiębiorców biorących udział w badaniu w stosunku do 6,5% pół roku temu.



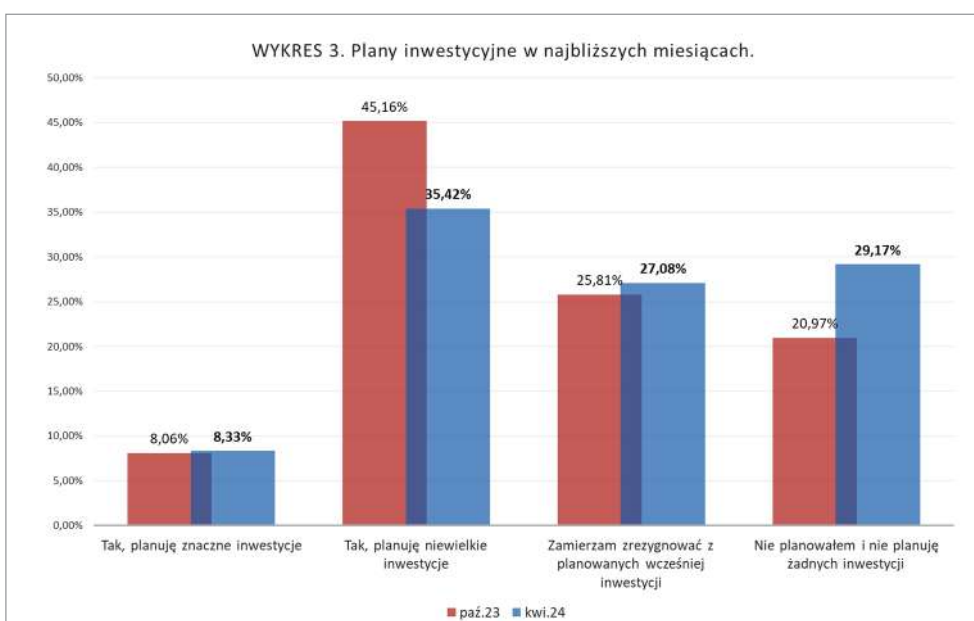
Drugim elementem, który wpłynął na niewielką poprawę wartości indeksu, są oczekiwania co do sprzedaży we własnych firmach (wykres 2). Obecnie ponad 58% przedsiębiorców przewiduje, że tegoroczne wyniki będą gorsze

roku. Niestety w tym aspekcie zanotowaliśmy spory spadek (wykres 3), co w rezultacie przełożyło się tylko na niewielki wzrost wartości indeksu. Dane rynkowe i liczba rejestracji nowych ciągników w Polsce nadal spada, mimo



niż w 2023 roku, to bardzo dużo, ale pół roku temu odsetek takich odpowiedzi wynosił ponad 64%. Tym samym nieco wzrosły oceny dotyczące przewidywań poprawy wyników sprzedaży w bieżącym roku. Wynik indeksu pewnie byłby jeszcze wyższy gdyby wyniki dotyczące planów inwestycyjnych pozostały przynajmniej na takim poziomie jak w drugiej połowie 2023

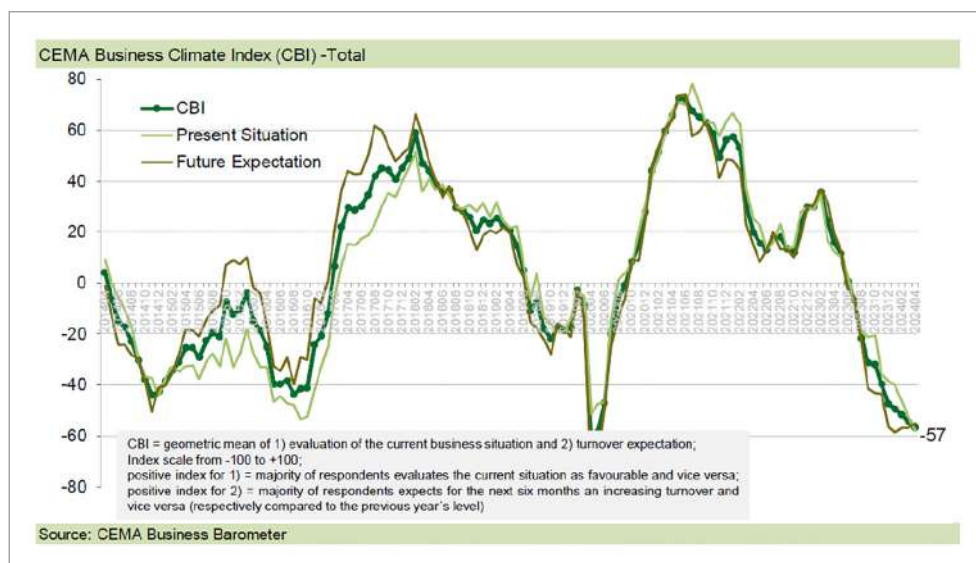
to udało się odnotować niewielki wzrost optymizmu wśród przedsiębiorców. Świadczyć to może o tym, że tuż przed sezonem wielu rolników zdecydowało się jednak na inwestycje w maszyny, często w maszyny towarzyszące do prac polowych. Oby to był dobry prognostyk na dalszą część roku. A jak przedstawia się sytuacja w Polsce do sytuacji w Europie?



## Barometr CEMA

Ogólny wskaźnik koniunktury w branży maszyn rolniczych w Europie ponownie nieznacznie się pogorszył po gwałtownym pogorszeniu ko-

biznesowego drugi miesiąc z rzędu wynika wyłącznie z bieżących ocen przedsiębiorstw, a te są rezultatem i tak już niższych oczekiwań na przyszłość. Zdaniem uczestników badania obecna sytuacja jest



niunktury w poprzednich miesiącach. W kwietniu 2024 r. wskaźnik spadł z -55 do -57 punktów (w skali od -100 do +100). Badanie ponownie potwierdza, że bezpośredni klienci producentów, czyli dealerzy, nie są w stanie przekazać swoich licznych zamówień z przeszłości klientom końcowym. Według badania stany magazynowe dealerów na większości rynków europejskich są znacznie wyższe niż nawet w 2019 r., który przeszedł do historii ze względu na wysoki poziom zapasów dealerskich. Ponowne pogorszenie klimatu

gorsza od ponad siedmiu lat. Jedynie 5% przedstawicieli branży ocenia obecną sytuację biznesową jako korzystną. Z drugiej strony oczekiwania na przyszłość ustabilizowały się na niskim poziomie. Mimo to dwie trzecie uczestników badania spodziewa się spadku obrotów w ciągu najbliższych sześciu miesięcy. Tymczasem dalszą i wyraźną poprawę widać w oczekiwaniach na napływ kolejnych zamówień (wskaźnik nieuwzględniany w kalkulacji ogólnego wskaźnika barometru).

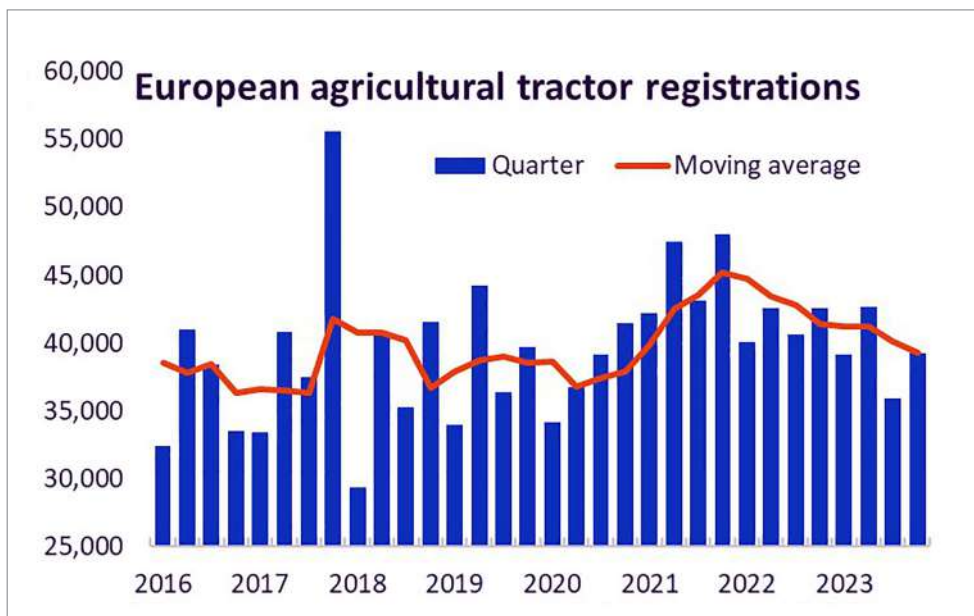
## Ciągniki w Europie - liczba rejestracji w 2023 roku

Według danych uzyskanych od organizacji krajowych w 2023 r. w Europie zarejestrowano ogółem 211 700 ciągników. CEMA uważa, że 158 100 z tych pojazdów to ciągniki rolnicze, z czego 26 200 (17%) miało moc 37 kW (50 KM) i mniejszą, a 131 900 (83%) miało moc 38 kW i większą. Resztę stanowią różnorodne pojazdy, czasami klasyfikowane jako ciągniki, do których zaliczają się quady, pojazdy użytkowe typu side-by-side, ładowarki teleskopowe i inne rodzaje sprzętu.

Rejestracje ciągników rolniczych były o 4,9% niższe niż w 2022 r., ale tylko nieznacznie poniżej średniej liczby zarejestrowanych ciągników w ciągu ostatnich pięciu lat. Liczba maszyn zarejestrowanych w pierwszym półroczu była tylko nieznacznie niższa niż w analogicznym okresie

roku poprzedniego, jednak w drugim półroczu spadek był większy. W okresie lipiec-grudzień 2023 r. zarejestrowano o blisko 10% mniej ciągników niż w analogicznym okresie 2022 roku. Spowolnienie na rynku spowodowało także, że rejestracje w drugiej połowie roku były o 7% niż-





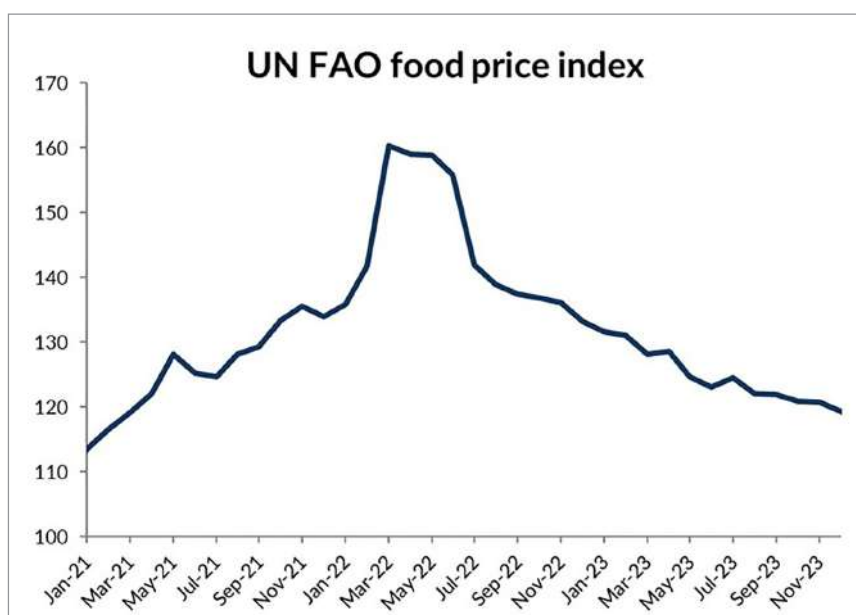
Wykres 1 - liczba rejestracji ciągników w Europie w kwartalach

sze od średniej sezonowej. Jednym z powodów utrzymujących się na dobrym poziomie rejestracji ciągników rolniczych w pierwszej połowie 2023 r. było nadrabianie przez producentów zaległości w zamówieniach, które narosły w latach 2021 i 2022, w wyniku zakłóceń w globalnych łańcuchach dostaw w trakcie i po pandemii Covid-19 i rosyjskiej inwazji na Ukrainę. Do połowy roku łańcuchy dostaw w dużej mierze wróciły do normy, więc liczba zarejestrowanych ciągników lepiej odzwierciedlała popyt na rynku.

**Ceny towarów rolnych spadły, podczas gdy koszty środków produkcji są nadal wysokie, co wpływa na dochody gospodarstw.**

Jak zawsze popyt na ciągniki i inne typy maszyn rolniczych jest ściśle powiązany z dochodami

gospodarstw. Ceny większości towarów rolnych gwałtownie wzrosły w 2022 r. w następstwie inwazji Rosji na Ukrainę, co pobudziło obawy dotyczące w szczególności dostępności zbóż i nasion roślin oleistych. Wywarło to efekt domina na ceny pasz dla zwierząt, co oznaczało, że ceny produktów pochodzenia zwierzęcego również były znacznie wyższe. To wspierało dochody gospodarstw rolnych, a co za tym idzie, napędzało dodatkowy popyt na maszyny. Jednak od lata 2022 r. światowe łańcuchy dostaw żywności dostosowały się do nowej sytuacji, a ceny żywności systematycznie spadają. Do końca 2023 r. światowe ceny żywności, mierzone przez Organizację Narodów Zjednoczonych ds. Wyżywienia i Rolnictwa, spadły o ponad jedną czwartą w porównaniu ze



Wykres 2 - Organizacja Narodów Zjednoczonych do spraw Wyżywienia i Rolnictwa - indeks cen żywności

szczytem z marca 2022 r. i były o ponad 10% niższe niż rok wcześniej. Spadek cen towarów rolnych nastąpił w czasie, gdy koszty środków produkcji w rolnictwie pozostają wysokie. Oprócz drogiej paszy dla zwierząt w 2022 r. wyjątkowo wysokie były ceny nawozów, paliwa i energii. Choć od tego czasu spadły, nadal są droższe niż w 2021 r. i wcześniej. W zeszłym roku rolnicy w wielu częściach Europy również ucierpieli z powodu niekorzystnych warunków pogodowych. W połączeniu ze spadającymi cenami towarów rolnych i wysokimi kosztami produkcji oznacza to ograniczenie dochodów gospodarstw rolnych. Nieuchronnie wpłynęło to na ograniczenie chęci rolników do inwestowania w ciągniki i inne maszyny rolnicze, co wyjaśnia, dlaczego w drugiej połowie 2023 r. liczba rejestracji ciągników zaczęła spadać. Jak zawsze na rynki w poszczególnych krajach wpływają pewne czynniki lokalne, niektóre z nich wyjaśniono poniżej.

### **Rejestracje rosną w górnej części zakresu mocy ciągników**

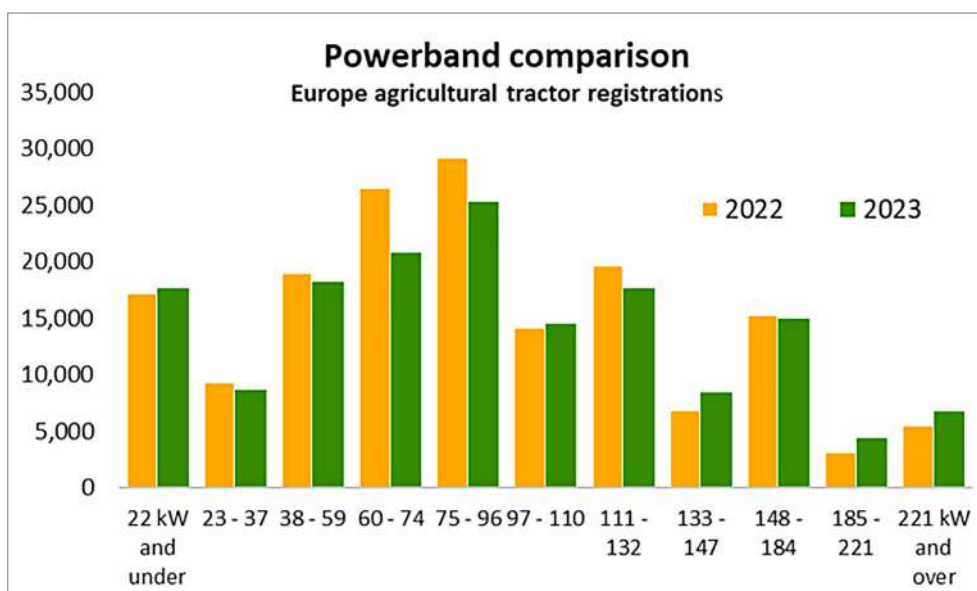
Chociaż w 2023 r. liczba rejestracji ciągników była niższa niż rok wcześniej, nie dotyczyło to wszystkich zakresów mocy. W najwyższych przedziałach mocy, maszyny powyżej 132 kW (ok. 175 KM) odnotowały silny wzrost, a reje-

prawie połowę ciągników rolniczych zarejestrowanych w 2023 r. Nieznacznie spadła liczba zarejestrowanych w Europie ciągników o mocy poniżej 60 kW, z pewnym wzrostem w przypadku najmniejszych maszyn. Podane liczby nie obrazują całkowitej wielkości rynku ciągników o małej mocy, ponieważ nie wszystkie z nich będą używane na drogach, co oznacza, że nie będą rejestrowane, gdyż w niektórych krajach nie ma takiego wymogu dla tego rodzaju ciągników.

### **Znaczne różnice między krajami w Europie**

Nie wszystkie kraje odnotowały spadek rejestracji w 2023 r. Rzeczywiście, dwa największe rynki, Niemcy i Francja, odnotowały niewielkie wzrosty. Oznaczało to, że ich łączny udział w rejestracji w Europie wzrósł do 41%. Nieco wyższe rejestracje niż w 2022 r. odnotowała także Wielka Brytania. Z kolei niższe rejestracje były na pozostałych czterech czołowych rynkach – Włoszech, Polsce, Hiszpanii i Austrii. W zeszłym roku niektóre z tych krajów ucierpiały z powodu szczególnie trudnych warunków pogodowych, a zmiany w dotacjach rządowych na zakup maszyn również wpłynęły na niektóre rynki.

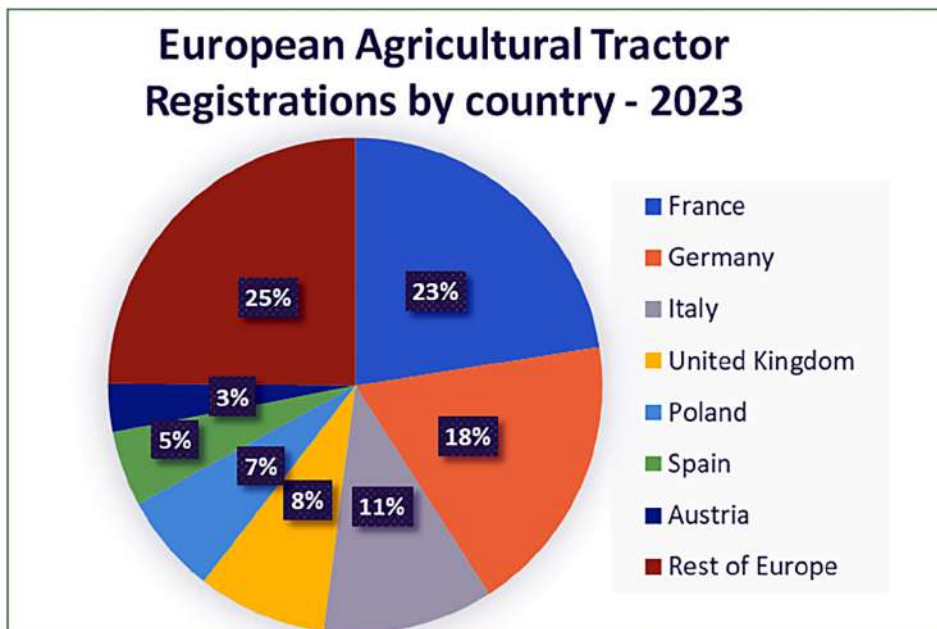
**W Niemczech** rejestracje ciągników w 2023 roku kształtowały się na tym samym dobrym poziomie, co w roku poprzednim. Ogółem zarejestrowano 30 336



Wykres 3 – rejestracje ciągników w Europie z podziałem na kategorie mocy

stracie tych większych ciągników wzrosły o 12% rok do roku. Natomiast o 13% mniej zarejestrowano ciągników o mocy od 60 kW do 132 kW (80–175 KM), chociaż gama ta nadal stanowiła

nowych ciągników, z czego 28 881 sklasyfikowano jako ciągniki rolnicze. Skumulowany wynik roczny pokazuje minimalną zmianę w stosunku do 2022 roku. Rynek mniejszych ciągników rolniczych do 38 KW skurczył



Wykres 4 – rejestracje ciągników w Europie – udziały poszczególnych krajów

się o 4%, natomiast w większych klasach mocy nastąpił niewielki wzrost o 1% w porównaniu do poprzedniego roku. Od drugiej połowy 2023 roku wyraźnie widać spowolnienie rejestracji ciągników w Niemczech.

**We Francji** liczba pierwszych rejestracji ciągników rolniczych w 2023 r. wzrosła o +2% w porównaniu z 2022 r. i wyniosła 36 396 sztuk (w 2022 r. było ich 35 731). To najwyższy poziom od 2014 roku. W przypadku ciągników standardowych procentowy wzrost wyniósł +4%. Ładowarki teleskopowe (nieuwzględnione w przypadku ciągników rolniczych) i ciągniki do terenów zielonych również radziły sobie dobrze, a ich wzrost wyniósł odpowiednio 4% i 2%.

**We Włoszech** niekorzystna sytuacja gospodarcza w połączeniu z opóźnieniem wprowadzenia zachęt publicznych do zakupu innowacyjnych maszyn rolniczych, po wysokich wolumenach sprzedaży z poprzednich dwóch lat, w 2023 r. spowolniła krajowy rynek ciągników. Dane rejestracyjne wykazały spadek o 13% dla ciągników, dotyczy to głównie ciągników o mocy od 57 do 130 kW (-23%) i powyżej 130 kW (-14%). Kategorie o niskiej mocy, od 20 do 56 kW, odnotowały mniejszy spadek (-5%). W zakresie mocy 0-19kW odnotowano wzrost rejestracji o 63%. Ta pozytywna tendencja w przypadku małych ciągników wynika częściowo z niedawnej nowelizacji kodeksu drogowego, która umożliwiła rolnikom nieprofesjonalnym rejestrację maszyn rolniczych.

**W Wielkiej Brytanii** zarejestrowanych w 2023 roku ciągników rolniczych było o 2% więcej niż rok wcześniej. Po wzroście o prawie 5% w pierwszej połowie roku,

w drugiej połowie, a zwłaszcza w ostatnim kwartale, rynek nieznacznie spadł (-7%). Z wyjątkiem 2020 roku, dotkniętego pandemią, brytyjski rynek ciągników był ostatnio wyjątkowo stabilny, a liczba rejestracji wahała się między 13 000 a 14 100 w ciągu sześciu z ostatnich siedmiu lat. Wzrost w 2023 r. zaobserwowano głównie w górnej i dolnej części zakresu mocy, przy czym w przypadku maszyn o mocy powyżej 160 KM mówimy o wzroście o 15%, w maszynach o mocy poniżej 90 KM notujemy wzrost o 8%, pozostałe zanotowały spadek o 13%. Biorąc pod uwagę zakłócenia w łańcuchach dostaw, jakie miały miejsce w poprzednich latach, tendencje te mogą w równym stopniu odzwierciedlać dostępność maszyn o różnej mocy, jak i popyt na nie. Przy wzroście głównie w górnej części zakresu mocy, średnia moc ciągników rolniczych zarejestrowanych w 2023 roku wzrosła do 157,7 KM, czyli jest to o ponad 4 KM więcej niż w 2022 roku i pobiła poprzedni rekord ustanowiony w 2020 roku.

**W Hiszpanii** rynek ciągników osiągnął najniższy w historii poziom ze względu na wpływ różnych zmiennych. Dotkliwa susza w 2023 r. spowodowała spadek wartości roślin uprawnych, ale było to odczuwalne głównie na rynku ciągników używanych (-5%). Rejestracja pojazdów terenowych, UTV i ładowarek teleskopowych (uważanych za substytuty ciągników) wzrosła o 11%, ale łączna liczba 1069 jednostek nie jest wystarczająca, aby uzasadnić redukcję o ok. 1500 sztuk na rynku ciągników od 2022 r. (-18%). Aby lepiej zrozumieć ten spadek, konieczne jest rozróżnienie rynków ciągni-

ków standardowych i ciągników o wąskim rozstawie kół (NTT). Rejestracje NTT spadły w 2023 r. o 36%, w związku z wprowadzeniem nowego etapu emisji spalin, podczas gdy rejestracje standardowych ciągników spadły zaledwie o 3%. Wdrożenie dotacji na promocję technologii rolnictwa precyzyjnego odegrało kluczową rolę w popycie na ciągniki w latach 2022 i 2023, gdyż wielu rolników zwlekało z zakupami w oczekiwaniu na dotacje, które stanowiły prawie połowę inwestycji. Druga partia dotacji uruchomiona w połowie 2023 r. miała wpływ w drugiej połowie 2023 r., choć w tych miesiącach wydawało się, że rynek odrodził się w związku z rejestracją jednostek dotowanych w 2022 r.

**W Polsce** w całym 2023 roku zarejestrowano 10 300 nowych ciągników. Było to o 12% mniej niż w 2022 r., kiedy liczba zarejestrowanych nowych maszyn rolniczych tego typu wyniosła 11,7 tys. Wyraźną tendencję spadkową można zaobserwować wśród nowych maszyn rolniczych - 2022 rok przyniósł także niższy poziom rejestracji niż - co prawda rekordowy - 2021 rok. Pogarszająca się sytuacja i pesymistyczne prognozy przyszłości w branży to efekt m.in. rosnących cen energii, inflacji, niepewności związanej z wojną na Ukrainie i trudnościami ze sprzedażą produktów rolnych (np. zbóż). Dodatkowe przeszkody dla rolników stworzyła także przyjęta w pośpiechu ustawa o kredycie lombardowym wiosną 2023 roku, która wprowadziła chaos na rynku sprzedaży nowych maszyn rolniczych, uniemożliwiając w dużej mierze ich leasing.

**W Belgii** rejestracje ciągników rolniczych osiągnęły łącznie 2788 sztuk, czyli o 8% mniej niż w 2022 r. (źródło: Fedagrim). Spadek ten może nie jest czymś nadzwyczajnym, gdyż napędzany pandemią 2021 rok był rekordowy pod względem sprzedaży we wszystkich zakresach mocy. Wydaje się zatem, że rynek dostosowuje się i po okresie nasycenia wraca do poziomu sprzed boomu. Co więcej, porównanie z poprzednimi latami pokazuje, że sprzedaż w 2023 r., choć niższa o blisko 300 sztuk w stosunku do 2022 r., jest zbliżona do tej obserwowanej w latach 2018 i 2019, przed pandemią. Rynek zarejestrowanych ciągników o mocy powyżej 50 KM spadł o 11%, jednak spadek rejestracji ciągników o mocy poniżej 50 KM nie był tak znaczący i wyniósł 6,5%. Dzieje się tak jednak po 20% spadku pomiędzy 2021 i 2022. Warto zauważyć, że wszystkie ciągniki są konsekwentnie rejestrowane; ciągniki, które nie

są używane na drogach publicznych (np. wyłącznie na terenie prywatnym), nie są zarejestrowane przez władze i dlatego nie są uwzględniane w statystykach. Niezdecydowanie władz regionalnych Flandrii w kwestii „azotu” spowodowało wiele niepewności. Stanowi to dodatkowe wyjaśnienie spadku sprzedaży.

**W Holandii** w 2023 r. zarejestrowano 2662 ciągniki. To o 6% więcej niż w 2022 r. Oznacza to, że przez ostatnie cztery lata zaobserwowaliśmy niewielki wzrost liczby ciągników powyżej 45 KW. W segmencie kompaktowym (<45 kW) oficjalna liczba to 761 ciągników, co oznacza wzrost szósty rok z rzędu. Liczby w segmencie kompaktowym są zaniżone, ponieważ nie wszystkie firmy uczestniczą w statystykach. Wzrost liczby ciągników o mocy powyżej 45 kW jest niezwykle, biorąc pod uwagę trudną sytuację rynkową. Niepewność w całym sektorze rolnym, niejasne ustawodawstwo i regulacje oraz brak jasnej polityki na przykład w zakresie azotu nie mają pozytywnego wpływu na wyniki sprzedaży.

Rynek ciągników rolniczych **w Austrii**, który nadal znajduje się w dobrej sytuacji, spadł o 7% w porównaniu z 2022 r., ale nadal jest znacznie wyższy niż w 2019 roku przed pandemią. Materiały i komponenty i potrzebne do produkcji ciągników są ponownie łatwiej dostępne, ale ceny za nie nadal rosną, choć w mniejszym stopniu. Oznacza to, że rynek powrócił do bardziej normalnej sytuacji, jednak przy zmniejszonych dochodach gospodarstw rolnych przeniesienie podwyżek cen na klientów było możliwe jedynie w ograniczonym stopniu.

W 2023 roku **w Turcji** zarejestrowano 77 901 ciągników. Sprzedaż ciągników wzrosła o 16% w porównaniu do 2022 roku i była o 54% wyższa w porównaniu ze średnią z okresu 2018-2022. Dotowane oprocentowanie kredytów rolniczych, które jest niskie w porównaniu z wysoką inflacją w Turcji, pozytywnie wpłynęło na popyt na ciągniki w pierwszych trzech kwartałach roku. Oprócz normalnego popytu, decyzje dotyczące zakupu ciągników przyspieszyła także obawa, że ceny będą dalej rosły w środowisku utrzymującej się wysokiej inflacji. Problemy po stronie podaży ciągników uniemożliwiły w pełni na zaspokojenie popytu. Znacząco zwiększyło to popyt na produkty importowane. W związku ze wzrostem oprocentowania kredytów oraz trudnymi warunkami udzielania kredytów w ostatnim kwartale roku (poza grudniem) od września na krajowym rynku doszło do recesji.

# 25. edycja wystawy AGRO SHOW

AGRO SHOW - największa plenerowa wystawa rolnicza w Europie odbędzie się w dniach od 20 do 22 września w Bednarach. Będzie to już 25. edycja wydarzenia, którego organizatorem jest Polska Izba Gospodarcza Maszyn i Urządzeń Rolniczych. Ponieważ to jubileuszowa wystawa, organizator przygotował dodatkowe elementy wzbogacające wystawę.

Od samego początku celem imprezy było stworzenie przestrzeni, w której polscy rolnicy będą mogli zapoznać się osobiście z najnowocześniejszymi technologiami w branży rolniczej, a producenci i importerzy sprzętu będą go mogli zaprezentować potencjalnym nabywcom w komfortowych warunkach. Wystawa na stałe wpisała się w kalendarz imprez rolniczych i każda osoba związana z branżą nie wyobraża sobie na niej swojej nieobecności. Bednary, mała wieś w Wielkopolsce, w której odbywa się wystawa, na kilka dni staje się stolicą polskiego rolnictwa. Niewiele już pamięta, że pierwsze trzy edycje odbyły się w

AGRO SHOW odbędzie się w dniach od 20 do 22 września w Bednarach.



Więckowicach. Jednak już od ponad dwudziestu lat impreza gości w Bednarach i zawsze odbywa się w drugiej połowie września. Tegoroczne AGRO SHOW, tak jak w zeszłym roku, potrwa trzy dni. Formuła otwartej wystawy sprawdza się od lat, dając doskonałe możliwości prezentacji każdemu wystawcy. A tych, jak w poprzednich latach, będzie kilkuset. Wśród nich najważniejsi gracze rynku maszyn i urządzeń rolniczych, środków produkcji i wyposażenia gospodarstw. Pojawią się też wystawcy z zagranicy, bo przyjazd firm do Bednar to świetna okazja do prezentacji nowinek technicznych i technologicznych. Stałym punktem AGRO SHOW są pokazy maszyn i ich możliwości podczas pracy. Za każdym razem

pokazom przyglądają się tłumy widzów, bo to świetna weryfikacja i pomoc w podejmowaniu ewentualnych decyzji zakupowych. Zdają sobie z tego sprawę producenci, dlatego dokładają starań i wysiłków, by jak najlepiej zaprezentować swoje produkty. Całość składa się na atrakcyjne polowe show. Kolejnym aspektem

25 lat tradycji zobowiązuje, dlatego organizator wzbogacił program wydarzenia o wyjątkowe elementy, które wyróżnią tegoroczną wystawę.



AGRO SHOW, który bardzo doceniają odwiedzający ją rolnicy i na co zwracają uwagę, to możliwość porównania w jednym miejscu, w jednym czasie oferty wielu producentów. Wielu rolników uważa, że nic nie zastąpi spotkania i bezpośredniej rozmowy z przedstawicielami producentów, zobaczenia na własne oczy oferowanych urządzeń, uzyskania na miejscu odpowiedzi na pytania i wątpliwości. Każdy, kto planuje zakupy i inwestycje w swoich gospodarstwach, powinien proces decyzyjny rozpocząć właśnie od zapoznania się z jak najszerszą gamą maszyn i urządzeń. W Bednarach są do tego idealna okazja i doskonałe warunki. 25 lat tradycji zobowiązuje, dlatego organizator wzbogacił program wydarzenia o wyjątkowe elementy, które wyróżnią tegoroczną wystawę. Wystawa będzie biletowana. Tak jak w poprzednich latach bilety będzie można nabyć online, jak również bezpośrednio przed wystawą w Bednarach. Na przyjezdnych własnymi samochodami, czekać będą bezpłatne parkingi.

**AGRO SHOW** edycja **25**

**20 – 22**  
**września**  
2024

**Wystawa czynna:**  
**piątek – niedziela**  
**godz. 9 – 17**

**WSTĘP PŁATNY**



**Bednary**  
k. Poznania

[www.agroshow.pl](http://www.agroshow.pl)

Międzynarodowa  
**WYSTAWA**  
**ROLNICZA**

edycja

**25**

ORGANIZATOR



PATRONAT  
HONOROWY



MINISTERSTWO  
ROLNICTWA  
I ROZWOJU WSI

# Przedstawiciele Izby w Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Przedstawiciele Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urzędzeń Rolniczych spotkali się Michałem Kołodziejczykiem, wiceministrem rolnictwa. Spotkanie odbyło się 25 czerwca w siedzibie Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Spotkanie z producentami i dystrybutorami maszyn rolniczych było doskonałą okazją do rozmowy o aktualnej sytuacji na rynku i wyzwaniach, przed jakimi stoją polscy przedsiębiorcy z branży produkcji maszyn rolniczych. Wspólnie zastanawiano się nad kierunkami rozwoju i szukano sposobów na rozwiązanie dotkliwych problemów nurtujących branżę. Omówiono także dalszą współpracę. W spotkaniu i merytorycznej dyskusji uczestniczyli członkowie Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urzędzeń Rolniczych: Seweryn Borkowski, członek zarządu Izby z Krukowiak Kujawska Fabryka Maszyn Rolniczych, Maciej Małolepszy członek Zarządu Izby z Małolepszy Group, Janusz Niedbalski, członek Rady Izby z Kingspan Water & Energy oraz członkowie Izby Marcin Beer i Michał

Ciepielewski z Metaltech. Koordynatorem spotkania był Piotr Pawlik, burmistrz Mirosławca.

*Przedstawiciele Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urzędzeń Rolniczych spotkali się Michałem Kołodziejczykiem, wiceministrem rolnictwa.*



# Szkolenie dla rolników z Warmii i Mazur

Rolnicy z Warmii i Mazur wzięli udział w szkoleniu zorganizowanym przez Polską Izbę Gospodarczą Maszyn i Urzędzeń Rolniczych. Szkolenie odbyło się 22 i 23 czerwca w ramach „Letniej Akademii Uprawowca”, prowadzonej przez Warmińsko-Mazurski Ośrodek Doradztwa Rolniczego.

To już drugi wspólny projekt przeprowadzony przez Izbę z Warmińsko-Mazurskim ODR. W 2021 roku Izba przeprowadziła warsztaty z agrotechniki dla

uczniów rolniczych szkół technicznych z województwa warmińsko-mazurskiego. Tym razem w szkoleniu, które odbyło się w okolicach Torunia, wzięli

*Szkolenie odbyło się 22 i 23 czerwca w ramach „Letniej Akademii Uprawowca”.*

*Zajęcia na symulatorach maszyn rolniczych podczas drugiego dnia warsztatów.*



udział rolnicy. Po ustaleniu tematyki szkolenia Izba zajęła się przygotowaniem programu oraz kompleksową organizacją pobytu grupy rolników w Toruniu. Szkolenie miało charakter dwudniowych warsztatów. Pierwszego dnia uczestnicy odwiedzili gospodarstwo rolne państwa Kawula, w którym zapoznali się z hodowlą bydła mlecznego, a dzięki specjalście z firmy Lely poznali korzyści płynące z wykorzystywania robotów udojowych w hodowli. Drugim punktem warsztatów była wizyta w KFMR Krukowiak. Uczestnicy szkolenia poznali technologię produkcji nowoczesnych opryskiwaczy. Drugi dzień warsztatów to zapoznanie się z możliwościami piel-

nika ekologicznego, zajęcia na symulatorach maszyn rolniczych oraz poznanie systemów do analizy zdjęć

*Pierwszego dnia uczestnicy odwiedzili gospodarstwo rolne państwa Kawula, w którym zapoznali się z hodowlą bydła mlecznego.*



satelitarnych i precyzyjnego nawożenia. Wszystkie

*Rolnicy z Warmii i Mazur wzięli udział w szkoleniu zorganizowanym przez Polską Izbę Gospodarczą Maszyn i Urządzeń Rolniczych.*

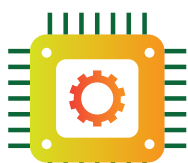


zajęcia odbyły się na terenie Zespołu Szkół Centrum Kształcenia Ustawicznego w Gronowie. Za kwestie merytoryczne odpowiedzialny był dr hab. Adam Ekielski ze Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie i ekspert współpracujący z Izbą. PIGMiUR dziękuje wszystkim zaangażowanym w przygotowanie warsztatów za ich profesjonalne przygotowanie.

## Student na Medal - poznaliśmy finalistów konkursu

Dziesięciu uczestników będzie walczyło w finale konkursu Student na Medal, który odbędzie się 20 września podczas tegorocznej edycji wystawy AGRO SHOW w Bednarach. Finaliści zostali wyłonieni po trzech etapach konkursu przeprowadzonego online. To kolejna edycja konkursu dla studentów studiujących kierunki związane z konstrukcją i eksploatacją maszyn. Po raz pierwszy konkurs został zorganizowany przez Izbę w 2022 roku.

Pierwsza dziesiątka uczestników, którzy rywalizować będą o zwycięstwo w tegorocznej edycji konkursu to: Karol Kot z Uniwersytetu Przyrodniczego w Lublinie, Marcin Leśny i Łukasz Lewandowski z Politechniki Poznańskiej, Maciej Palczewski z Politechniki Łódzkiej, Rafał Piechaczek z Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu, Szymon Przybysz z Politechniki Łódzkiej, Mateusz Skowron ze Szkoły Głównej Gospo-



**STUDENT NA MEDAL**

darstwa Wiejskiego oraz Damian Tomaszewski, Mateusz Zawadzki i Aleks Zielsdorf z Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu.

Wszystkim finalistom gratulujemy i życzymy powodzenia w finale, w którym na zwycięzców czekają wartościowe nagrody pieniężne. Poza tym pięciu najlepszych finalistów weźmie udział w zawodach SkillsPoland, które odbędą się w listopadzie. Podczas konkursu zostanie wyłoniony uczestnik międzynarodowych zawodów EuroSkills, które odbędą się w 2025 roku w Danii.

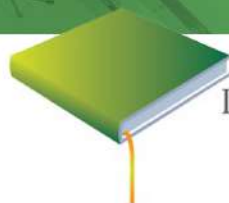


# Pozostałe projekty realizowane przez PIGMiUR



POLSKA IZBA GOSPODARCZA  
MASZYN I URZĄDZEŃ ROLNICZYCH

Akademia Handlu i Zarządzania PIGMIUR to projekt szkoleniowy skierowany do firm należących do Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urządzeń Rolniczych. Szkolenia są współfinansowane przez Izbę. Firma pokrywa część kosztów – jednodniowe szkolenie to koszt 1000 zł netto.



AKADEMIA HANDLU  
I ZARZĄDZANIA PIGMIUR

Projekt podzielony jest na dwie części:



**Akademia Handlu** – kierowany do przedstawicieli handlowych, zespołów sprzedaży, działów zaopatrzenia.

**Akademia Zarządzania** – kierowany do osób odpowiedzialnych za zespoły handlowe oraz kadry zarządzającej średniego i wyższego szczebla.

## Adresatami szkoleń mogą być:

- przedstawiciele handlowi działający stacjonarnie lub w terenie
- pracownicy działów zaopatrzenia
- kierownicy odpowiedzialni za zespoły handlowe
- kadra zarządzająca średniego i wyższego szczebla

## Szkolenia prowadzone są w niewielkich grupach (6-14 osób) w formie warsztatów.

### Wiedza przekazywana jest poprzez:

- pracę w małych grupach: odgrywanie ról, symulację (nagrywanie na kamerze z analizą) analizę przypadków (case study)
- testy i kwestionariusze i inne interaktywne treningi umiejętności
- wykłady multimedialne

Obecnie Izba współpracuje z trzema firmami szkoleniowymi, które świadczą na rzecz Izby usługi w zakresie prowadzenia szkoleń w ramach Akademii Handlu i Zarządzania. Są to:

UMRK-USE (YOUR) MIND Rafał Komór  
GROW SZKOLENIA COACHING DORADZTWO HR PAWEŁ MUZYCZYSZYN  
WEM CONSULTING

## Już dziś wybierz tematykę najbardziej odpowiednią dla Twojego zespołu i zamów szkolenie.

W poniższej tabeli proszę zaznaczyć zamawiane szkolenie (zaznaczyć znak „x”)

Akademia Handlu		
UMRK	1. Grupowy trening kompetencji handlowych - poziom podstawowy (2 dni)	
	2. Grupowy trening kompetencji handlowych - poziom zaawansowany (2 dni)	
GROW SZKOLENIA	3. Modelowanie procesu sprzedaży z rolnikiem – poziom podstawowy	
	4. Modelowanie procesu sprzedaży z rolnikiem – poziom zaawansowany	
	5. Modelowanie procesu wizyt handlowych agro – negocjacje handlowe	
	6. Klient zgłaszający zastrzeżenia	
	7. Strategie obrony ceny	
	8. Praca z tzw. “trudnym” klientem	
	9. Savoir-vivre w działaniach handlowych I obsłudze klienta	
	10. Prowadzenie efektywnych spotkań z elementami savoir-vivre	
	11. Prezentacja produktowa na targach i wydarzeniach agro	
	12. Zwiększanie sprzedaży przez dział serwisowy	
	13. Indywidualny coaching handlowców „on the job” (uzupełnienie szkolenia 1 -2 – zasady finansowania wg zapisów w regulaminie)	
WEM	14. Klienska kostka Rubika – czyli jak sprzedać różnym typom osobowości.	
	15. Halo, halo – jak rozmawiać z klientami przez telefon.	
Akademia Zarządzania		
UMRK	1. Grupowy trening kompetencji menedżerskich - poziom podstawowy (2 dni)	
	2. Grupowy trening kompetencji menedżerskich - poziom zaawansowany (2 dni)	
GROW	3. Zarządzanie sprzedażą handlowców dla managerów agro	
	4. Savoir-vivre dla managerów	
	5. Indywidualny coaching szefowski „on the job” (uzupełnienie szkolenia 1 -2 – zasady finansowania wg zapisów w regulaminie)	
WEM	6. Zatrudniam najlepszych! Skuteczne procesy rekrutacyjne.	
	7. Zespół marzeń – zarządzanie zespołem wielopokoleniowym.	
	8. Lider to ja – czyli jak skutecznie zarządzać ludźmi w procesie produkcji.	

Więcej informacji, formularz zgłoszeniowy na szkolenia i regulamin projektu znajduje się na

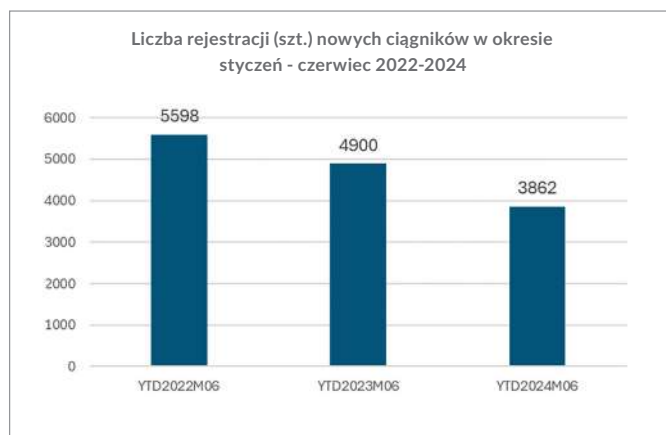
[www.pigmiur.pl/projekty/szkolenia/](http://www.pigmiur.pl/projekty/szkolenia/)

# Sprzedaż ciągników i przyczep w pierwszym półroczu

Polska Izba Gospodarcza Maszyn i Urządzeń Rolniczych przedstawia raport dotyczący sprzedaży ciągników i przyczep rolniczych w Polsce w pierwszej połowie 2024 roku.

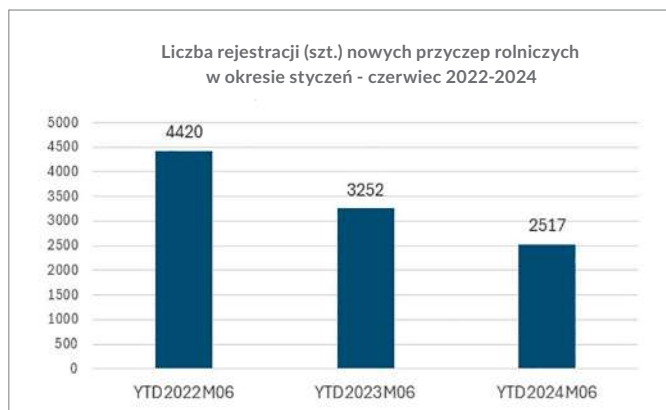
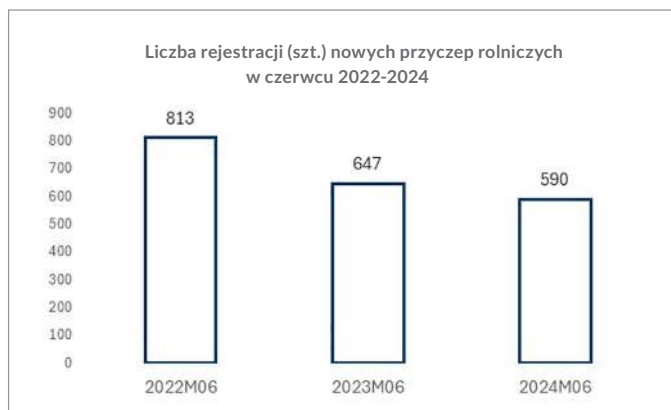
## Rynek ciągników nowych

W czerwcu br. zarejestrowano 585 szt. nowych ciągników rolniczych. To niewiele więcej rejestracji, niż w poprzednim miesiącu, w którym zarejestrowano 518 szt. nowych ciągników. Znacznie mniej natomiast niż w czerwcu 2023 roku, gdy notowaliśmy 768 rejestracji nowych maszyn. Od początku roku zarejestrowano 3862 szt. nowych ciągników, jest to 1038 szt. mniej niż w analogicznym okresie zeszłego roku, spadek wynosi już 21,2 %.



## Rynek przyczep nowych

W czerwcu 2024 r. zarejestrowano 590 szt. nowych przyczep rolniczych i jest to dotychczas miesiąc z największą liczbą rejestracji nowych przyczep. To o 216 więcej niż w maju br., mniej jednak niż w czerwcu 2023 roku, kiedy to zarejestrowano 647 szt. nowych przyczep rolniczych (-57 szt.). Od początku roku zarejestrowano 2517 szt. nowych przyczep rolniczych i jest to o 735 szt. mniej niż przed rokiem. Spadek wynosi 22,6%.





## Przystęp do Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urządzeń Rolniczych i mój czynny udział w rozwoju branży

### Członkostwo w Izbie niesie ze sobą wiele korzyści:



**Szkolenia** / dzięki systemowi szkoleń, który realizuje Izba, firmy mają możliwość darmowego doształcania i podnoszenia kwalifikacji swoich pracowników. Projekt szkoleń realizowany jest pod nazwą *Akademia Handlu i Zarządzania PIGMiUR*.



**Promocja firm członkowskich** / informacje o firmach członkowskich umieszczamy na naszej stronie internetowej. Co kwartał wydajemy *INFORMATOR*, w którym publikowane są bieżące informacje z firm członkowskich.



**Dostęp do danych rynkowych** / co miesiąc na bieżąco przygotowujemy raporty dotyczące rejestracji ciągników i przyczep rolniczych. Przygotowujemy również opracowania własne: barometr nastrojów w branży czy indeks zadowolenia dealerów, które udostępniane są firmom zrzeszonym w Izbie.



**Współpraca ze szkołami** / w ramach projektu *Firma Przyjazna Edukacji Rolniczej* umożliwiamy dystrybucję firmowych materiałów edukacyjnych do nauczycieli mechanizacji rolnictwa.



**Doradztwo prawne** / wszystkim zainteresowanym firmom jesteśmy gotowi bezpłatnie pomóc w kwestiach prawnych i podatkowych.



**Uczestniczymy w pracach legislacyjnych** / w ramach członkostwa firmy informowane są o bieżących zmianach prawnych w branży. Wspólnie opracowujemy stanowisko w kwestiach bezpośrednio związanych z branżą.



**Sąd arbitrażowy** / jest odrębną instytucją dającą możliwość szybszego rozpatrywania sporów. Koszty uzyskania orzeczeń są znacznie niższe od wydatków związanych z procesami przed sądem państwowym, a wyroki Sądu mają moc prawną także poza granicami naszego kraju.



**Sąd koleżeński** / w przypadku wystąpienia spornych kwestii pomiędzy firmami zrzeszonymi w Izbie, daje możliwość polubownego rozwiązania konfliktów, na zasadzie mediacji, porozumienia i kompromisu.



**Spotkania branżowe** / uczestnictwo w spotkaniach branżowych daje możliwość wpływania na rozwój sektora, to także niepowtarzalna okazja, by spotkać się z przedsiębiorcami z branży, wymienić doświadczenia i uwagi na temat prowadzenia biznesu.



**Współpraca międzynarodowa** / dzięki stowarzyszeniu w międzynarodowej organizacji *CLIMMAR*, mamy dostęp do informacji z innych krajów, a także możliwość wymiany doświadczeń i wiedzy z przedstawicielami czołowych rynków europejskich.



**Rabaty na wystawy AGRO SHOW** / członkostwo nadzwyczajne uprawnia do korzystania z systemu rabatów na wystawie AGRO SHOW (zgodnie z regulaminem przyznawania rabatów), a także do dodatkowych zniżek i korzyści na wystawach Zielone AGRO SHOW i Mazurskie AGRO SHOW.

# Prawo - porady prawne i podatkowe

Istnieje możliwość uzyskania porad prawnych i podatkowych, które dla członków Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urządzeń Rolniczych są bezpłatne.

W celu uzyskania porady Izba prosi o kontaktowanie się z nową kancelarią: Winiecki Dzikoński i Partnerzy – kancelaria adwokacka, e-mail: [obsługa.prawna@pigmiur.pl](mailto:obsługa.prawna@pigmiur.pl)



# Wiadomości z firm członkowskich

## AGRO-TOM inwestuje w rozbudowę i innowacje

Dla firmy AGRO-TOM rok bieżący to przede wszystkim inwestycje w rozbudowę i innowacje. Firma, która obecna jest na rynku od 2005 roku, zatrudnia 180 osób. Każdego roku stara się unowocześniać maszyny. AGRO-TOM stawia także na wewnętrzny rozwój.

Do najważniejszych inwestycji wewnętrznych, które mają zaowocować w przyszłości, należy rozbudowa hali produkcyjnej, która ma spowodować większą wydajność oraz pozwolić na stworzenie nowych miejsc pracy. Poza tym firma planuje instalację lasera do cięcia grubych blach BODOR P4. Pozwoli to szybko i precyzyjnie ciąć blachy, jednocześnie zapewniając bezpieczeństwo pracownikom za pomocą specjalistycznych osłon. Kolejne inwestycje to zakup lasera M3 do cięcia laserowego rur oraz profili, co gwarantuje gładkie krawędzie bez odprysków, jednocześnie pozwoli na wycinanie detali i formowanie materiału pod różnym nachyleniem. Dzięki tym inwestycjom maszyny firmy AGRO-TOM stają się coraz lepsze i coraz bardziej innowacyjne. Firma stawia przede wszystkim na precyzję w każdym detalu i jakość wykonania, co ma wpływ na wysoką wydajność i funkcjonalność maszyn. Ten rok jest również wyjątkowy dla firmy pod względem ilości wydarzeń, w których bierze udział. W pierwszym półroczu firma obecna była na wielu ważnych targach i wystawach maszyn rolniczych,

w tym Agrotech Kielce, Zielone AGRO SHOW w Ułężu, Opolagra Kamień Śląski, Dni Pola Sobiejuchy, Szepietowo, Agrotech Minikowo, Wystawa Zwierząt Hodowlanych, Wystawa Maszyn i Urządzeń Rolniczych

*Każdego roku firma stara się wprowadzać unowocześnienia maszyn.*



Sitno, Regionalna Wystawa Zwierząt Hodowlanych Pudliszki oraz Żniwa i Siew Nagradowice. Przed firmą jedno z największych i najpopularniejszych targów – AGRO SHOW w Bednarach. Już dziś firma zaprasza do udziału i odwiedzania swoich stanowisk, a także do obejrzenia pokazów polowych maszyn AGRO-T.

*Dzięki nowym inwestycjom maszyny firmy AGRO-TOM stają się coraz lepsze i coraz bardziej innowacyjne.*



# DEUTZ-FAHR obecna na Reply Xchange 2024

Reply Xchange to międzynarodowy event skupiający specjalistów branży IT, kreatywnych twórców i entuzjastów technologii. Wydarzenie odbywające corocznie w trzech różnych krajach to okazja do zaprezentowania roli technologii w przekształcaniu poszczególnych gałęzi przemysłu. W ewencji, który odbył się 4 czerwca w centrum BMW Welt w Monachium, nie zabrakło DEUTZ-FAHR.

Marka DEUTZ-FAHR zaprezentowała dwa zaawansowane technologicznie modele ciągników, prezentując jednocześnie rozwiązania SDF Smart Farming Solutions. Rozwiązania SDF Smart Farming Solutions już dzisiaj są gotowe na kolejny poziom inteligentnego rolnictwa. Wspomagają rolników, umożliwiając im szybszą, dokładniejszą pracę i podejmowanie najlepszych decyzji w bieżącej działalności. Prezentowane systemy podzielono na cztery główne obszary: systemy prowadzenia SDF Guidance, konsole iMonitor, komunikację ISOBUS, zarządzanie danymi SDF Data Management. Sercem SDF Data Management jest Agrirouter, czyli uniwersalna platforma wymiany danych. Umożliwia wymianę danych między producentami ciągników i maszyn, programami rolnictwa precyzyjnego i innymi aplikacjami. Skraca czas przygotowania dokumentacji, zapobiega utracie danych i umożliwia wykorzystanie pełnego potencjału aplikacji zarządzania gospodarstwem (FMIS). Aby zademonstrować zalety Agriroutera, marka DEUTZ-FAHR zaprezentowała dwa zaawansowa-

ne technicznie ciągniki. Model 9340TTV (336 KM) został umieszczony przed budynkiem BMW Welt, tymczasem w środku znajdował się model 5115D TTV (126 KM). Gościom wydarzenia zaprezentowano skuteczność transferu danych pomiędzy ciągnikami. Dane można odbierać lub wysyłać do innego ciągnika (na przykład 9340TTV) lub do aplikacji służącej do zarządzania gospodarstwem (FMIS). Agrirouter stanowi w ciągnikach DEUTZ-FAHR jedną z części oprogramowania iMonitora. Agrirouter został opracowany przez DKE-Data GmbH & Co. KG. Jest to organizacja non-profit z siedzibą w Osnabrück. Od 2016 roku koncern SDF, jako jedna z firm założycielskich, wspiera rozwój, badania i promocję platformy wymiany danych pomiędzy sprzętem rolniczym. Aby dostosować Agrirouter do potrzeb i oczekiwań klientów na całym świecie, pod koniec sierpnia 2024 r. Agrirouter otrzyma ważną aktualizację, a REPLY stanie się nowym dostawcą usług IT. Aktualizacja wpłynie na rozwój platformy, zapewniając ciągłą niezawodność transmisji danych.

*Marka DEUTZ-FAHR zaprezentowała dwa zaawansowane technologicznie modele ciągników, prezentując jednocześnie rozwiązania SDF Smart Farming Solutions.*



# Nowe usługi firmy Domir Parts

Firma Domir Parts, czołowy dostawca układów hamulcowych do maszyn rolniczych, odpowiadając na potrzeby rynku, uruchomiła nowe usługi dedykowane producentom pojazdów w tym sektorze. Oferta firmy została poszerzona o kompleksową pomoc techniczną przy homologacji układów hamulcowych pojazdów rolniczych zgodnie z rozporządzeniem delegowanym Komisji Unii Europejskiej (2015/68).

Domir Parts przy współpracy z Knorr Bremse, dysponuje zespołem ekspertów, którzy posiadają szczegółową wiedzę na temat wymogów

*Firma Domir Parts, czołowy dostawca układów hamulcowych do maszyn rolniczych, uruchomiła nowe usługi dedykowane producentom pojazdów w tym sektorze.*



technicznych i procedur badawczych dotyczących bezpieczeństwa funkcjonalnego układów hamulcowych, określonych w rozporządzeniu delegowanym Komisji (UE) 2015/68. Klienci Domir Parts mogą liczyć na kompleksowe wsparcie w zakresie spełnienia wymagań homologacyjnych dla układów hamulcowych, w tym m.in. przeprowadzenie niezbędnych badań oraz opracowanie dokumentacji technicznej. Dzięki temu producenci zyskują pewność, że układy hamulcowe w ich pojazdach rolniczych zostaną dopuszczone do obrotu na rynku europejskim zgodnie z obowiązującymi przepisami. Szczegółowe informacje udzielane są pod numerem tel. 530 956 993, e-mail: [hts@domirparts.pl](mailto:hts@domirparts.pl)

# Nowa myśl przewodnia firmy Horsch

Horsch prezentuje nowe hasło: „We Will Find a Way”. To zasada przewodnia innowacyjności i partnerstwa. Nowe motto zostało oficjalnie przedstawione podczas spotkań z partnerami handlowymi, które odbyły się w połowie kwietnia. Przewodnia myśl firmy Horsch nie tylko symbolizuje siłę innowacji i myślenie zorientowane na szukanie rozwiązań, ale także podkreśla duże znaczenie dobrej współpracy.

## Znaczenie nowego motto

Hasło: „We Will Find a Way” trafnie podsumowuje fundamentalną filozofię firmy Horsch i opisuje zasady współpracy z klientami i partnerami oraz zarządzania pracownikami i kulturę korporacji. Przy tym motto firmy jest czymś więcej niż hasłem – to postawa, nastawienie i niejako DNA Horsch

- Oznacza gotowość do podejmowania wyzwań wspólnie z klientami, partnerami i pracownikami oraz znajdowania trwałych rozwiązań, niezależnie od rodzaju zadania - mówi Cornelia Horsch o przesłaniu stojącym za mottem.

[www.pigmiur.pl](http://www.pigmiur.pl)



Dzięki praktycznym innowacjom, tradycyjnym wartościom i nieustannie ciekawości poznawczej Horsch wciąż szuka i znajduje sposoby na skuteczne sprostać wyzwaniom, przed jakimi stoi rolnictwo.

### ***Dynamiczny plan wdrożenia***

Wprowadzając nowe hasło, położono nacisk na autentyczność: integracja z codziennym życiem i prezentacja firmy odbywają się dyna-



micznie, a zarazem stopniowo i w niczym nie przypominają tradycyjnych form kampanii. Dla firmy Horsch priorytetem jest życie tymi wartościami oraz przekazywanie ich światu w spo-

sób autentyczny i uczciwy.

- Znajdujemy rozwiązania, chcemy zawsze być aktywni, elastyczni i otwarci na nowe pomysły. Nasze założenie polega na tym, aby używać nowego hasła w sposób konkretny i jednoznaczny oraz by elastycznie i dynamicznie reagować na potrzeby naszych klientów i partnerów. Dzięki temu nasze podejście pozostaje dynamiczne i dostosowuje się do zmieniających się okoliczności, co trafnie odzwierciedla naszą mentalność – wyjaśnia Judith Ehmann-Leeb, dyrektor ds. Brand & Design.

### ***Stare hasło i obecne kampanie***

Motto „We Will Find a Way” zastąpiło stare hasło „Rolnictwo z pasją”, ponieważ firma Horsch uważa, że stale zmieniającym się wyzwaniom w rolnictwie można stawić czoła jedynie poprzez ciągłe znajdowanie rozwiązań i takie podejście Horsch chce podkreślić nowym mottem. Aktualizacja nie ma wpływu na kampanię „Futureground” oraz obecną kampanię marketingu personalnego. Obie będą kontynuowane.

## **Nowe maszyny uprawowe firmy InterTech**

Firma InterTech zaprezentowała dwie nowe maszyny uprawowe z linii Blue Line. W Polsce, mimo trudnej sytuacji gospodarczej, nadal funkcjonują przedsiębiorstwa, które konsekwentnie się rozwijają, wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów. Jedną z takich firm jest InterTech produkujący maszyny rolnicze.

Właściciele zdają sobie sprawę z rodzących się wyzwań stojących przed rolnikami, takich jak: nowe normy wprowadzane przez Unię Europejską czy nieprzewidywalne warunki pogodowe. Firma z Zambrowa regularnie poszerza swoje portfolio, wprowadzając do oferty maszyny odpowiadające tym wyzwaniom i które doskonale wpisują się w koncepcję rolnictwa regeneratywnego i rolnictwa 4.0. Podczas ostatniej XXX Regionalnej Wystawy Zwierząt Hodowlanych w Szepietowie zaprezentowano dwie maszyny uprawowe z linii Blue Line. Pierwsza z prezentowanych nowości to agregat bezorkowy, umożliwiający uprawę bez konieczności orki. Maszyna standardowo pracuje na głębokości 20 cm z zamontowanymi talerzykami, natomiast po ich demontażu może sięgać powyżej 30 cm. Dzięki takiej konstrukcji

agregat doskonale sprawdza się zarówno w płytkiej uprawie ścierniska, jak i w głębokim spulchnianiu ziemi. Agregat wyróżnia się na tle konkurencji znaczącą masą wynoszącą 2320 kg. Ta cecha czyni go idealnym rozwiązaniem również na glebach ciężkich, zapewniając efektywną pracę w różnorodnych warunkach. Innowacyjnym rozwiązaniem jest hydrauliczna regulacja głębokości talerzy, co pozwala zachować odpowiednią strukturę gleby i skutecznie zapobiega jej erozji. Prezentowany na wystawie model o szerokości 3 m został wyposażony w 10 zębów roboczych, rozmieszczonych w 3 rzędach, oraz wał rurowy. Warto zaznaczyć, że podobnie jak w przypadku innych maszyn InterTech, również ten model można dowolnie konfigurować, dostosowując go do indywidualnych potrzeb i wymagań użytkownika.





Kolejną nowością firmy InterTech to kultywator ciężki o imponującej szerokości roboczej 8 m. Ta specjalistyczna maszyna została zaprojektowana do współpracy z wozami asenizacyjnymi o pojemności roboczej 25 000 litrów. Model prezentowany na targach charakteryzuje się znaczącą wagą 4,5 t, wymaga ciągnika o minimalnej mocy 250 koni mechanicznych, co świadczy o jego zaawansowanych możliwościach. Model wystawowy został wyposażony we włókę zamiast tradycyjnego wału - opcja ta jest dostępna na życzenie klienta, co podkreśla elastyczność oferty InterTech. Nowy 8-metrowy kultywator ciężki serii Blue Line charakteryzuje się praktycznym rozwiązaniem transportowym - składa się do pozycji, w której jego wysokość wynosi 3,75 metra. Na szczególną

uwagę zasługuje konstrukcja kultywatora, która obejmuje 28 zębów rozmieszczonych w trzech rzędach oraz mechanizm regulacji głębokości pracy oparty na czterech kołach. InterTech zastosował w tej maszynie własny, sprawdzony system do aplikowania gnojowicy. Rozwiązanie to minimalizuje ryzyko uszkodzenia elementów roboczych w przypadku zassania nierozdrobionego materiału. Maszyna doskonale sprawdzi się przy mieszaniu resztek poźniwnych, jednocześnie zasilając glebę w azot na głębokość do 20 cm, co efektywnie stymuluje wzrost roślin. Firma InterTech nie porzeka na poszukiwanie rozwiązań odpowiadających nowym trendom i wyzwaniom w rolnictwie, a te zmieniają się niezwykle dynamicznie. W planach są kolejne maszyny, które już wkrótce ujrzą światło dzienne.

Kolejną nowością firmy InterTech to kultywator ciężki o imponującej szerokości roboczej 8 m.



# Fabryka Joskin nabiera kształtów

Po nieco opóźnionym starcie pełną parą ruszyła budowa nowego zakładu JOSKIN ESA w Wielkim Księstwie Luksemburga. Teren pod budowę fabryki znajduje się w dwóch gminach (Sanem i Esch-sur-Alzette), co wymagało uzyskania dwóch kompletów pozwoleń na budowę i w konsekwencji opóźniło o blisko rok rozpoczęcie prac. Mogły one rozpocząć się dopiero w grudniu ubiegłego roku.

Po wzniesieniu więźby dachowej w budynku hali zachodniej i postawieniu ścian z płyt Hebel, wykonawcy przystąpili do montażu pokrycia dachowego. Układanie izolacji i hydroizolacji powinno rozpocząć się w połowie czerwca br. Zakończenie robót budowlanych (budynki zamknięte i zadaszone, ukończona elewacja) przewidziane jest na koniec października 2024 r., zaś prace

ci kwartał 2025 roku. Nowy zakład o powierzchni 15 800 m<sup>2</sup> zbudowany na terenie o powierzchni 6,2 ha (1,4 ha to tereny zielone), będzie miejscem montażu

*Termin uruchomienia fabryki planowany jest na trzeci kwartał 2025 roku.*



*Budowa nowego zakładu JOSKIN ESA w Wielkim Księstwie Luksemburga.*



instalacyjne głównych urządzeń (linii do obróbki powierzchni) mają rozpocząć się w styczniu 2025 r. Termin uruchomienia fabryki planowany jest na trze-

dużych wywrotek skorupowych i rozrzutników obronika JOSKIN. Prace budowlane w luksemburskim zakładzie prowadzone są przez Ramaekers Construction, walońską firmę budowlaną z siedzibą w Chimay, z którą JOSKIN współpracował już wielokrotnie w przeszłości, między innymi podczas budowy zakładów w Soumagne, w Polsce i we Francji.

*Nowy zakład o powierzchni 15 800 m<sup>2</sup> zbudowany na terenie o powierzchni 6,2 ha (1,4 ha to tereny zielone), będzie miejscem montażu dużych wywrotek skorupowych i rozrzutników obronika JOSKIN.*



# Full Line Store - innowacja od MASCHIO GASPARDO

Sieć sklepów Full Line Store to punkty sprzedaży jednej marki, zaprojektowane do oferowania pełnej gamy produktów. Takie centra to nie tylko sprzedaż sprzętu, ale także kompleksowe usługi, szkolenia i wsparcie techniczne. Innowacyjne rozwiązanie MASCHIO GASPARDO to nowy horyzont dla dealerów sprzętu rolniczego. Przykładem takiego rozwiązania jest pierwsze centrum Full Line Store, które zostało otwarte w León, w Hiszpanii.

W nowoczesnym rolnictwie rola dealerów sprzętu jest kluczowa, gdyż to oni codziennie stawiają czoła wymagającym wyzwaniom, starając się dostarczać swoim klientom rozwiązania, które zwiększają produktywność i efektywność. Ale co by się stało, gdyby istniał sposób na przekształcenie własnego punktu sprzedaży w uznane centrum, z oczekiwanym wzrostem sprzedaży do 30% rocznie? Jest to możliwe dzięki Full Line Store od MASCHIO GASPARDO.

## **Dealerzy chcą się rozwijać i wyróżniać**

Każdy dealer sprzętu rolniczego dąży do rozwoju, rozszerzenia swojego biznesu i chce stać się punktem odniesienia w branży. Dostęp do innowacyjnych pro-

Fasada sklepu MASCHIO GASPARDO Full Line, León, Hiszpania.



duktów, wysokiej jakości usług i ciągłego szkolenia jest kluczowy dla osiągnięcia tych celów. Dzięki Full Line Store od MASCHIO GASPARDO dealerzy mogą korzystać z uprzywilejowanego dostępu do lidera rynku, oferującego szeroką gamę produktów, które mogą zaspokoić wszystkie etapy cyklu agronomicznego. Ponadto mogą oferować swoim klientom najnowsze innowacje i zaawansowane rozwiązania, mając stałe wsparcie nie tylko w zakresie produktów, ale również szkoleń i marketingu na rzecz promocji punktu sprzedaży. MASCHIO GASPARDO zrozumiało te aspiracje i potrzeby, tworząc model, który pozwala na stworzenie relacji „win-win” dla dealera i włoskiej marki.

## **Full Line Store- innowacyjne rozwiązanie**

Full Line Store od MASCHIO GASPARDO to nowy model dla dealerów sprzętu rolniczego. To nie tylko sklep, ale wielofunkcyjne centrum oferujące lepsze doświadczenia klienta, pozycjonujące dealera jako partnera „na każdą okazję” dla rolników.

Sklep MASCHIO GASPARDO Full Line, León, Hiszpania.



## **Czym jest Full Line Store?**

To punkt sprzedaży jednej marki, zaprojektowany do oferowania pełnej gamy produktów MASCHIO GASPARDO. Centra nie tylko sprzedają sprzęt, ale także oferują kompleksowe usługi, szkolenia i wsparcie techniczne. Każdy Full Line Store obejmuje nowoczesne salony wystawowe, przestrzenie dedykowane szkoleniom i konsultacjom oraz warsztaty wyposażone do obsługi technicznej. Ten model sprzedaży zapewnia rolnikom pełne i zintegrowane doświadczenie zakupowe w profesjonalnym i przyjaznym środowisku.

## **Uprzywilejowany dostęp do produktów i innowacji**

Jednym z najważniejszych elementów dla dealerów jest bezpośredni dostęp do pełnej gamy produktów MASCHIO GASPARDO. To nie tylko umożliwia spełnienie różnych potrzeb klientów, ale także oferowanie zawsze najnowszych i najbardziej zaawansowanych rozwiązań. Dealerzy mogą liczyć na stały przepływ nowych urządzeń i technologii, co zapewnia im przewagę konkurencyjną na rynku,

uzupełnioną wysokim poziomem specjalizacji, obsługi i znajomości gamy produktów.

*Eksterior salonu wystawowego MASCHIO GASPARDO Full Line Store, León, Hiszpania.*



### **Wysoki poziom usług i ciągłe szkolenia**

Kolejnym kluczowym aspektem Full Line Store jest ciągłe wsparcie oferowane dealerom. MASCHIO GASPARDO zapewnia regularne szkolenia i aktualizacje, zapewniając, że personel jest zawsze przygotowany i kompetentny. To nie tylko poprawia obsługę klientów, ale także wzmacnia reputację dealera jako eksperta w branży.

### **Podniesienie profilu zawodowego**

Przystąpienie do MASCHIO GASPARDO oznacza podniesienie swojego profilu zawodowego. Całkowity restyling punktu sprzedaży, z nowoczesnymi i przyjaznymi showroomami, tworzy profesjonalne i przyjazne środowisko dla klientów. Każdy Full Line Store jest zaprojektowany tak, aby być punktem odniesienia, miejscem, w którym rolnicy mogą znaleźć nie tylko pełną gamę produktów, ale także konsultacje i specjalistyczne wsparcie.

### **Przykład sukcesu: Ferreras Comercial Agraria**

Wyraźnym przykładem sukcesu jest pierwszy Full Line Store otwarty w León, w Hiszpanii, we współpracy z Ferreras Comercial Agraria. To wydarzenie stanowi ważny kamień milowy w historii MASCHIO GASPARDO Full Line Store, León, Hiszpania.



mień milowy w historii MASCHIO GASPARDO i reprezentuje prawdziwą innowację w modelu dystrybucji i obsługi dla lokalnego rynku rolniczego.

### **Nowy punkt odniesienia dla rolników**

Otwarcie Full Line Store w León daje rolnikom z regionu dostęp do szerokiej gamy produktów na wszystkie etapy cyklu agronomicznego, od sprzętu do uprawy ziemi, przez siew, nawożenie, ochronę upraw, aż po utrzymanie terenów zielonych i zbiorów siana. To zintegrowane podejście odpowiada rosnącym potrzebom na zrównoważone i wysokiej jakości rozwiązania, które zwiększają produktywność i efektywność operacji rolniczych.

### **Strategiczna współpraca**

Współpraca między MASCHIO GASPARDO a Ferreras Comercial Agraria jest strategiczna. Ferreras, z zespołem 25 wysoko wykwalifikowanych profesjonalistów, oferuje wysoce specjalistyczną obsługę, skupiając się wyłącznie na sprzedaży produktów MASCHIO GASPARDO. Ta specjalizacja pozwala na zapewnienie pełnego wsparcia i zaangażowanego doświadczenia w świecie MASCHIO GASPARDO.

*Od lewej: Pablo Ferreras, wspólnik Ferreras Comercial Agraria, Mirco Maschio, prezes Maschio Gaspardo S.p.A., Javier Ferreras, wspólnik Ferreras Comercial Agraria.*



### **Przyjazne i profesjonalne środowisko**

Projekt punktu sprzedaży został opracowany tak, aby był przyjazny i profesjonalny, z przestrzeniami dedy-

*Obszar gościnny sklepu MASCHIO GASPARDO Full Line Store.*





kowanymi zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz. Showroom, przestrzeń przeznaczona do szkoleń i spotkań oraz warsztaty zapewniają rolnikom pełne wsparcie. Dodatkowo, stanowisko dedykowane rzeczywistości rozszerzonej pozwala odwiedzającym na wirtualne eksplorowanie najnowszych produktów w interaktywny sposób, co sprawia, że doświadczenie zakupowe jest jeszcze bardziej angażujące.

#### **Cele i oczekiwania dla dealerów**

Model Full Line Store ma zapewnić dealerom:

- **Zwiększenie sprzedaży:** Dealerzy mogą oczekiwać wzrostu sprzedaży do 30% rocznie przez pierwsze pięć lat. Jest on możliwy dzięki bezpośredniemu dostępowi do innowacyjnych produktów MASCHIO GASPARDO, wykorzystaniu marki w regionie, dedykowanym kampaniom promocyjnym i możliwości oferowania klientom profesjonalnego doświadczenia zakupowego przed, w trakcie i po zakupie.

- **Ciągłe wsparcie:** MASCHIO GASPARDO zapewnia ciągłe wsparcie w zakresie szkoleń, marketingu i pomocy technicznej. Pomaga ono dealerom pozostawać konkurencyjnymi i być na bieżąco z najnowszymi innowacjami w branży.

**Wzmocnienie marki:** Każdy Full Line Store działa jako witryna dla marki MASCHIO GASPARDO, poprawiając postrzeganie i wizerunek marki na poziomie regionalnym. Wzmocnienie marki pomaga dealerom przyciągać klientów i budować z nimi długotrwałe relacje.

**Inwestycje i zwroty:** ścieżka zrównoważonego wzrostu MASCHIO GASPARDO dąży do rozszerzenia swojej

sieci Full Line Store poprzez dealerów, którzy chcą wziąć udział w projekcie. Obejmuje to koszty wyposażenia, początkowego marketingu oraz ewentualnych zmian strukturalnych.

#### ***Idealne cechy dealerów, którzy dołączają do sieci Full Line Store:***

- **Specjalizacja w sprzęcie rolniczym:** skupienie się wyłącznie na sprzęcie, a nie na ciągnikach, zapewnia wysoki poziom specjalizacji.

- **Doświadczenie i profesjonalizm:** udokumentowane doświadczenie w branży i wykwalifikowany personel są niezbędne dla sukcesu Full Line Store.

- **Odpowiednie przestrzenie:** showroom o powierzchni co najmniej 500 m<sup>2</sup>, zewnętrzny plac o powierzchni co najmniej 2000 m<sup>2</sup>, a także warsztaty i magazyn na części zamienne.

#### ***Czas przygotowania Full Line Store***

Przygotowania do nowego sklepu trwają od sześciu do dziewięciu miesięcy, w zależności od specyficznych potrzeb i lokalnego kontekstu.

#### ***Growing Together: Przyszłość wspólnego rozwoju z MASCHIO GASPARDO***

Jak sugeruje motto Full Line Store MASCHIO GASPARDO to wyjątkowa okazja dla dealerów sprzętu rolniczego i marki, aby rozwijać się razem poprzez maksymalizację marki, produktów i kompetencji dealerów. Jest to innowacyjne rozwiązanie, które odpowiada na potrzeby wzrostu, specjalizacji i profesjonalizmu dealerów oraz nowoczesnych rolników.

# Kontenery modułowe Metal Fach

Firma Metal Fach, znana z produkcji maszyn rolniczych, poszerzyła swoją działalność, rozpoczynając produkcję innowacyjnych kontenerów modułowych. To istotny krok w rozwoju przedsiębiorstwa, odpowiadający na rosnące zapotrzebowanie rynku na elastyczne i ekonomiczne rozwiązania przestrzenne.

Nowa linia produktów Metal Fach obejmuje trzy główne typy kontenerów: biurowe, techniczne oraz sanitarne. Każdy z nich został zaprojektowany z myślą o konkretnych potrzebach klientów. Kontenery biurowe to idealne rozwiązanie dla firm poszukujących szybkiego i ekonomicznego sposobu na zapewnienie przestrzeni biurowej. Ich modułowa konstrukcja pozwala na łatwe dostosowanie do indywidualnych potrzeb, a wysoka jakość wykonania gwarantuje komfortowe warunki pracy. Kontenery techniczne stanowią odpowiedź na potrzeby inwestorów szukających przestrzeni do realizacji prac serwisowych i technicznych. Ich mobilność i funkcjo-

miary wewnętrzne 5690 x 2180 x 2500 mm. Konstrukcja ramy wykonana jest z profili zimnogiętych o grubości 4 mm, spawana i malowana natryskowo. Podłoga, ściany i dach zapewniają doskonałą izolację termiczną dzięki zastosowaniu wełny mineralnej i płyt warstwowych. Podstawowe wyposażenie kontenerów obejmuje: drzwi stalowe, ocieplane (90x200 cm), okna PCV (93,5x112 cm) - 2 sztuki, rozdzielnicę elektryczną z gniazdami 230 V i oświetleniem, grzejnik elektryczny 1,5 kW oraz wentylator.

- Naszym celem jest dostarczanie klientom rozwiązań idealnie dopasowanych do ich potrzeb. Dlatego też,

*Firma Metal Fach poszerzyła swoją działalność rozpoczynając produkcję innowacyjnych kontenerów modułowych.*



nalność sprawiają, że świetnie sprawdzają się w różnorodnych zastosowaniach przemysłowych. Kontenery sanitarne to propozycja dla firm, które muszą zapewnić odpowiednie warunki sanitarne w miejscach, gdzie tradycyjne rozwiązania są trudne do zastosowania. Sprawdzą się doskonale na placach budowy czy podczas imprez plenerowych. Wszystkie kontenery produkowane przez Metal Fach charakteryzują się solidną konstrukcją, wykorzystującą wysokiej jakości materiały izolacyjne i wykończeniowe. Standardowe wyposażenie obejmuje m.in. instalację elektryczną, ogrzewanie oraz wentylację, co zapewnia komfortowe warunki użytkowania. Specyfikacja techniczna kontenerów obejmuje wymiary zewnętrzne 6050 x 2440 x 2800 mm oraz wy-

oprócz standardowych modeli, oferujemy możliwość indywidualnego dostosowania kontenerów do specyficznych wymagań każdego projektu – podkreśla Dariusz Kulmaczewski, specjalista ds. sprzedaży w Metal Fach. Firma specjalizuje się w tworzeniu mobilnych systemów pomieszczeń dostosowanych do unikalnych wymagań każdego projektu. Firma ściśle współpracuje z klientami, projektując i realizując rozwiązania idealne dla ich specyficznych potrzeb. Elastyczne podejście i indywidualna obsługa gwarantują

najwyższą jakość i pełną satysfakcję z końcowego rezultatu. Rozpoczęcie produkcji kontenerów modułowych to kolejny etap w rozwoju firmy Metal Fach, potwierdzający jej innowacyjność i elastyczność w odpowiadaniu na potrzeby rynku. Z pewnością nowa oferta przyczyni się do umocnienia pozycji przedsiębiorstwa jako lidera w dostarczaniu nowoczesnych rozwiązań dla biznesu. Metal Fach potwierdza swoją pozycję jako innowacyjny producent, który nie tylko dostarcza wysokiej jakości maszyny rolnicze, ale także elastyczne rozwiązania przestrzenne dla różnych sektorów gospodarki. Nowa linia kontenerów modułowych to odpowiedź na zmieniające się potrzeby rynku i kolejny krok w dynamicznym rozwoju firmy.

# Nowa hala produkcyjna firmy Łukasz Otremba SWIMER

Otwarcie nowej hali produkcyjnej to nowy rozdział w historii Firmy Łukasz Otremba SWIMER. Uroczystego otwarcia dokonano 25 czerwca. Inwestycja została zrealizowana w ramach projektu „Obniżenie kosztów działalności w firmie Łukasz Otremba SWIMER poprzez wprowadzenie innowacyjnego procesu”. Projekt jest częścią programu „Norweski Mechanizm Finansowy 2014-2021 - Technologie przyjazne środowisku”.

## *Cele i realizacja projektu*

Celem projektu była modernizacja i optymalizacja procesów produkcyjnych firmy, co bezpośrednio przyczyni się do redukcji kosztów operacyjnych. Dzięki wsparciu programu „Norweski Mechanizm Finansowy 2014-2021 - Technologie przyjazne środowisku”, firma mogła zainwestować w nowoczesne technologie, które są nie tylko bardziej efektywne, ale także przyjazne dla środowiska. Nowa hala produkcyjna to nie tylko przestrzeń do pracy, ale przede wszystkim symbol dbałości firmy o środowisko i zrównoważony rozwój. Hala produkcyjna została wyposażona w najnowsze technologie, umożliwiające prowadzenie działalności w sposób bardziej ekologiczny i efektywny. To inwestycja, która ma przynieść korzyści zarówno firmie Łukasz Otremba SWIMER, jak i całej społeczności.

## *Innowacje i technologie*

W ramach projektu zrealizowano szereg innowacyjnych rozwiązań, które znacząco wpłyną na działalność firmy. Wprowadzenie nowoczesnych linii produkcyjnych, auto-

matyzacja procesów oraz zastosowanie energooszczędnych systemów to tylko niektóre z elementów nowej hali. Dzięki tym zmianom firma może produkować więcej, szybciej i przy niższych kosztach. Pozwoli to ofero-

*Hala produkcyjna została wyposażona w najnowsze technologie, umożliwiające prowadzenie działalności w sposób bardziej ekologiczny i efektywny.*



wać konkurencyjne ceny klientom. Nie bez znaczenia jest również aspekt ekologiczny. Nowa hala została zaprojektowana z myślą o minimalizacji negatywnego wpływu na środowisko. Systemy odzyskiwania energii, redukcja emi-

Otwarcie nowej hali produkcyjnej to nowy rozdział w historii Firmy Łukasz Otremba SWIMER.



sji CO2 oraz wykorzystanie odnawialnych źródeł energii to tylko niektóre z działań, które zostały wdrożone, aby produkcja była bardziej przyjazna dla natury.

*Uroczystego otwarcia hali dokonano 25 czerwca bieżącego roku.*



### **Podziękowania**

Firma podziękowała wszystkim, którzy przyczynili się do realizacji projektu. Szczególne wyrazy wdzięczności zostały skierowane do partnerów z programu „Norwe-

ski Mechanizm Finansowy 2014-2021 - Technologie przyjazne środowisku”, którzy wsparli ją finansowo i merytorycznie na każdym etapie realizacji inwestycji. Podziękowania zostały skierowane także do wszystkich pracowników, którzy swoją ciężką pracą i zaangażowaniem przyczynili się do tego sukcesu. Jak podkreślono bez ich wsparcia i determinacji, osiągnięcie tego celu nie byłoby możliwe.

- Jesteśmy dumni, że możemy razem z Wami budować przyszłość naszej firmy – podkreślono, dziękując całej załodze.

### **Wnioski i plany na przyszłość**

Otwarcie nowej hali produkcyjnej to dopiero początek. Firma planuje kontynuować rozwój, inwestując w kolejne innowacyjne rozwiązania i technologie. Według firmy Łukasz Otremba SWIMER tylko poprzez nieustanne doskonalenie i poszukiwanie nowych możliwości, będzie ona w stanie sprostać wyzwaniom przyszłości i utrzymać konkurencyjność na rynku.

# Tegoroczne nowości UNIA GROUP

Unia Care, czyli dostęp do informacji związanych z maszynami firmy oraz planowany cykl pokazów „Akademia Wapnowania”, to nowości, które proponuje UNIA GROUP.

UNIA CARE pozwala zalogowanym użytkownikom na dostęp do wszystkich informacji związanych z maszynami UNIA, w tym dokumentów takich, jak karta gwarancyjna, protokół uruchomienia czy protokół przeglądu. Istnieje też możliwość samodzielnej reklamacji kierowanej bezpośrednio do producenta. Proces jest szyb-

W dalszej perspektywie UNIA CARE zostanie poszerzona o katalog części, w którym użytkownik będzie mógł wysłać zapytanie ofertowe. Wystarczy wejść na stronę: [portal.uniagroup.com/UniaCARE/](http://portal.uniagroup.com/UniaCARE/). Na przełomie sierpnia i września UNIA rusza z cyklem pokazów

*Na przełomie sierpnia i września UNIA rusza z cyklem pokazów Akademia Wapnowania.*



ki i intuicyjny, obejmuje trzy kroki: wybranie maszyny, załączenie zdjęcia, dodanie opisu problemu. W UNIA CARE dostępny jest czat bazowany, który umożliwia szybki kontakt z producentem, w tym wysyłanie mu zdjęć i filmów opisujących problem. UNIA CARE działa z poziomu przeglądarki, w tym także na telefonach.

„Akademia Wapnowania”. Będą to cykliczne wydarzenia przypominające znane już pokazy UNIA DEMO TOUR, ale przy pracy będzie można zobaczyć maszyny typowo powiązane z zabiegiem wapnowania gleby. Wśród nich nie zabraknie maszyn z linii RCW – rozsiewaczy uniwersalnych do nawozów granulowanych oraz wapna.





**POLSKA IZBA GOSPODARCZA  
MASZYN I URZĄDZEŃ ROLNICZYCH**

**Polska Izba Gospodarcza Maszyn i Urządzeń Rolniczych**

ul. Poznańska 118 / 87 - 100 Toruń

tel. +48 (56) 651 47 40  
tel. +48 (56) 623 31 25  
fax: +48 (56) 651 47 44

e-mail: [biuro@pigmiur.pl](mailto:biuro@pigmiur.pl)  
[www.pigmiur.pl](http://www.pigmiur.pl)  
[www.agroshow.pl](http://www.agroshow.pl)