

TO JUŻ 25 LAT AGRO SHOW JUBILEUSZOWA EDYCJA WYSTAWY

Bednary, w gminie Pobiedziska na trzy dni stały się stolicą polskiego rolnictwa. Na terenie lotniska odbyła się XXV jubileuszowa edycja Międzynarodowej Wystawy Rolniczej AGRO SHOW. To największa plenerowa wystawa rolnicza w Europie. Podczas wydarzenia zaprezentowało się 670 firm, w tym 106 zagranicznych. Wystawę odwiedziło ponad 76 tys. osób. To więcej niż w ubiegłym roku. Jak co roku nie mogło zabraknąć pokazu maszyn. Podczas imprezy poznaliśmy też zwycięzcę konkursu Student na Medal. Organizatorem AGRO SHOW jest Polska Izba Gospodarcza Maszyn i Urządzeń Rolniczych. (więcej na str. 2)

W TYM NUMERZE

- / Jubileuszowa 25. edycja AGRO SHOW - podsumowanie międzynarodowej wystawy
- / Nastroje w branży
- / Rejestracja ciągników i przyczep
- / Finał konkursu Student na Medal
- / Reprezentant Polski na zawodach WorldSkills
- / Akademia Handlu i Zarządzania PIGMiUR
- / Porady prawne dla członków Izby
- / Jak przystąpić do PIGMiUR?
- / Wiadomości z firm członkowskich

Podsumowujemy jubileuszowe AGRO-SHOW

Tegoroczna XXV jubileuszowa edycja Międzynarodowej Wystawy Rolniczej AGRO SHOW odbyła się w dniach 20-22 września na terenie lotniska w Bednarach. Mimo obaw spowodowanych opadami deszczu, które miały miejsce kilka dni wcześniej i powodzią na południu kraju, impreza odbyła się bez przeszkód. Wystawcy i zwiedzający nie zawiedli i licznie stawili się w Bednarach. Ponownie do Bednar zjechali wszyscy, którzy liczą się w branży rolniczej. Nie zabrakło międzynarodowych koncernów, które na olbrzy-



mich powierzchniach wystawowych prezentowały szeroki asortyment swoich produktów oraz wszystkich liczących się polskich producentów maszyn rolniczych. Bednary to idealne miejsce dla

producentów i importerów maszyn – polowy charakter wystawy daje duże możliwości prezentacji sprzętu. Tak było i tym razem. Podczas wystawy zaprezentowano setki maszyn, w tym dziesiątki nowości rynkowych.

- Ostatnie miesiące zdecydowanie nie należą do dobrych dla rolników oraz przedsiębiorców z branży maszyn i urządzeń rolniczych. Spadki sprzedaży utrzymujące się już drugi rok z rzędu nie napawają optymizmem - komentuje Przemysław Bochat, Prezes Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urządzeń Rolniczych.

Dodaje, że na pierwszy rzut oka nie było tego widać na wystawie.

- Doskonale zorganizowane stoiska, szeroki asortyment przyciągał zwiedzających. Jako organizator wystawy nie odczuliśmy kryzysu. Pomimo trudności rynkowych w obecnym roku mieliśmy jedynie 20 firm mniej niż w roku poprzednim, ale warto podkreślić, że na większej powierzchni. Doceniamy zaangażowanie wystawców i okazałe stoiska przygotowane dla zwiedzających. Nastroje wśród wystawców są jednak bardzo różne. Od członków naszej Izby dochodzą do nas sygnały o trudnej sytuacji w sprzedaży, co ma wpływ na konieczność ograniczania kosztów. W Polsce są firmy, które ze względu na spadek sprzedaży były zmuszone do drastycznych cięć kosztów, w tym również zwol-

Wystawę odwiedziło 76 200 zwiedzających.



nień pracowników. Dotychczas były różne kryzysy w branży maszyn rolniczych, ale nigdy nie miała ona tak wysokich kosztów finansowania produkcji i magazynów maszyn. Koszty odsetek kredytów na poziomie 8-9 % są poważną wartością w zestawieniu kosztów ogólnej działalności produkcyjnej i handlowej. W trudnych czasach szuka się



klientów. Wystawa AGRO SHOW jest doskonałym do tego miejscem. Wystawcy liczyli na duże zainteresowanie, ale jak twierdzi wielu z nich, na faktyczne podsumowania przyjdzie czas po wystawie – twierdzi Przemysław Bochat.

Mimo trudności w rolnictwie frekwencja zwiedzających była zadowalająca i większa od zeszłorocznej. Organizacja wystawy utwierdza w przekonaniu, że bezpośredni kontakt przedsiębiorców z potencjalnymi klientami, do których kierowana jest oferta, to najlepsza forma spotkań, którą rolnicy cenią najbardziej. Stałą częścią wystawy są pokazy maszyn, które tradycyjnie już odbywały się każdego dnia dwukrotnie na polach pokazowych. Jest to idealna okazja do natychmiastowego zapoznania się z pracą wielu maszyn innowacyjnych pod względem budowy i działania. W tym roku zwiedzający mogli obejrzeć pracę maszyn wyprodukowanych przez firmy Ag Leader, AGRO – TOM Tomasz Kaniewski, Euromilk, HYDROMEGA sp. z o.o., JOSKIN, KUHN, Meprozet Kościan S.A., P.U.P. „POMOT” sp. z o.o. oraz UNIA sp. z o.o. Pokaz był różnorodny pod względem specyfiki prezentowanego sprzętu. Zobaczyć można było między innymi pracę wozów asenizacyjnych. Nie zabrakło maszyn przeznaczonych do uprawy roli: brony talerzowej, agregatu orkowo-podorywkowego, zestawów uprawowo-

-siewnych, rozdrabniaczy polowych. Zaprezentowano także maszyny autonomiczne. Podczas przejazdu robota polowego omówiono możliwości jego pracy: precyzyjny siew, dostosowane do potrzeb nawożenie, zlokalizowany oprysk oraz mechaniczne pielnie. Kosiarka bijakowo-gąsienicowa, zaprezentowana podczas wystawy, zwróciła uwagę zebranych, zwłaszcza pod kątem sposobu jej zasilania, gąsienicowego napędu jezdnego oraz doskonałych właściwości manewrowych urządzenia. Zwiedzający obserwowali pokazy z trybun,



które już od kilku lat są standardem podczas wystawy. Podczas AGRO SHOW zawsze obecne są elementy edukacyjne. Piątek tradycyjnie dedykowany jest dla szkół. Tego dnia odwiedziło wystawę blisko 150 wycieczek ze szkół rolniczych z najróżniejszych regionów kraju. Również w piątek odbył się finał konkursu Student na Medal, organizowany przez Polską Izbę Gospodarczą Maszyn i Urządzeń Rolniczych wspólnie z Fundacją Rozwoju Systemu Edukacji. Konkurs jest eliminacją do zawodów SkillsPoland, które odbywać się będą w listopadzie w Poznaniu. Tam zostanie wyłoniony uczestnik międzynarodowych zawodów EuroSkills, które odbędą się w 2025 roku w Danii. W konkursie Student na Me-

dal zwyciężył Rafał Piechaczek z Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu, ale w związku z tym, że już uczestniczył w zawodach EuroSkills, do dalszej rywalizacji zakwalifikowani zostali: Michał Żabierek, Mateusz Zawadzki, Alex Zielsdorf, reprezentujący Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, Maciej Palczewski z Politechniki Łódzkiej oraz Marcin Leśny z Politechniki Poznańskiej.

AGRO SHOW to miejsce wymiany doświadczeń i poglądów. W piątek na wystawie gościł pan Czesław Siekierski, Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi, który wziął udział w debacie „Rolnictwo - system naczyń połączonych. Perspektywy współpracy”. Prócz ministra w dyskusji uczestniczyli: Monika Piątkowska, prezes Izby Zbożowo-Paszowej, Tomasz Nawrocki, zastępca prezesa Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Tomasz Pasal-

ski, prezes zarządu Cefetra Polska, Andrzej Kurtys, rolnik z województwa kujawsko-pomorskiego, Seweryn Borkowski, prezes KFMR Krukowiak oraz Przemysław Bochat, prezes Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urządzeń Rolniczych. Debatę poprowadziła redaktor Lucyna Talaśka-Klich.

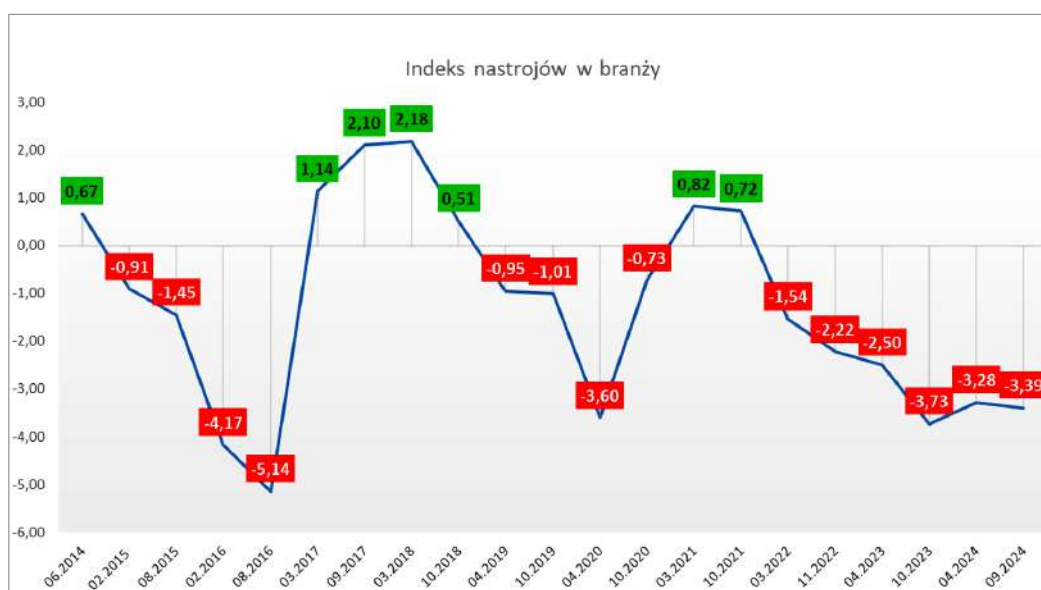
- W tegorocznej wystawie zaprezentowało się 670 firm, w tym 106 z zagranicy, z takich krajów jak: Austria, Belgia, Czechy, Dania, Finlandia, Francja, Holandia, Irlandia, Niemcy, Litwa, Portugalia, Słowacja, Słowenia, Szwajcaria, Ukraina, Węgry, Wielka Brytania, Włochy, Stany Zjednoczone oraz tak odległych jak Zjednoczone Emiraty Arabskie, Indie, Chiny. Firmy prezentowały się na ponad 130 tys. m² powierzchni, a całkowita powierzchnia wystawy to niemal 130 ha. Wystawę odwiedziło 76 200 zwiedzających – podsumowuje Przemysław Bochat.

Nastroje w branży maszyn i urządzeń rolniczych

Na przełomie sierpnia i września 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 liczbową – indeks, który obrazuje nastroje panujące w branży rolnej (maszyn i urządzeń rolniczych) wśród przedsiębiorców, bo to oni biorą udział w badaniu.

Wartość indeksu nadal pozostaje na niskim poziomie poniżej -3 punktów, i mimo niewielkiego wzrostu wiosną, tym razem ponownie jego wartość spadała, co potwierdza utrzy-

mywanie się negatywnych nastrojów wśród przedsiębiorców. Jego obecna wartość to -3,39, wobec -3,28 uzyskanego z badania jakie odbyło się w kwietniu 2024 roku.



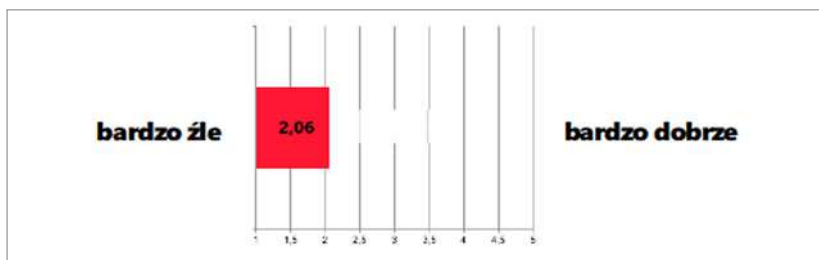
Niestety negatywne nastroje się utrzymują. Rolnicy wciąż ograniczają inwestycje, czego wynikiem jest spadek sprzedaży maszyn towarzyszących na poziomie 30, a nawet 40%. Według oficjalnych danych rejestracyjnych na rynku ciągników, w okresie od stycznia do sierpnia br., notujemy spadek o 17% w stosunku do 2023 roku, na rynku przyczep spadek ten wynosi 18%. Wskazywanym przez członków Izby powodem jest spadek zainteresowania rolników inwestycjami w maszyny. Ograniczenia w inwestycjach wynikają z pogarszającą się dochodowością w rolnictwie, wprowadzeniu zielonego ładu i braku dostępnych subwencji do inwestycji w innowacyjne rozwiązania i maszyny. Przedłużający się proces rozpatrywania wniosków o dofinansowanie w ramach PROW 2014-2020 czy dodatkowo Rolnictwo 4.0 ogranicza sprzedaż firm branży maszyn rolniczych. Ważnym elementem godnym podkreślenia i wskazywanym przez rolników są czynniki zewnętrzne, które już od dłuższego czasu wpływają na ich postawy. Czynniki te to: wojna na Ukrainie, drastyczny wzrost cen nawozów, energii i paliw, niestabilna sytuacja cenowa dotycząca płodów rolnych i wreszcie

ich import ze wschodu. To wszystko sprawiło, że już drugi rok z rzędu rolnicy czekają na lepsze i pewniejsze czasy, wstrzymują się z inwestycjami i ograniczają je tylko do tych niezbędnych. To bezpośrednio przekłada się na sytuację przedsiębiorców z branży maszyn rolniczych. Wielu przedsiębiorców porównuje obecny kryzys w sprzedaży do roku 2016, podkreślając duży 35% spadek sprzedaży, ale przy znacznie niższych kosztach. Obecne koszty działalności są znacznie wyższe, a koszty finansowania działalności w tym również magazynów maszyn na poziomie 8-9% w skali roku znacznie wpływają na obciążenie kosztowe działalności firm. Spadek sprzedaży i zwiększające się zapasy wyrobów gotowych potęguje pesymistyczne nastroje wśród przedsiębiorców co do kolejnych miesięcy. Badanie jednak to nie tylko nastroje, ale również pełna ocena innych obszarów działalności. Jednym z pytań skierowanych do przedsiębiorców było pytanie dotyczące podejścia administracji państwowej do prowadzenia biznesu w kraju. Niestety aż dwie trzecie przedsiębiorców (67,4%) uważa, że warunki stwarzane przez władze, nie sprzyjają do prowadzenia działalności gospodarczej.



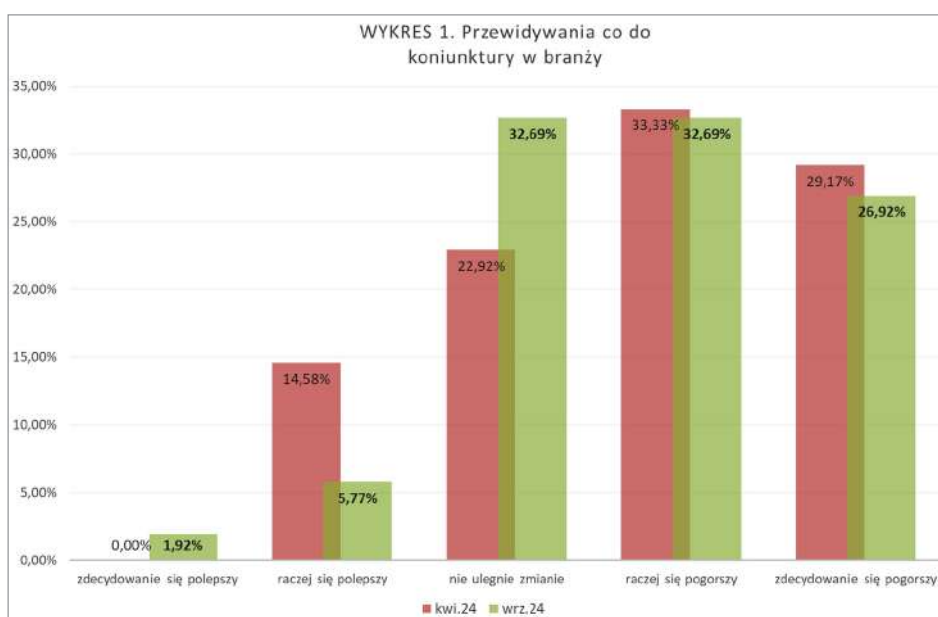
Podobnie negatywne oceny uzyskaliśmy, pytając o tempo obsługi wniosków w PROW 2014-2020, gdzie na pytanie o ocenę tempa obsługi wniosków w ramach PROW 2014-

2020 uzyskaliśmy średnią ocenę 2,06 w skali od jednego do pięciu, gdzie ocena pięć była najbardziej pozytywną a jeden najbardziej negatywną.



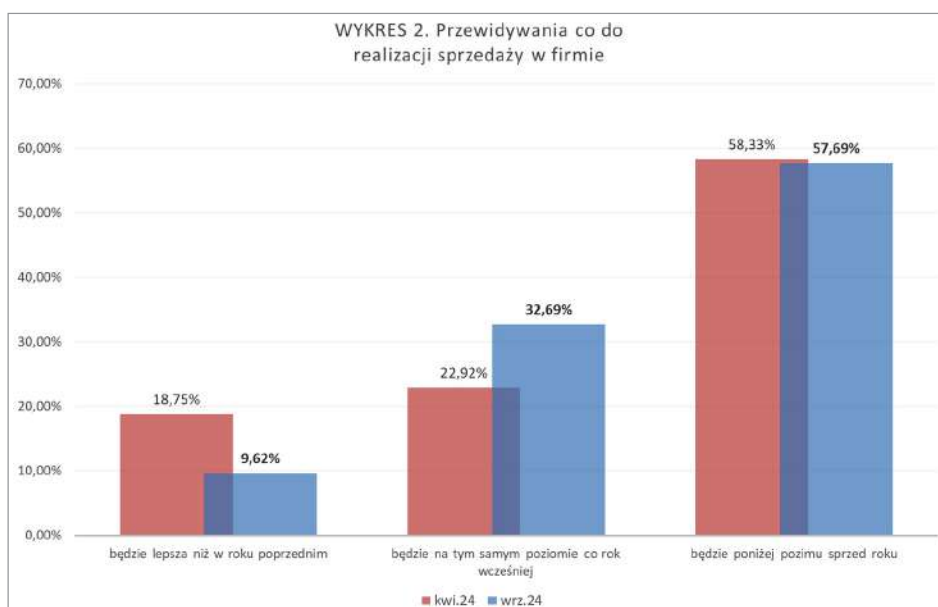
Tempo i jakość rozpatrywania wniosków jest ważna nie tylko dla rolników, ale również dla przedsiębiorców, tym bardziej, że dla zdecydowanej większości z nich środki płynące do rolników w ramach PROW na zakup nowych maszyn rolniczych były bardzo ważnym źródłem finansowania zakupów. Na zadane pytanie: „Na ile istotne dla działalności Państwa firmy były i są środki płynące do rolników w ramach

PROW na zakup nowych maszyn rolniczych?” uzyskaliśmy średnią ocenę 4,02 w skali od jednego do pięciu, gdzie ocena jeden oznacza w ogóle nieistotne, a ocena 5 bardzo istotne. Z badania wynika, że znacznie spadł odsetek przedsiębiorców, którzy przewidują poprawę koniunktury w branży. Znaczna większość przedsiębiorców uważa, że koniunktura nie ulegnie zmianie licząc na to, że się nie pogorszy.



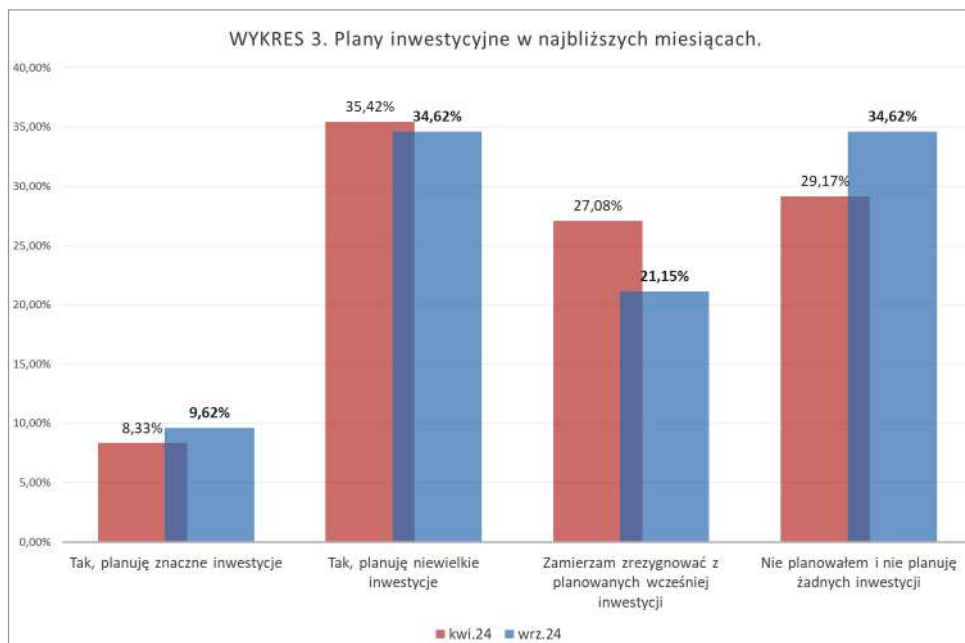
Podobny schemat odpowiedzi obserwujemy w pytaniu dotyczącym sprzedaży w firmach. Tu także spada odsetek tych, którzy spodziewają się popra-

wy, a rośnie odsetek odpowiedzi neutralnych. Odpowiedzi negatywnych pozostaje mniej więcej na tym samym poziomie.



Spadek pozytywnych odpowiedzi w dwóch poprzednich pytaniach oraz wzrost wskaźników w pytaniu o plany inwestycyjne na odpowiedź „nie planowa-

łem i nie planuje żadnych inwestycji” w konsekwencji przełożył się na niewielki spadek ogólnej wartości indeksu nastrojów w branży.



Niestety, tak jak wynika w powyższego badania, takie same odczucia można zaobserwować w bezpośrednich rozmowach z przedsiębiorcami. Wszyscy oni odczuwają kryzys i złą koniunkturę. Trud-

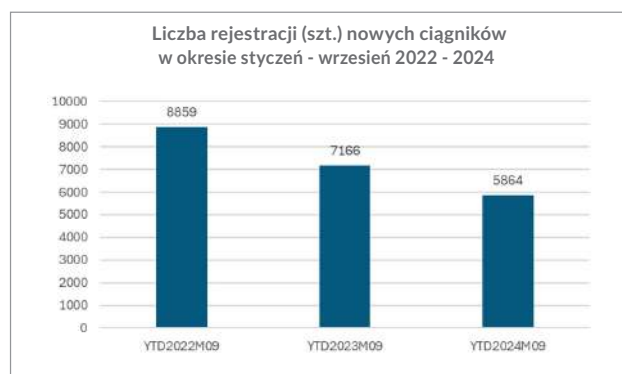
no niestety wskazać kiedy ta sytuacja się zmieni, wielu przedsiębiorców jednak przewiduje, że rok 2025 nadal będzie kryzysowym dla branży.

Sprzedaż ciągników i przyczep według danych CEPIK

Polska Izba Gospodarcza Maszyn i Urządzeń Rolniczych przedstawia najnowszy raport dotyczący sprzedaży ciągników i przyczep rolniczych w Polsce.

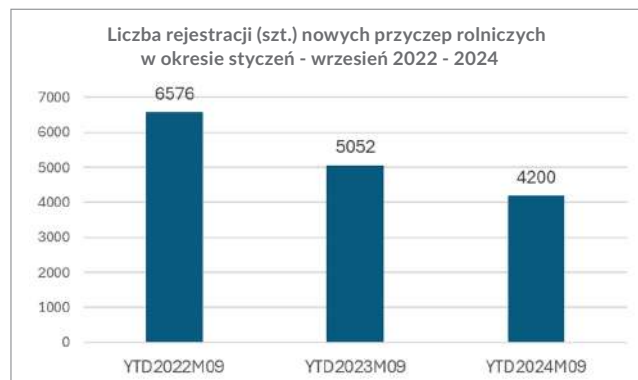
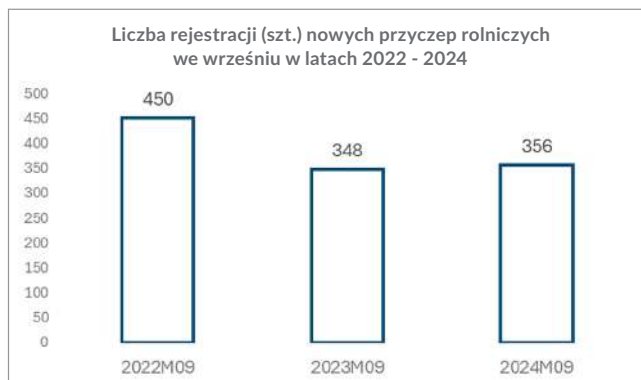
Rynek ciągników nowych

We wrześniu bieżącego roku zarejestrowano 685 szt. nowych ciągników rolniczych. To 80 szt. więcej rejestracji niż w sierpniu br., ale o 253 mniej niż we wrześniu 2023 roku. Od początku roku zarejestrowano 5864 szt. nowych ciągników, jest to 1302 szt. mniej niż w analogicznym okresie zeszłego roku, spadek wynosi 18,2 %.



Rynek przyczep nowych

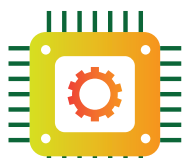
We wrześniu 2024 r. zarejestrowano 356 szt. nowych przyczep rolniczych i tym samym był to miesiąc o najmniejszej liczbie rejestracji przyczep w tym roku. W sumie przez dziewięć miesięcy 2024 roku zarejestrowanych zostało 4200 szt. nowych przyczep, to mniej niż w analogicznym okresie zeszłego roku o 852 szt. Spadek wynosi 16,9%.



Finał konkursu Student na Medal

Podczas jubileuszowej XXV edycji wystawy AGRO SHOW odbył się finał konkursu Student na Medal. To druga edycja konkursu przeznaczona dla studentów związanych z konstrukcją i eksploatacją maszyn oraz urządzeń mechanicznych i mechatronicznych, ze szczególnym uwzględnieniem maszyn rolniczych. Organizatorem konkursu jest Polska Izba Gospodarcza Maszyn i Urządzeń Rolniczych, która już od ponad dziesięciu lat organizuje podobne konkursy dla mechaników maszyn rolniczych i uczniów szkół średnich kształcących się w zawodzie serwisanta maszyn. Współorganizatorem finału była Fundacja Rozwoju Systemu Edukacji.

Tegoroczny konkurs składał się z dwóch etapów. Pierwszy odbył się online. Uczestnicy rejestrowali się na dedykowanej stronie i w odpowiednich terminach wypełniali trzy testy. Drugi etap to już finał, który odbył się 20 września podczas wystawy AGRO SHOW w Bednarach. Miało w nim wziąć udział 10 uczestników z najlepszymi wynikami uzyskanymi w części online, ale dwie osoby nie dojechały.



STUDENT NA MEDAL

Ostatecznie w finale uczestniczyło ośmiu studentów. Finał składał się z zadań praktycznych polegających na diagnostyce i naprawie maszyn rolniczych. Uczestnicy mieli do wykonania pięć zadań. Czas na wykonanie każdego to 45 minut. Partnerem każdego z zadań były firmy, które wspólnie z ekspertami

złby opracowali problematykę oraz oceniali jakość ich wykonania. Tematyka poszczególnych zadań obejmowała systemy silnika diesla (Bergerat Monnoyeur), układy hydrauliczne (Bosch Rexroth), układy kierownicze i hamulcowe (John Deere), układy elektryczne i elektroniczne (Interhandler) i układy przeniesienia napędu (IOW Servis). Po niemal całonocnej rywalizacji ogłoszono zwycięzców. Współorganizatorem konkursu była Fundacja Rozwoju Systemu Edukacji, w związku z tym były to również eliminacje do zawodów SkillsPoland, które mają się odbyć w listopadzie w Poznaniu. Według pierwotnych planów to podczas tych zawodów miał zostać wyłoniony uczestnik na międzynarodowe zawody EuroSkills, które odbędą się w 2025 roku w Danii. Zwycięzcą konkursu Student na Medal został Rafał Piechaczek z Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu, który uczestniczył już

w zawodach EuroSkills, dlatego do dalszej rywalizacji zakwalifikowani zostali Michał Żabierek, Mateusz Zawadzki, Alex Zielsdorf z Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Maciej Palczewski z Politechniki Łódzkiej oraz Marcin Leśny z Politechniki Poznańskiej. Wszyscy uczestnicy otrzymali liczne nagrody rzeczowe od sponsorów konkursu. Dodatkowo pierwsza trójka została nagrodzona przez Polską Izbę Gospodarczą Maszyn i Urzędzeń Rolniczych nagrodami pieniężnymi. W przyszłym roku PIGMiUR planuje przeprowadzenie kolejnej edycji konkursu Młody Mechanik na Medal, który będzie przepustką do zawodów World-

Skills w 2026 roku. Konkursy dla młodzieży organizowane przez Izbę nie tylko pozwalają na doskonalenie zawodowe i rozwijanie umiejętności, ale dają możliwość startów w EuroSkills i WorldSkills. To szansa na przeżycie przygody życia, poznania wielu ciekawych ludzi z najróżniejszych zakątków świata, poznania nowych miejsc i wreszcie możliwość sprawdzenia swoich umiejętności w rywalizacji z rówieśnikami z innych krajów. Sponsorzy konkursu Student na Medal to Bergerat Monnoyeur sp. z o.o., INTERHANDLER sp. z o.o., JOHN DEERE POLSKA Sp. z o.o., Bosch Rexroth i IOW Servis.

Podczas jubileuszowej XXV edycji wystawy AGRO SHOW odbył się finał konkursu Student na Medal. Wszyscy uczestnicy otrzymali liczne nagrody rzeczowe od sponsorów konkursu. Dodatkowo pierwsza trójka została nagrodzona przez Polską Izbę Gospodarczą Maszyn i Urzędzeń Rolniczych Izbę nagrodami pieniężnymi.



WorldSkills z udziałem reprezentanta Polski

Jakub Netter, tegoroczny absolwent Zespołu Szkół Rolniczego Centrum Kształcenia Ustawicznego im. gen. D. Chtąpowskiego w Trzciance i ubiegłoroczny zwycięzca konkursu Młody Mechanik na Medal, organizowanego przez Polską Izbę Gospodarczą Maszyn i Urzędzeń Rolniczych, reprezentował Polskę podczas zawodów WorldSkills, które odbyły się w Lyonie we Francji. To największy konkurs na świecie, w którym startują młodzi profesjonaliści.

W ciągu czterech dni ok. 1400 zawodników z 70 krajów zmagало się w 59 punktowanych i 3 pokazowych konkurencjach. Polska Izba Gospodarcza Maszyn i Urzędzeń Rolniczych odpowiadała za występ i przygotowania reprezentanta Polski, który startował

w konkurencji Heavy Vehicle Technology (mechanika maszyn rolniczych i budowlanych). Polskim ekspertem w tej konkurencji był dr Mirosław Czechłowski z Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu. W trakcie zawodów Jakub konkurował z 15 zawodnikami repre-

zენტującymi wiele krajów, w tym Kanadę, USA, Brazylię, kraje europejskie, a także Koreę Południową, Tajwan, Indonezję i Chiny. W konkurencji Heavy Vehicle Technology zawodnicy mieli do wykonania



sześć zadań obejmujących tematykę od układów silnika diesla, przeniesienia napędu, elektrycznych i hydraulicznych, aż po układy kierownicze, hamulcowe i zawieszenia. Po kilku dniach rywalizacji ostatecznie Jakub zajął 10 miejsce. Pierwsze miejsce zajął Cedric Lang ze Szwajcarii, natomiast drugie Johan Beillevaire z Francji. Birgitte Brunsgaard Jacobsen z Danii zajął trzecie miejsce. Niestety nie udało się powtórzyć zeszłorocznego sukcesu, kiedy to Rafał Piechaczek podczas zawodów EuroSkills, reprezentujący

Polskę w tej samej konkurencji, zajął trzecie miejsce. Dla Jakuba była to jednak okazja, by sprawdzić swoje umiejętności z rówieśnikami z całego świata oraz doskonałe doświadczenie na progu jego kariery zawodowej. Polska reprezentacja na WorldSkills Lyon 2024 liczyła 15 zawodników, którzy startowali w jedenastu różnych konkurencjach, takich jak: instalacje elektryczne, instalacje sanitarne i grzewcze, chmura obliczeniowa, cyberbezpieczeństwo, frezowanie CNC, przemysł 4.0, integracja robotów przemysłowych, spawanie, gotowanie, obsługa gości hotelowych oraz wcześniej wspomniana mechanika pojazdów rolniczych i budowlanych. Polska Izba Gospodarcza Maszyn i Urządzeń Rolniczych już od kilku lat angażuje się w konkursy EuroSkills i WorldSkills współpracując z Fundacją Rozwoju Systemu Edukacji. Konkursy organizowane przez Izbę - Młody Mechanik na Medal i Student na Medal są eliminacjami do zawodów międzynarodowych. Izba przygotowuje zawodników reprezentujących Polskę w zawodach międzynarodowych do rywalizacji, organizując w ciągu całego roku szkolenia i warsztaty.

Jakub Netter, tegoroczny absolwent ZSR Centrum Kształcenia Ustawicznego w Trzciance i ubiegłoroczny zwycięzca konkursu Młody Mechanik na Medal, organizowanego przez PIGMiUR, reprezentował Polskę podczas zawodów WorldSkills. Polskim ekspertem w konkurencji mechanika maszyn rolniczych i budowlanych, w której startował Jakub Netter, był dr Mirosław Czechłowski z Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu.

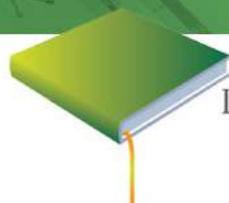


Pozostałe projekty realizowane przez PIGMiUR



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/



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 doskazywania 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



Wiadomości z firm członkowskich

AMAZONE i bema - współpraca dla służb zimowych

Firmy Amazonen-Werke H. Dreyer Se & Co. KG oraz bema GmbH Maschinenfabrik rozpoczynają współpracę handlową w zakresie technologii zimowego utrzymania dróg w Niemczech, Austrii i Polsce. Te dwie firmy rodzinne zarządzane przez właścicieli, które znajdują się zaledwie 30 kilometrów od siebie, wyróżniają się nie tylko jakością, ale także innowacyjnością i pierwszorzędną obsługą. Obie sprzedają osprzęt zawieszany wyłącznie za pośrednictwem przeszkolonych, wyspecjalizowanych dealerów, którzy oferują klientom fachowe doradztwo i wsparcie.

Pakiety produktów dostosowane do indywidualnych potrzeb

W centrum współpracy znajduje się koncepcja systemu: niezależnie od tego, czy jest to model podstawowy, czy produkt z najwyższej półki – rozsiewacze do zimowego utrzymania dróg Amazone i pługi do odśnieżania bema są do siebie idealnie dopasowane. W przypadku mniejszych ilości śniegu jako alternatywę dla pługa można wybrać zmiatarkę. Obecnie dostępne są trzy modele o szerokości roboczej od 1250 mm do 2600 mm. Zmiatarki Bema na potrzeby służb zimowych są wyposażone w specjalną szczotkę do zmiatania śniegu i osłonę. Można je również dostosować za pomocą dodatkowych opcjonalnych elementów wyposażenia. Do mniejszych pojazdów Amazone oferuje rozsiewacze zawieszane EK-S o pojemności zbiornika od 150 do 370 l oraz wyposażony w wygodny komputer sterujący model E+S 01 o pojemności zbiornika od 300

do 1100 l. Do zastosowań profesjonalnych odpowiednim wyborem jest kompatybilny ze standardem ISOBUS model IceTiger z taśmą nośną podającą materiał i precyzyjnym rozrzutem dzięki systemowi Smart Precision. Zapewniający największą efektywność rozsiewacz IceTiger jest produkowany w wersjach o pojemności zbiornika od 380 do 1900 l. Ilustracja, treść i dane techniczne są niewiążące i mogą różnić się w zależności od wyposażenia. Ilustracje, treść i dane techniczne są niewiążące i mogą różnić się w zależności od wyposażenia. Należy przestrzegać obowiązujących postanowień przepisów ruchu drogowego specyficznych dla danego kraju, łącznie z koniecznością uzyskania odpowiedniego zezwolenia. Należy też sprawdzić dopuszczalne obciążenia osi i masę całkowitą ciągnika. Niektóre z podanych możliwości konfiguracji nie są dostępne w przypadku niektórych ciągników.

Firmy Amazonen-Werke H. Dreyer Se & Co. KG oraz bema GmbH Maschinenfabrik rozpoczynają współpracę handlową w zakresie technologii zimowego utrzymania dróg w Niemczech, Austrii i Polsce.



Certyfikat Knorr Bremse dla Domir Parts

Firma Domir Parts ponownie otrzymała certyfikat firmy Knorr Bremse, tym samym potwierdzając wysoką jakość obsługi. Spółka jest nie tylko certyfikowanym dostawcą części rolniczych. Oprócz dostarczania najwyższej jakości części zapewnia też wsparcie dla rolnictwa. Oferta firmy to odpowiedź na potrzeby rolników, którzy wymagają innowacyjnych, niezawodnych i bezpiecznych rozwiązań.

Dlaczego Domir Parts i hamulce Knorr Bremse?

Zakup układów hamulcowych firmy Knorr Bremse od Domir Parts to decyzja, która przynosi wiele korzyści. Jako certyfikowany i wyłączny dystrybutor w przemyśle rolniczym Knorr Bremse w Polsce, firma gwarantuje oryginalność i wysoką jakość oferowanych produktów. Firma posiada wieloletnie doświadczenie w branży, co pozwala jej na



profesjonalne doradztwo i wsparcie w doborze odpowiednich

rozwiązań. Domir Parts oferuje nie tylko układy hamulcowe, ale także kompleksowe rozwiązania w zakresie hamulców, zaczynając od zaworów, złączek pneumatycznych, przewodów, a kończąc na siłownikach do pojazdów rolniczych, ale nie tylko. Poza tym produkty od Domir Parts są znane z niezawodności i wysokiej wydajności, co przekłada się na bezpieczeństwo użytkownika. Firma zapewnia pełne wsparcie posprzedażowe, co sprawia, że jej klienci mogą liczyć na pomoc na każdym etapie użytkowania produktów. Zaletą firmy jest także elastyczność i dostosowywanie usług do indywidualnych potrzeb klientów, co pozwala na

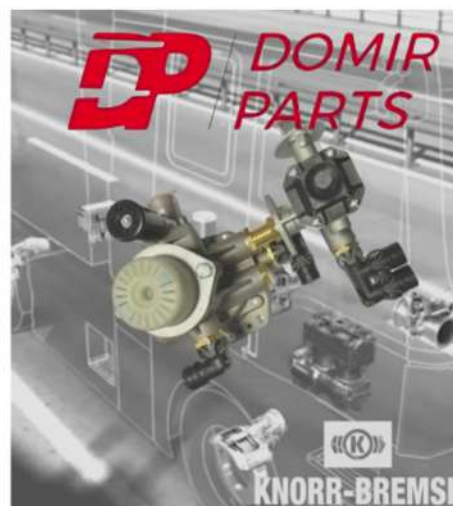
osiągnięcie najlepszych rezultatów.

Bezpieczeństwo Maszyn w Zmechanizowanym Rolnictwie!

W dobie zmechanizowanego rolnictwa bezpieczeństwo maszyn staje się priorytetem. Kluczowym elementem tej ochrony są układy hamulcowe, a w tej dziedzinie wyróżnia się Knorr-Bremse. To ceniony producent wysokiej jakości układów hamulcowych, które znajdują zastosowanie w różnych branżach, w tym w tak ważnym dla nas rolnictwie. Knorr-Bremse, z ponad stuletnią tradycją, oferuje innowacyjne rozwiązania w technologii hamulcowej. Produkty firmy charakteryzują się doskonałą jakością wykonania oraz nowoczesnymi technologiami, które zwiększają bezpieczeństwo i efektywność maszyn rolniczych. Dzięki zastosowaniu zaawansowanych materiałów i precyzyjnych systemów układy te są w stanie wytrzymać ekstremalne warunki pracy na polu.

Wszelstronność zastosowania

Układy hamulcowe dostępne w ofercie Domir Parts znajdują zastosowanie w szerokim zakresie maszyn rolniczych, w tym w ciągnikach, maszynach uprawowych, opryskiwaczach oraz przyczepach. Dzięki swojej uniwersalności oferowane układy hamulcowe są odpowiednie za-



równy dla producentów, jak i dla małych oraz dużych gospodarstw rolnych.

Inwestycja w bezpieczeństwo

Bezpieczeństwo w rolnictwie nie może być lekceważone. Inwestycja w niezawodne układy hamulcowe, oferowane przez Domir Parts, jest kluczowa dla zapewnienia sprawnego i bezpiecznego działania maszyn. Rolnicy, wybierając

te produkty, mogą być spokojni o efektywność swoich gospodarstw oraz ochronę zdrowia podczas pracy. Domir Parts to partner, na którego można liczyć, wspierający rolników w codziennych wyzwaniach i pomagający w budowaniu przyszłości rolnictwa opartej na innowacjach oraz bezpieczeństwie.

HORPOL z najnowszym oświetleniem na AGRO SHOW

Najnowsze oświetlenie dedykowane dla branży rolniczej zaprezentowała firma HORPOL podczas 25 edycji Międzynarodowej Wystawy Rolniczej AGRO SHOW w Bednarach. Stoisko firmy przyciągnęło zwiedzających nie tylko świetl(n)ymi nowinkami, ale również bogatym programem atrakcji i obecnością gości specjalnych. HORPOL obchodzi w tym roku swoje 45-lecie.

Podczas AGRO SHOW zaprezentowane zostały ciągniki dwóch znanych rolników - youtuberów. Paweł Snela, pasjonat rolnictwa i właściciel popularnego kanału, przedstawił swój 23-letni ciągnik John Deere, który cieszy się ogromnym zainteresowaniem wśród fanów marki. Daria Kowalewicz, znana w sieci jako Dorisanka, zaprezentowała z kolei swój odmieniony ciągnik Deutz Fahr, który wzbudził zachwyt zarówno dzięki wyjątkowemu wyglądowi, jak i zastosowanym rozwiązaniom oświetleniowym. Zaprezentowany Deutz Fahr został wyposażony w nowe dachowe lampy obrysowe LD 3085 (światło pozycyjne przednie), LD 3087 (światło obrysowe boczne) LD 3086 (światło pozycyjne tylne), lampy zespolone LZD 3088 (przednia lampa) oraz LZD 3089 (tylna lampa). Wymieniono również lampy robocze o świetle rozproszonym, jak i skupionym, co ma kluczowy wpływ na efektywność podczas nocnych prac w każdych warunkach pogodowych. Dzięki wprowadzonym zmianom ciągnik zyskał nowy poziom funkcjonalności, a praca w polu stała się jeszcze bardziej komfortowa. HORPOL dziękuje wszystkim, którzy odwiedzili jej stoisko podczas AGRO-SHOW i zapowiada swój udział w nadchodzących międzynarodowych targach EIMA 2024, które odbędą się w Bolonii w dniach 6-10 listopada 2024 r.





InterTech wzmocnia swoje szeregi

Kolejny doświadczony menadżer poszerzył zespół dyrektorów w firmie InterTech. Po niedawnym zatrudnieniu Tomasza Kotowicza, Dyrektora Sprzedaży, firma powołała do kadry zarządzającej Norberta Pawluczuka, który objął stanowisko Dyrektora Marketingu. To krok ku dalszemu rozwojowi i innowacyjności.

Nowy dyrektor marketingu wnosi do firmy bogate doświadczenie branżowe, kreatywne podejście do zarządzania oraz świeże spojrzenie na wyzwania rynkowe. Jego dołączenie do zespołu

Tomasz Kotowicz, Dyrektor Sprzedaży i Norbert Pawluczuk, Dyrektor Marketingu.



jest kluczowym elementem strategii, mającej na celu zwiększenie rozpoznawalności marki oraz wzmocnienie przewagi konkurencyjnej InterTech na rynku maszyn rolniczych. Poza wzmocnieniem kadry zarządzającej przedsiębiorstwo rozbudowuje zespół sprzedażowy. Stawia na

www.pigmiur.pl

sprawdzonych profesjonalistów z branży, jasne cele i oczekiwania. We wrześniu dołączyło do kadry troje doświadczonych specjalistów. Agnieszka Kolasińska objęła stanowisko Managera Sprzedaży Eksportowej. Biegła włada językami francuskim, hiszpańskim i angielskim, co pozwoli jej na efektywną komunikację z klien-

Agnieszka Kolasińska i Wiktor Przybyłowski, Managerzy Sprzedaży Eksportowej i Sylwester Węgrzyn, Regionalny Manager Sprzedaży.



tami międzynarodowymi i budowanie trwałych relacji biznesowych. Jej głównym zadaniem

www.agroshow.pl

będzie rozwój sprzedaży na rynkach zagranicznych, m.in. we Francji, Hiszpanii czy Włoszech. Wiktor Przybyłowski również dołączył do InterTech jako Manager Sprzedaży Eksportowej. Specjalizuje się w rynkach wschodnich, wykorzystując swoją biegłą znajomość języka rosyjskiego i angielskiego. Dodatkowo, w ramach swoich obowiązków, będzie zarządzał sprze-

dażą w województwie podlaskim. Sylwester Węgrzyn dołączył do zespołu jako Regionalny Manager Sprzedaży, koncentrując się na kluczowych regionach Polski. Jego obszar odpowiedzialności obejmuje województwa: łódzkie, świętokrzyskie, lubelskie, podkarpackie, małopolskie, mazowieckie, warmińsko-mazurskie, pomorskie i kujawsko-pomorskie.

Jubileusz 25-lecia JOSKIN POLSKA

Firma JOSKIN POLSKA obchodzi w tym roku 25-lecie istnienia. Z tej okazji zamierza świętować, organizując Dni Otwarte, które odbędą się 6 i 7 grudnia w godz. 9.00-17.00 w siedzibie firmy w Trzciance. Zaproszeni są wszyscy pasjonaci rolnictwa, studenci szkół rolniczych oraz mieszkańcy Trzcianki i okolic.

Historia JOSKIN sięga 1968 roku, w którym to Victor Joskin założył firmę produkującą maszyny rolnicze w pobliżu Herve w Belgii. To, co początkowo było działalnością dedykowaną rodzinnym gospodarstwom rolnym i lokalnym rolnikom, szybko przekształciło się w dobrze prosperujący biznes, z importem sprzętu rolniczego jako działalnością uzupełniającą. W 1984 roku, bazując na swoim doświadczeniu i chcąc zaspokoić rosnące potrzeby klientów, Victor Joskin rozpoczął produkcję pierwszej maszyny pod marką JOSKIN. Pod koniec lat 90. firma

Pod koniec lat 90. firma zdecydowała o rozpoczęciu działalności w Polsce.



zdecydowała się na rozpoczęcie działalności w Polsce, zachęcona jej strategicznym położeniem i potencjałem siły roboczej. W 1999 roku otwarto warsztat spawalniczy w Trzciance, w województwie wielkopolskim, co wyznacza początek nowej ery dla JOSKIN POLSKA. Zakład w Trzciance jest obecnie główną częścią grupy JOSKIN, który specjalizuje się w produkcji elementów

ocynkowanych oraz montażu i produkcji kompletnych maszyn rolniczych. Zakład w Trzciance zajmuje powierzchnię ponad 25 hektarów, na której znajdują się biura, warsztaty spawalnicze, hale produkcyjne, montażowe i magazynowe, najnowocześniejsza ocynkownia oraz salon wystawowy Technic Center dla sieci dilerów. Dysponując budynkami o powierzchni

W 1984 roku powstał pierwszy wóz asenizacyjny.



ponad 72 000 m², jest obecnie wizytówką branży. W zakładach JOSKIN POLSKA produkowana jest szeroka gama maszyn rolniczych, w tym wozy asenizacyjne, rozrzutniki obornika, przyczepy, przyczepy do bydła, kosiarki, a także aplikatory i rampy rozlewające. Dzięki wykorzystaniu najnowocześniejszych technologii, takich jak roboty spawalnicze i walcarki cyfrowe, firma może zagwarantować najwyższą jakość na każdym etapie produkcji. Ostatnie 25 lat upłynęło firmie

pod znakiem sukcesów, innowacji i owocnej współpracy. Dlatego firma jest głęboko wdzięczna wszystkim swoim dilerom i klientom za nieustające zaufanie i wsparcie, dzięki którym udało się zbudować markę będącą synonimem jakości i wydajności i dzisiaj można z optymizmem patrzeć w przyszłość.

Budowa JOSKIN POLSKA w 1999 roku.



Z okazji 25-lecia JOSKIN POLSKA zaprasza wszystkich pasjonatów rolnictwa, studentów szkół rolniczych oraz mieszkańców Trzcianki i okolic na Dni Otwarte, które odbędą się 6 i 7 grudnia (piątek i sobota) w godz. 9.00-17.00, w siedzibie JOSKIN POLSKA w Trzciance. Będzie to wyjątkowa okazja, aby zapoznać się z tajnikami procesu produkcyjnego, od projektu aż po montaż końcowy. Hala wystawowa będzie otwarta dla publiczności, oferując możliwość prezentacji pełnej gamy produktów JOSKIN. Będzie można również zapoznać się z szerokim wyborem maszyn rolniczych

JOSKIN POLSKA w 2024 roku.



dostępnych od ręki w wyjątkowych cenach. Dla młodszych i starszych miłośników i kolekcjonerów, sklep JOSKIN przygotuje różnorodne miniatury, zabawki, odzież i inne akcesoria. Podczas Dni Otwartych bę-

Dni Otwarte w JOSKIN POLSKA odbędą się 6 i 7 grudnia.



dzie można również spędzić miło czas z rolnikami i specjalistami z branży przy belgijskich frytkach, hot-dogach, zupach i wielu innych przysmakach.

Na Dni Otwarte sklep JOSKIN przygotuje różnorodne miniatury, zabawki, odzież oraz inne akcesoria.



Nowa hala JOSKIN POLSKA zagospodarowana

Nowa hala firmy JOSKIN POLSKA, której budowę rozpoczęto w marcu 2022 roku, została już w pełni zagospodarowana. Budowa obiektu wpisuje się w długoterminową strategię rozwoju Grupy JOSKIN.

Nowa hala, w założeniu magazynowa, ma powierzchnię ponad 12 tys. m² i kubaturę prawie 100 tys. m³. Za sprawą nowego budynku całkowita powierzchnia zakładu zwiększyła się do 72 tys. m². Na terenie firmy znajduje się kilka linii spawalniczych, ocynkownia, półautomatyczne linie malarskie, linie montażowe wielu naszych produktów (wozów asenizacyjnych, rozrzutników obornika, osprzętu do nawożenia, przyczep burtowych, skorupowych,

Nowa hala firmy JOSKIN POLSKA została już w pełni zagospodarowana.



platformowych, objętościowych i do przewozu zwierząt) oraz hala ekspozycyjna. Hala o długości 163 m i szerokości 87 m wpisuje się w długoterminową strategię rozwoju Grupy JOSKIN. Jednokondygnacyjny, czteronawowy, wypo-

sażony w trzynaście bram i kilka suwnic budynek, daje wiele możliwości zagospodarowania. Głównym celem inwestycji było zwiększenie powierzchni magazynowej, co skutkowało

Nowa hala ma powierzchnię przekraczającą 12 tys. m² i kubaturę prawie 100 tys. m³.



zmianami w dotychczasowej organizacji fabryki. To się oczywiście udało, ale czy tylko to? Optymalizacja transportu wewnętrznego, poprawa organizacji pracy i centralizacja magazynu półproduktów w jednym miejscu – to cele, które zostały zrealizowane. Ogromna powierzchnia pozwoliła również wprowadzić reorganizację działów montażu. Przeniesienie produkcji ramp rozlewających i aplikatorów, w połączeniu z ich miejscem magazynowania, bardzo skróciło łań-

Jednokondygnacyjny, czteronawowy, wyposażony w 13 bram i kilka suwnic budynek, daje wiele możliwości zagospodarowania.



cuch logistyczny. Wraz z montażem osprzętu do rozlewania, do nowej hali przeniesiono montaż przyczep platformowych i przyczep do przewozu bydła. W ich dawnym miejscu dzisiaj składane są przyczepy Silo-SPACE2. To jednak nie wszystko. Zagospodarowano również miejsce na kilka stanowisk kontroli poprodukcyjnej, co zwiększyło wydajność tych zadań. Dotychczasowe miejsca kontroli zamieniły się w miejsca montażowe. Inwestycja, zgodnie z założeniem, w pełni spełnia swoje zadania.

Hala ma 163 m długości i 87 m szerokości.



Premiera zbiornika AgriMaster® LP podczas AGRO SHOW

Magazynowanie nawozów płynnych wkracza pod strzechy polskich rolników. Nawozy płynne szturmem zdobywają coraz większą rzeszę zwolenników. W gospodarstwach rolnych są cenione przede wszystkim za łatwość użycia oraz wysoką wydajność dzięki lepszej przyswajalności przez rośliny. Aby nawozy były zawsze dostępne pod ręką, firma Kingspan Water & Energy wychodzi naprzeciw tym oczekiwaniom proponując rozwiązanie zapewniające bezpieczne magazynowanie w zbiorniku AgriMaster® LP. Zbiornik został oficjalnie zaprezentowany podczas tegorocznej wystawy AGRO SHOW.

AgriMaster® LP to zbiornik o pojemności 22 000 litrów. Pojemność jest nieprzypadkowa, gdyż pozwala na dostawę nawozów w transporcie całocysternowym, będącym najbardziej ekonomiczną opcją zakupową. Po dostawie, wewnątrz pozostaje dodatkowa przestrzeń, dzięki czemu można rozcieńczać nawóz płynny bezpośrednio w zbiorniku. Sama konstrukcja AgriMastera® LP została wykonana

wytrzymałość i trwałość produktu. Producent udziela aż 10-letniej gwarancji, co tylko potwierdza jakość wyrobu. Zbiornik na nawozy płynne

AgriMaster LP 22 000 L - zbliżenia na wyposażenie produktu.

AgriMaster LP 22 000 L



z polietylenu najwyższej jakości. Ponadto proces produkcyjny Kingspan sprawia, że zbiornik powstaje jako jednolita bryła – gwarantuje to

AgriMaster® LP 22 000 litrów ma przemyślaną konstrukcję, która niweluje martwą strefę. Wyposażenie zostało dobrane tak, aby zapewnić szybką i bezpieczną obsługę zbiornika. W standardzie znalazł się zatem króciec poboru dolnego ze stali nierdzewnej, posiadający zawór kulowy i złącze typu STORZ, dodatkowe przyłącze

do tankowania znajdujące się na górze zbiornika, również zakończone złączem typu STORZ, a także dwie pokrywy rewizyjne wraz z odpowietrznikami. Na zewnątrz zbiornik posiada zintegrowany uchwyt do mocowania drabinki, a na spodzie znajdują się wyprofilowane kieszenie dla wózków widłowych. Dostępny jest szereg dodatkowych opcji wyposażenia, m.in. zewnętrzna linia napełniająca, zestaw pompowy z 10-metrowymi węzami oraz zewnętrzną pompą o wydajności do 450 l/min, czy urządzenia do monitorowania cieczy w zbiorniku z dokładnością do 1 cm dzięki

AgriMaster LP 22 000 L w gospodarstwie rolnym.



Odkryj nową gamę ładowaczy od MX

Od ponad 70 lat marka MX każdego dnia towarzyszy rolnikom, ułatwiając im prace związane z obsługą gospodarstw. Jako jeden z liderów w produkcji ładowaczy czołowych firma dobrze wie, jak konstruować najwyższej jakości produkty. Najnowszym dzieckiem jest już piąta generacja, najpopularniejszej w Polsce serii z mechanicznym poziomowaniem. Nowa gama ładowaczy z serii U500, zaprojektowana przez MX, to propozycja do codziennej pracy.

Wchodząc do produkcji seria U500 to całkowicie przeprojektowane ładowacze, które dzięki swej designerskiej budowie i zastosowanym rozwiązaniom, mają jeszcze bardziej ułatwić rolnikom codzienne prace przeładunkowe. Dzięki konstrukcji trójsegmentowej (górną belką skierowaną w dół) uzyskujemy doskonałą widoczność przed traktorem, przez co nie ma obawy, że przeszkoda przed nami nie zostanie zauważona. Seria U500 obejmuje 16 modeli, z poziomowaniem lub bez, oferujących idealne połączenie wysokości oraz udźwigu do wydajnej codziennej pracy: kiszonka, obornik, itp. Belka poprzeczna łącząca ramiona ładowacza, została umiejscowiona niżej. Dzięki

zastosowaniu technologii mikrofal radiowych. AgriMaster® LP uzupełnia dotychczasową ofertę zbiorników Kingspan na nawozy płynne. Portfolio obejmuje produkty o pojemności od 9000 do aż 28 000 litrów, a więc każdy znajdzie rozwiązanie idealne do aktualnych potrzeb własnego gospodarstwa. Własny zbiornik na nawozy płynne AgriMaster® idealnie komponuje się z produktem TankMaster® 6000 litrów, który daje możliwość transportu tej substancji bezpośrednio do miejsca jej wykorzystania.

temu zabiegowi proces zaczepiania osprzętu będzie czystą przyjemnością. Zmiana położenia belki wpływa również na zwiększenie kompatybilności mniejszych modeli ładowaczy z większymi traktorami. Siłowniki odpowiedzialne za podnoszenie uległy również modyfikacjom. Dzięki ich skróceniu i wyższemu umiejscowieniu jest możliwe zastosowanie w traktorze większych kół, bez ryzyka kolizji z ramionami ładowacza. Kolejnymi zmianami, jakie wprowadza firma MX w swoim najnowszym produkcie, są elementy, które wpływają na zwiększenie żywotności oraz wytrzymałości. Zastosowanie kutych końcówek na ramionach najnowszych ładowaczy, wraz z dodatko-

wym przetłoczeniem w profilach to idealne połączenie, aby uzyskać sztywną i solidną konstrukcję. Dzięki zastosowaniu dodatkowych miejsc smarownych możliwe będzie jeszcze dłuższe użytkowanie sprzętu, przy jednoczesnych rzadszych wymianach elementów zużywających się (sworzni i tulejek). Stopy parkingowe

Modyfikacjom uległy siłowniki odpowiedzialne za podnoszenie.



przez swoje perfekcyjne zintegrowanie pod ramionami nie pogarszają widoczności podczas prac z ładunkiem na większych wysokościach. Charakterystyczna ich budowa pełni funkcję ochronną dla dolnej części ładowacza. Układ hydrauliczny i wiązki elektryczny w najnowszej serii U500 otrzymały dodatkową ochronę. Dzięki zastosowaniu odpornej na ścieranie nylonowej osłony oraz dodatkowych uchwytów usztywniających przed tłumikiem uzyskujemy brak ryzyka uszkodzeń przewodów od wysokiej temperatury oraz poprawę widoczności. Pokrywa nad blokiem hydraulicznym w górnej części belki poprzecznej to dodatkowa ochrona bloku hydraulicznego oraz walor estetyczny. Najnowsza seria ładowaczy MX to zachowanie know-how firmy - adaptacja do ciągników na wzór produktów MX: projekt szyty na miarę, testy

Nowa gama ładowaczy U500-series obejmuje szesnaście modeli.



trwałości przy każdym nowym projekcie oraz doskonała kompatybilność z przednim podnośnikiem MX (wspólne elementy: ramy, układ sterowania, amory

Firma MX wprowadziła elementy, które wpływają na zwiększenie żywotności oraz wytrzymałości.



tyzacja, itp.). Ostatnim elementem w serii U500, jest możliwość doposażenia ich w dodatkowe funkcje mające realny wpływ na przyspieszenie i ułatwienie prac przeładunkowych. Ładowacze mogą być wyposażone w system automatycznego rozładunku, który umożliwia jednocześnie wykonywanie ruchów otwierania chwytaka i wychylania. Kolejną funkcją, możliwą do zastosowania w produktach MX, jest system Auto-Level. Opcja ta pozwala na powrót osprzętu roboczego do poziomu poprzez zastosowanie specjalnego czujnika na wskaźniku poziomowania. Do prac w warunkach nocnych istnieje możliwość zamówienia oświetlenia

Seria U500 wprowadza również unikatową funkcję Easy-Plug. Rozwiązanie występujące tylko w MX, umożliwia redukcję ciśnienia w 3 sekcji. Dźwignia umiejscowiona z przodu ładowacza jest prosta i mechaniczna.



roboczego. Seria U500 wprowadza również unikatową funkcję Easy-Plug. Rozwiązanie występujące tylko w MX, umożliwia redukcję ciśnienia w 3 sekcji, dzięki czemu nie będzie już konieczna „walka” ze złączkami hydraulicznym osprzętu, aby go podpiąć lub odpiąć. Dźwignia umiejscowiona z przodu ładowacza jest prosta i mechaniczna. Nie ma też potrzeby wyłączenia silnika ciągnika w celu zwolnienia ciśnienia.

SaMASZ otwiera spółkę w Niemczech

SaMASZ, jeden z największych producentów maszyn rolniczych w Europie, restrukturyzuje swoją sprzedaż maszyn rolniczych w Niemczech i Luksemburgu. 1 października bieżącego roku firma uruchomiła nową spółkę - SaMASZ Deutschland GmbH, która będzie odpowiedzialna za dystrybucję maszyn zielonkowych SaMASZ w Niemczech i Luksemburgu.

Jest to ważny krok w rozwoju firmy, pozwalający na lepszą obsługę klientów i intensyfikację sprzedaży maszyn dostosowanych do specyfiki



rynku niemieckiego. Nowo utworzona spółka będzie odpowiedzialna za sprzedaż i wsparcie techniczne w Niemczech, gdzie firma planuje dalszy dynamiczny rozwój. Dwaj dyrektorzy zarządzający, wnoszą ze sobą wieloletnie doświad-

czenie ze światowego koncernu, które znacząco wesprze rozwój nowej sieci sprzedaży. Zespół będzie odpowiedzialny za kontakty z dilerami i partnerami biznesowymi, a także za dalszą ekspansję sieci sprzedaży w Niemczech.

- Otwarcie SaMASZ Deutschland to kluczowy krok w rozwoju naszej firmy. Wierzymy, że dzięki zespołowi profesjonalistów, którzy doskonale znają potrzeby rolników w Niemczech, uda nam się umocnić pozycję naszej marki na tym ważnym rynku - powiedział Karol Wdziękoński, Dyrektor Sprzedaży i Marketingu w SaMASZ.

Santander Leasing - nowa oferta pożyczek dla rolników

Santander Leasing jest jednym z liderów rynku finansowania sektora rolnego. Zgodnie z danymi Związku Polskiego Leasingu, udział Santander Leasing w rynku finansowania maszyn i urządzeń rolniczych po pierwszym półroczu 2024 roku wyniósł blisko 19%. Pozycja ta została zbudowana przede wszystkim w oparciu o finansowanie szeroko pojętych maszyn rolniczych, wykorzystywanych w produkcji roślinnej jak i zwierzęcej.

Potrzeby i inwestycje rolników nie koncentrują się tylko na maszynach. Jest to oczywiście bardzo ważna część rynku, odpowiadająca za mniej więcej połowę rynku finansowania sektora rolnego. Druga część to przede wszystkim finansowanie związane z bieżącymi potrzebami rolników oraz inwestycjami w nieruchomości. To finansowanie dotychczas było zarezerwowane dla banków, spółki leasingowe nie odgrywały tutaj znaczącej roli. Należy jednak zauważyć, że Santander Leasing od kilku lat posiada w swojej ofercie finansowanie zakupu gruntów niezabudowanych. Obserwując zachowania i potrzeby klientów, postanowiono pójść krok dalej i od lipca 2024 roku udostępniono finansowania na dowol-

ny cel związany z gospodarstwem rolnym. Na co mogą być przeznaczone środki uzyskane w ramach tego finansowania? Praktycznie na finansowanie wszystkich potrzeb związanych z gospodarstwem rolnym, za wyjątkiem budowy lub rozbudowy nieruchomości. Finansowanie jest dostępne w formie pożyczki ekspresowej lub pożyczki hipotecznej. Pożyczka ekspresowa, jak sama nazwa wskazuje, jest łatwo i szybko dostępna. Służy przede wszystkim finansowaniu bieżącej działalności. Maksymalna kwota pożyczki wynosi 500 tys. zł, a okres finansowania nie może przekraczać 5 lat. Finansowanie w ramach pożyczki ekspresowej jest dostępne do określonej kwoty bez zabezpieczenia. Dla klientów,

którzy potrzebują finansowania w wyższej kwocie lub na dłuższy okres przygotowana została pożyczka hipoteczna. W ramach tego produktu klient może pożyczyć maksymalnie 3 mln zł na okres do

Pożyczki rolnicze na dowolny cel

Gotówka, która daje plony

Postaw na rozwój Twojego gospodarstwa



15 lat. Jak sugeruje nazwa pożyczki, jest ona udzielana pod zabezpieczenie w postaci hipoteki. Ale nie

zawsze istnieje konieczność wyceny nieruchomości stanowiącej zabezpieczenie. Do kwoty 1 mln zł samodzielnie szacowana jest wartość zabezpieczenia, bez udziału rzeczoznawcy i dodatkowych kosztów

dla klienta. To też pozytywnie wpływa na czas oceny wniosku. Przygotowując nową ofertę finansowania, wykorzystane zostało dotychczasowe doświadczenia banku ze współpracy z klientami i dostawcami środków trwałych z sektora rolnego. Dlatego produkty są dostępne nie tylko u doradców, czy w oddziałach, ale także u dostawców, którzy zdecydowali się na współpracę z bankiem. Szanując czas klientów, zadbano o to, aby proces był szybki i przyjazny. Dlatego aż do kwoty 700 tys. zł finansowanie może być udzielone w ramach procedury uproszczonej, gdzie czas wydania decyzji o finansowaniu nie przekracza 1 godziny. Brana jest zawsze pod uwagę specyfika produkcji rolnej, dlatego umożliwiono klientom spłatę finansowania w oparciu o harmonogram dopasowany do danego gospodarstwa i terminów, w jakich pojawiają się przychody. Równoległe z wprowadzeniem nowych produktów rozszerzona została także oferta finansowania gruntów o grunty zabudowane. Wprowadzone zmiany spowodowały, że to jedyna

spółka leasingowa na rynku z tak szeroką ofertą finansowania skierowaną do sektora rolnego.

Przekraczanie granic – nowy zbiornik firmy Swimer

Swimer ponownie udowadnia swoje zaangażowanie w rozwój i innowacje, wprowadzając najnowszy produkt do swojej oferty. To zbiornik na nawozy płynne o pojemności 28 000 l. Ta nowość to nie tylko rozszerzenie portfolio firmy, ale również znaczący krok naprzód w odpowiadaniu na potrzeby nowoczesnych gospodarstw rolnych.

Swimer, znany ze swojego przywiązania do jakości i nowoczesnych technologii, zawsze stawiał na słuchanie swoich klientów i dostosowywanie się do zmieniających się wymagań rynku. Wprowa-

dzenie zbiornika o pojemności 28 000 litrów jest odpowiedzią na te potrzeby, zapewniając rozwiązanie, które maksymalizuje możliwości magazynowania, jednocześnie gwarantując bezpieczeństwo

i trwałość niezbędne w zastosowaniach przemysłowych i rolniczych.

Nowy standard w magazynowaniu nawozów płynnych

Zbiornik Swimer AGRO TANK 28000 L został zaprojektowany z myślą m.in. o rolnikach, oferując rozwiązanie o dużej pojemności, które ułatwia logistykę magazynowania płynów. Wykonany z wysokiej jakości polietylenu zbiornik charakteryzuje się wyjątkową odpornością na uszkodzenia mechaniczne oraz niekorzystne warunki atmosferyczne, w tym promieniowanie UV. Dzięki

Zbiornik Swimer na nawozy płynne o pojemności 28 000 l.



temu zapewnia długą żywotność i bezpieczne przechowywanie nawozów nawet w trudnych warunkach. Zbiornik wyposażono w zawór, który umożliwia łatwą i efektywną dystrybucję. Jego konstrukcja sprawia, że jest idealny do odbioru dostaw z autocystern, co przyspiesza i ułatwia proces uzupełniania zapasów. Rozmiar i kształt zbiornika zostały zoptymalizowane pod kątem efektywności przestrzennej, co pozwala na maksymalne wykorzystanie pojemności przy minimalnym zajęciu powierzchni, co jest istotne w przypadku przedsiębiorstw, jak i gospodarstw rolnych, gdzie każdy metr kwadratowy jest na wagę złota.

Ciągły rozwój i zaangażowanie w innowacje

Filozofia firmy Swimer jest prosta: nieustannie

przekraczać granice i ustanawiać nowe standardy w branży rolniczej. Niedawna rozbudowa, w tym otwarcie nowej hali produkcyjnej, jest dowodem na to zaangażowanie. Nowy obiekt nie tylko pozwala na zwiększenie mocy produkcyjnych, ale również daje elastyczność potrzebną do szybszego wdrażania innowacyjnych rozwiązań. Wprowadzenie na rynek zbiornika o pojemności 28 000 litrów jest jednym z pierwszych efektów tej rozbudowy, pokazując zdolność firmy do dostarczania zaawansowanych produktów na rynek w krótszym czasie. Rozwój nowego zbiornika podkreśla również skoncentrowanie firmy Swimer na zrównoważonym rozwoju i efektywności. Dostarczając Klientom rozwiązania o dużej pojemności, Swimer pomaga zmniejszyć liczbę wymaganych dostaw, co obniża koszty transportu i zmniejsza ślad węglowy. Jest to zgodne z szerszym trendem w branży, dążącym do bardziej ekologicznych praktyk.

Więcej niż produkt – partnerstwo z rolnikami

Swimer rozumie, że w rolnictwie innowacje to nie tylko produkty, ale także relacje, które firma buduje ze swoimi klientami. Pracując blisko z rolnikami i specjalistami z branży, Swimer dba o to, aby jego rozwiązania spełniały realne wyzwania napotymane w terenie. Zbiornik o pojemności 28 000 litrów to nie tylko odpowiedź na potrzeby rynku, ale rozwiązanie, które powstało w wyniku dialogu i współpracy z rolnikami. Wprowadzenie nowego produktu to jasny przekaz: Swimer nie zwalnia tempa. Dzięki ciągłym inwestycjom w technologię i infrastrukturę oraz nieustannemu dążeniu do jakości i innowacji firma jest gotowa, aby nadal dostarczać przełomowe rozwiązania dla sektora rolniczego. Zbiornik 28 000 litrów to dopiero początek kolejnego rozdziału w historii Swimer – rozdziału pełnego rozwoju, innowacji i niezmiennego zaangażowania we wspieranie rolnictwa. W czasach, gdy efektywność i zrównoważony rozwój są kluczowe, nowy zbiornik SWIMER AGRO TANK 28000 L oferuje doskonałe połączenie pojemności, trwałości i wygody, potwierdzając pozycję firmy jako lidera. Przed Swimer kolejne ekscytujące projekty.

Traktor.com.pl współpracuje z xFarm

Traktor.com.pl wprowadził produkty marki xFarm, które cieszą się coraz większym uznaniem klientów firmy. Dzięki współpracy z xFarm Traktor.com.pl wspiera rolników w zarządzaniu gospodarstwami przy użyciu nowoczesnych narzędzi cyfrowych. Jednym z dążeń firmy jest dostarczanie rolnikom nowoczesnych rozwiązań technologicznych.

Platforma xFarm umożliwia monitorowanie i analizowanie danych z pól w czasie rzeczywistym, co pozwala na bieżąco śledzić stan gleby, nawadnianie oraz prognozy pogodowe. Oznacza to lepsze zarządzanie zasobami, oszczędzanie czasu i pieniędzy, a także działanie w sposób bardziej ekologiczny.

Platforma xFarm umożliwia monitorowanie i analizowanie danych z pól w czasie rzeczywistym.



Odpowiedzialność za środowisko

Dla Traktor.com.pl ważne jest zrównoważone rolnictwo. Współpraca z xFarm pozwala rolnikom optymalizować zużycie wody i nawozów, co zmniejsza wpływ na środowisko naturalne. Firmie zależy, aby jej klienci zwiększali swoje plony w sposób odpowiedzialny, dbając o przyszłość swoich gospodarstw.

Nowoczesne maszyny LS Tractor i gwarancja

Oprócz technologii cyfrowych firma oferuje także nowoczesne maszyny. W szczególności zwraca uwagę na swoje ciągniki LS Tractor, które wyróżniają się trwałością oraz zaawansowanymi funkcjami, umożliwiającymi pełną integrację z systemami zarządzania cyfrowego. Dodatkowo oferuje na te maszyny 5-letnią gwarancję, co daje nabywcom pewność, że ich inwestycje są bezpieczne na dłuższą metę. Wielu klientów firmy docenia fakt, że oferowana jest pełna gama produktów – od cyfrowych aplikacji po solidne maszyny. Dzięki temu mogą w pełni korzystać z nowoczesnych

rozwiązań, które ułatwiają codzienną pracę i podnoszą efektywność ich gospodarstw.

Przyszłość zależna od technologii

Firma jest przekonana, że przyszłość rolnictwa będzie coraz bardziej zależna od technologii. Traktor.com.pl zamierza kontynuować inwestycje w innowacje, które pomogą rolnikom jeszcze lepiej zarzą-

Na bieżąco można śledzić stan gleby, nawadnianie oraz prognozy pogodowe.



dzać swoimi gospodarstwami. Współpraca z xFarm i oferta maszyn LS Tractor dają polskim rolnikom narzędzia do stawiania czoła wyzwaniom przyszłości. Firma cieszy się, że może być częścią tej zmiany i wspierać rozwój nowoczesnego, zrównoważonego rolnictwa w Polsce.



**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
www.pigmiur.pl
www.agroshow.pl