

ROK 2016 JAKI BYŁ DLA BRANŻY?

Miniony rok dla branży maszyn i urządzeń rolniczych był najtrudniejszym od wielu lat. Spadki sprzedaży dotyczą wszystkich grup produktowych. Już pod koniec 2015 roku przedsiębiorcy spodziewali się trudnego kolejnego roku. Te pesymistyczne oczekiwania pogłębiły się jeszcze na początku 2016. Branża maszyn i urządzeń w pewien sposób przygotowana była na trudny czas, choć zastój w sprzedaży mógł zaskoczyć nie jednego obserwatora rynku.

(więcej na str 2.)

W TYM NUMERZE

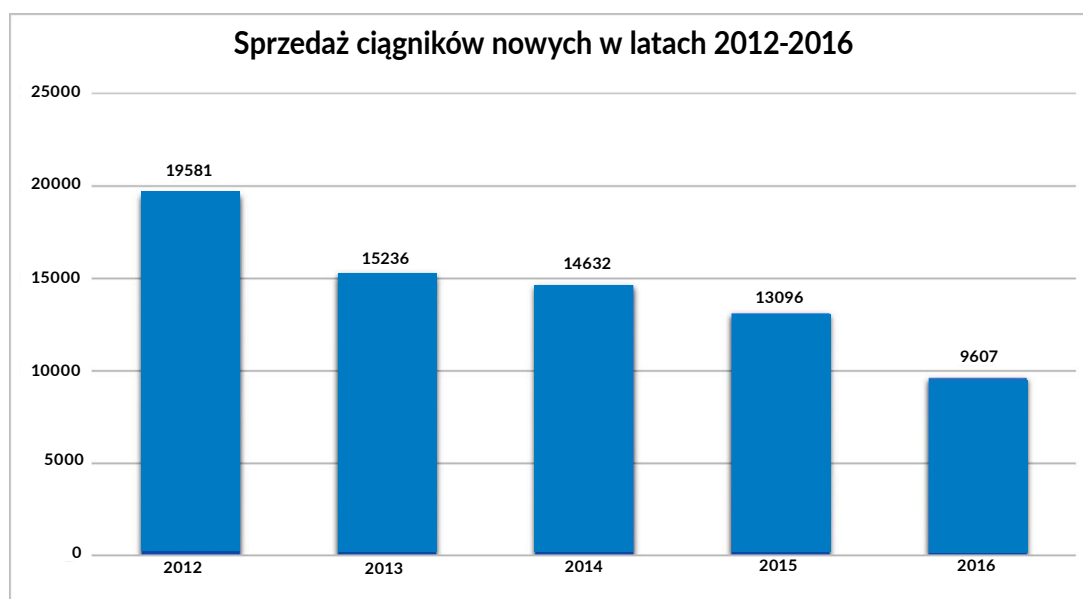
- / Rok 2016 - jaki był dla branży maszyn i urządzeń rolniczych?
- / Mazurskie AGRO SHOW Ostróda 2017
- / Przedstawiciele Izby na Kongresie CLIMMAR
- / Rok Akademii Handlu i Zarządzania PIGMiUR
- / Spotkanie Rady Izby
- / Zostań członkiem Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urządzeń Rolniczych
- / Wiadomości z firm członkowskich

Rok 2016 - jaki był dla branży maszyn i urządzeń rolniczych?

Miniony rok dla branży maszyn i urządzeń rolniczych był najtrudniejszym od wielu lat. Spadki sprzedaży dotyczą wszystkich grup produktowych. Już pod koniec 2015 roku przedsiębiorcy spodziewali się trudnego kolejnego roku. Te pesymistyczne oczekiwania pogłębiły się jeszcze na początku 2016. Tak więc branża maszyn i urządzeń w pewien sposób przygotowana była na trudny czas, choć zastój w sprzedaży mógł zaskoczyć nie jednego obserwatora rynku.

- Najlepiej obrazują to statystyki dotyczące rejestracji nowych ciągników. Porównując do roku 2015 spadek wynosi 26,6%. W całym 2016 roku zarejestrowano 9607 nowych ciągników, to aż o 3496 szt. mniej niż rok wcześniej. Sprzedaż w październiku i listopadzie oscyluje wokół 500 szt. i były to jedne z najniższych wyników w historii. Co prawda w grudniu ilość rejestracji w stosunku do dwóch poprzednich miesięcy już

rośnie, zarejestrowano 1194 szt. ciągników nowych (w tym 1128 szt. pochodzenia krajowego), to ponad dwukrotnie więcej niż miesiąc wcześniej, ale wciąż o prawie 10% mniej niż w analogicznym miesiącu 2015 roku - twierdzi Renata Arkuszewska, wiceprezes zarządu, Dyrektor Zarządzający Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urządzeń Rolniczych.



Rynek ciągników rolniczych 2016 - najistotniejsze fakty:

- w grudniu zarejestrowano 1194 szt. ciągników nowych (w tym 1128 szt. pochodzenia krajowego), to ponad dwukrotnie więcej niż miesiąc wcześniej (580 szt.) oraz 126 szt. mniej niż w grudniu 2015 roku (-9,5 %),
- w ciągu całego 2016 roku zarejestrowano 9607 szt. nowych ciągników, to aż o 3489 szt. mniej niż w 2015 r., co daje spadek o 26,6%,
- wśród wszystkich zarejestrowanych w 2016 roku nowych ciągników, 8952 szt. były pochodzenia krajowego a 655 szt. pochodziło z zagranicy,
- liderem rynkowym w roku 2016, mimo spadku udziałów o 2,2 pp, tak jak przed rokiem, pozostaje New Holland, mając 14,4 % udziałów rynkowych,
- kolejną pozycję zajmuje John Deere, który również traci w stosunku do zeszłego roku 2,8 pp; zrównuje się z nim Zetor (także tracąc rok do roku 1,1 pp) - obie marki mają po 12,3 % udziałów rynkowych,

- czwarte miejsce zajmuje Ursus, piąte Kubota, która powiększa udziały z 8,9% przed rokiem do 10% obecnie,
- nie widać znaczących różnic w strukturze sprzedaży w podziale na kategorie mocy; najpopularniejszą nadal jest kategoria 50-74 KM, stanowi 44,3% wszystkich sprzedanych ciągników (rok wcześniej 40,3%) - wzrost ten odbywa się kosztem kat. 75-129 KM, które nieco tracą w strukturze sprzedaży,
- patrząc na regiony pozycję lidera w roku 2016 utraciło woj. wielkopolskie na rzecz mazowieckiego, w którym zarejestrowano 1524 szt., to i tak o 540 szt. mniej niż w 2015 (-26%), woj. wielkopolskie notuje największy ilościowy spadek sprzedaży: aż o 859 szt. do 1244 szt. (-41%),
- w woj. kujawsko-pomorskim notujemy największy procentowy spadek rejestracji: o 44% do poziomu 661 szt. (o 522 szt. mniej niż w 2015),
- tylko w woj. warmińsko-mazurskim zarejestrowano wzrost ilości rejestracji nowych ciągników; zarejestrowano 703 szt., o 150 szt. więcej niż w 2015, co daje wzrost o 27%; woj. śląskie i zachodniopomorskie to te, gdzie sprzedaż niewiele różni się od tej sprzed roku (widzimy tu niewielkie spadki odpowiednio o 2% i 5%),
- niemal we wszystkich regionach spadła średnia moc rejestrowanych nowych ciągników, tylko w kujawsko-pomorskim rośnie znacznie z 82,7 KM do 91,7 KM, w łódzkim niewiele bo z 70 do 71,9 KM, w dolnośląskim, lubuskim i pomorskim średnia moc jest mniejsza niż rok wcześniej o ponad 10 KM; średnia dla kraju spada do 79 KM z 81,6 KM w 2015 roku,
- prawie na niezmiennym poziomie utrzymuje się sprzedaż ciągników używanych, pochodzących z zagranicy, w 2016 zarejestrowano ich 12 589 szt. (o 186 szt. mniej niż w 2015), o 7% spadła sprzedaż ciągników używanych pochodzenia krajowego do 2713 szt. (vs. 3191 szt. w 2015 roku); ogólnie sprzedaż ciągników używanych wyniosła 15302 szt. tj. o 4,1 % mniej niż rok wcześniej,
- sprowadzono o 11% mniej nowych ciągników z zagranicy: 655 szt. vs. 734 szt. w 2015.

Jeszcze trudniejsza sytuacja jest w kategorii przyrządów rolniczych, gdzie sprzedaż rok do roku spadła aż o 51%.

- Pozostałe kategorie maszyn nie są niestety

szczegółowo monitorowane, ale z relacji firm zrzeszonych w Polskiej Izbie Gospodarczej Maszyn i Urzędzeń Rolniczych wiemy, że sytuacja jest bardzo podobna - podkreśla Renata Arkuszewska.



Jakie są przyczyny tej trudnej sytuacji?

Renata Arkuszewska zwraca uwagę, że w Polsce wciąż jeszcze branża maszyn i urządzeń jest mocno uzależniona od finansowania zewnętrznego, szczególnie z dotacji unijnych.
www.pigmiur.pl

- Widać to wyraźnie chociażby na zaprezentowanych wykresach. W 2015 roku czerwiec był ostatnim miesiącem gdzie robiono zakupy ze środków poprzedniego PROW. Widać wyraźnie nienaturalny wzrost sprzedaży w tym okresie. Obecnie cała

www.agroshow.pl

branża czeka na uruchomienie środków z kolejnego PROW na lata 2014-2020. Rolnicy wstrzymują inwestycje, czekają na rozpatrzenie wniosków. W ostatnim kwartale, po publikacjach przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa list rankingowych określających kolejność przysługiwania pomocy, przedsiębiorcy zauważyli zwiększone zainteresowanie, ale na razie nie wpływa ono na zwiększoną sprzedaż, a ogranicza się do zapytań ofertowych i zbierania informacji przez rolników - mówi Renata Arkuszewska.

Dodaje, że brak środków z PROW nie był jedynym elementem ograniczającym sprzedaż.

- Wpływ miały również ceny płodów rolnych, w tym w szczególności niskie ceny skupu mleka, co przyczyniło się do ograniczenia inwestycji ze środków własnych. Niewielkim pocieszeniem jest fakt, że branża w całej Europie przeżywa

kryzys i spadki sprzedaży dotyczą wszystkich czołowych rynków europejskich. Ogólna sytuacja wpływa na bieżące decyzje w przedsiębiorstwach z branży. Jak wynika z badań przeprowadzonych wśród członków Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urządzeń Rolniczych, spada odsetek firm, które deklarują skłonność do inwestycji. O ile w połowie 2014 roku, 70% firm deklarowało, że planuje inwestycje, tak w sierpniu 2016 odsetek firm planujących inwestycje spadł do 37%. Firmy zrzeszone w Polskiej Izbie Gospodarczej Maszyn i Urządzeń Rolniczych liczą jednak, że to co najgorsze już za nami i w roku 2017 stopniowo sprzedaż będzie wzrastała. Przed nami zapewne jeszcze trudny pierwszy kwartał, ale firmy z branży liczą, że od wiosny sprzedaż zacznie rosnąć - podsumowuje Renata Arkuszewska.

Mazurskie AGRO SHOW Ostróda 2017

Przed nami trzecia już edycja wystawy Mazurskie AGRO SHOW Ostróda. Podobnie jak w latach poprzednich również teraz, w przededniu kolejnego sezonu, zostanie zaprezentowana najnowsza oferta czołowych marek z branży maszyn i urządzeń rolniczych. Na Wystawie obecni będą wszyscy czołowi dystrybutorzy z regionu, którzy zaprezentują wiodące krajowe i zagraniczne marki maszyn i urządzeń – zapowiada Michał Spaczyński, kierownik biura Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urządzeń Rolniczych.

Podczas Mazurskiego AGRO SHOW w Ostródzie w ubiegłym roku zaprezentowało się 150 wystawców.



Kierownik biura Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urządzeń Rolniczych podkreśla, że w 2016 roku w Mazurskim AGRO SHOW wzięło udział 150 wystawców.

- Impreza okazała się olbrzymim sukcesem frekwencyjnym - odwiedziło ją prawie 40 000 osób, czyli ponad dwukrotnie więcej niż podczas pierwszej edycji. Polska Izba Gospodarcza Maszyn i Urządzeń Rolniczych, organizator wystawy liczy, że trzecia edycja cieszyć się będzie nie mniejszym zainteresowaniem, zarówno ze strony wystawców jak i rolników - mówi Michał Spaczyński.

Mazurskie AGRO SHOW odbędzie się w nowoczesnym kompleksie wystawienniczym Expo

Mazury, zlokalizowanym przy ul. Grunwaldzkiej 55 w Ostródzie.

- To jedno z najnowocześniejszych centrów targowych w tej części Europy i zarazem doskonałe miejsce prezentacji dla producentów i dystrybutorów maszyn, firm nasiennych, przedsiębiorstw nawozowych, prasy branżowej, organizacji rolniczych oraz innych podmiotów i instytucji związanych z rolnictwem - twierdzi Michał Spaczyński.

Podobnie jak w roku ubiegłym również zbliżająca się edycja została objęta patronatem honorowym Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Patronat medialny sprawować będzie TVP1.

ZAPRASZAMY do Ostródy w dniach: 11-12 lutego 2017 roku, w godzinach 9-17.

Wstęp na wystawę, parkingi oraz katalogi będą bezpłatne.

MAZURSKIE
AGRO SHOW
Ostróda

MAZURSKIE
**AGRO
SHOW**
2017

> Wstęp wolny

> Darmowy katalog wystawy

> Dofinansowanie przyjazdów grupowych

**11-12
LUTEGO**

OSTRÓDA 2017

Expo Mazury
ul. Grunwaldzka 55

Sobota 9⁰⁰-17⁰⁰
Niedziela 9⁰⁰-17⁰⁰

Jedyna profesjonalna wystawa maszyn rolniczych w Polsce północno-wschodniej

Pierwsza wystawa w sezonie z ofertami wszystkich czołowych marek maszyn

Najnowsze oferty dealerów maszyn i urządzeń z regionu północno - wschodniej Polski

WWW.AGROSHOW.PL

Patronat medialny



Patronat honorowy



Organizator



POLSKA IZBA GOSPODARCZA
MASZYN I URZĄDZEŃ ROLNICZYCH

Polska Izba Gospodarcza Maszyn i Urządzeń Rolniczych

ul. Poznańska 118, 87-100 Toruń,

tel. 56/ 651 47 40, fax 56/ 651 47 44, biuro@pigmiur.pl

Przedstawiciele Izby na Kongresie CLIMMAR

Przedstawiciele Polskiej Izby Maszyn i Urzędzeń Rolniczych wzięli udział w dorocznym kongresie CLIMMAR. 63 edycja kongresu odbyła się w dniach 20 -23 października w Wenecji. Jego organizatorem było włoskie stowarzyszenie UNACMA. Szesnaście krajowych stowarzyszeń dealerów dyskutowało na temat przyszłości organizacji dealerów branży rolniczej. W kongresie wzięło udział 70 uczestników, w tym delegacji reprezentujący dealerów z całej Europy. Podczas kongresu dzielono się wnioskami i obawami dotyczącymi krajowych rynków.

Wymagające warunki rynkowe i zmieniające się kanały i warunki

- Biorąc pod uwagę trudne warunki rynkowe, stała reorganizację kanałów dystrybucji oraz planowane nowe europejskie rozporządzenia RMI, warunki prowadzenia działalności nadal są bardzo trudne. Podczas kongresu zaprezentowano również sytuację na polskim rynku. Szczególnie gorąco przywitano przedstawiciela chińskiego Stowarzyszenia Dystrybutorów Maszyn Rolniczych (CAMDA), który wziął

udział w kongresie w Wenecji, w ramach wstępnego etapu możliwego członkostwa w CLIMMAR – twierdzi Patryk Lajstet z Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urzędzeń Rolniczych.

Niskie ceny towarów zwiększają nacisk na kanały dystrybucji

Niskie ceny towarów takich, jak mleko, mięso i płody rolne spowodowały i nadal powodują niskie przychody rolników w całej Europie, co skutkuje niższym zapotrzebowaniem na nowe ciągniki i maszyny.

Przedstawiciele Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urzędzeń Rolniczych wzięli udział w dorocznym kongresie CLIMMAR.



- Brytyjska BAGMA obserwuje wycofywanie się z działalności dealerów Agco i New Holland, podczas gdy inni zwiększają wysiłki w zakresie maszyn ogrodniczych i do pielęgnacji gruntów. Obecnie funkcjonuje 25 dealerów John Deere (spadek z 40) oraz 11 dealerów Claas z 22 punktami, częściowo będących własnością Claas. Ogólnie rynek maszyn rolniczych zmniejszył się o 20%. Dewaluacja funta brytyjskiego
www.pigmiur.pl

go oferuje możliwości eksportu maszyn używanych. Francuska SEDIMA zaobserwowała wzrost prywatnej działalności dealerskiej. Dealerzy rolniczy nie rozwijają się już regionalnie, ale na poziomie krajowym, a nowe firmy tworzą nowe kanały dystrybucji. Jednym z przykładów jest Groupe Dubreuil prowadząca działalność jako dealer samochodów oraz zajmująca się dystrybucją paliw i transportem lotniczym, która
www.agroshow.pl

nabyła kilku efektywnie działających dealerów Case IH i New Holland, i obecnie jest właścicielem 23 punktów - podsumowuje Patryk Lajstet.

Zarówno we Włoszech jak i w Szwecji kilku producentów ciągników i maszyn rozpoczęło sprzedaż bezpośrednią. We Włoszech wielu producentów (np. MatterMacc i Goldoni) jest obecnie własnością chińskich producentów. Jedną z największych marek, New Holland, zakończyła działalność, a lukę wypełniły inne marki.

- Pomimo stabilizacji warunków na rynku, duńska Dansk Maskinhandlerforening obserwuje turbulencje wśród dealerów. Kilka marek, w tym Agco, Claas, John Deere i Väderstad, przeprowadziło poważną i gwałtowną reorganizację swoich kanałów dystrybucyjnych. Zniknęła jedna trzecia dealerów Agco, a LMB Danmark A/S przejęła import Claas. Najbardziej uderzająca jest nowa strategia John Deere, która będzie skutkowałą przeniesieniem jej całej działalności importowej i dealerskiej do Semler Gruppen, importera Grupy Volkswagen.

Podobnie do większych krajów, również mniejsze rynki odczuły skutki zaostrzenia warunków rynkowych. Belgijska Fedagrim mówi o spadku na poziomie 15%, również sprzedaż w Luksemburgu spadła drastycznie - relacjonuje Patryk Lajstet.

Dodaje, że sprzedaż ciągników spadła z 229 w 2013 roku do 124 w październiku 2016 roku. Sprzedaż kombajnów spadła z 12 (2013) do 4, a siewczarni polowych z 12 sztuk (2013) do 2 sztuk w 2016. Import nowych

ciągników i maszyn w szarej strefie powoduje narastające problemy w większości europejskich krajów. Austriackie stowarzyszenie ARGE podaje, że ilość rejestracji ciągników w 2016 roku spadła o jedną trzecią. Aż 34% dealerów odnotowuje straty na działalności.

Konferencja prasowa dotycząca zadowolenia dealerów europejskich

Patryk Lajstet zwraca uwagę, że podczas swojej dorocznej konferencji prasowej, zorganizowanej w tym roku podczas Wystawy EIMA w Bolonii, w dniach od 9 do 13 listopada, CLIMMAR koncentrował się na wspomnianych powyżej warunkach rynkowych oraz zmieniających się strategiach dystrybucji.

- Inne zagadnienia, które były przedstawione podczas konferencji, to ciągła działalność lobbystyczna, dotycząca informacji na temat napraw i konserwacji (RMI), stanowiących część rozporządzenia unijnego 167/13 oraz wyniki corocznego wskaźnika zadowolenia dealerów. 1205 firm dealerskich z dziewięciu krajów wzięło udział w tej corocznej ankiecie, dotyczącej relacji pomiędzy dealerami a producentami ciągników. Starannie oceniano i analizowano aspekty takie, jak image marki, obsługa posprzedażna i gwarancje, warunki płatności, zabezpieczenie przed kradzieżą oraz wkład w rentowność - wylicza Patryk Lajstet.

Dodaje, że średnio, ogólny wskaźnik zadowolenia wzrósł nieznacznie z 12,4 w 2015 roku do 12,6 w 2016 roku. W porównaniu z rokiem 2015 badanie objęło trzy dodatkowe marki ciągników, co łącznie daje 11 marek.

W kongresie wzięło udział łącznie 70 uczestników, w tym delegaci reprezentujący dealerów z całej Europy.



Założona w 1953 CLIMMAR jest międzynarodową siecią dystrybutorów zrzeszającą 16 krajowych stowarzyszeń. Aktualnie reprezentuje 16 898 dealerów i 139 894 pracowników dealerów z sektora europejskich maszyn i urządzeń rolniczych. Skrót CLIMMAR oznacza Centre de Liaison International des Marchands de Machines Agricoles et Réparateurs. Sekretem CLIMMAR jest wymiana i dzielenie się. Działania są rozdzielone pomiędzy cztery grupy robocze składające się z prezesów i sekretarzy wielu stowarzyszeń krajowych: Grupa robocza 1: Tożsamość i podstawowe wartości Climmar, Grupa robocza 2: Usługi Climmar, Grupa robocza 3: Lobby Climmar oraz Grupa robocza 4: Rozwój oddziałów Climmar.

Rok z Akademią Handlu i Zarządzania

Zakończył się pierwszy rok funkcjonowania Akademii Handlu i Zarządzania Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urządzeń Rolniczych. Przez cały rok firmy, należące do Izby, miały możliwość korzystania ze szkoleń prowadzonych w ramach Akademii.

- Szkolenia prowadzone były w dwóch blokach i dotyczyły zagadnień związanych z obsługą klienta i sprzedażą oraz z zarządzaniem. W 2016 roku w projekcie wzięło udział 13 firm. Łącznie zorganizowaliśmy 102 dni szkoleniowe, podczas których przeszkolonych zostało 500 pracowników. Akademia trwa nadal i już w styczniu prowadzone będą kolejne zajęcia. Pra-

cujemy nad rozszerzeniem tematyki i zagadnień poruszanych na szkoleniach. Już wkrótce będziemy znali szczegóły, o czym zostaną poinformowane firmy zrzeszone w naszej Izbie - mówi Hubert Seliwiak, odpowiedzialny za projekt szkoleń w Polskiej Izbie Gospodarczej Maszyn i Urządzeń Rolniczych.



Szkolenie dla członków PIGMiUR - praktyka prawa ochrony konkurencji i konsumentów

Już 2 lutego 2017, w ramach Akademii Handlu i Zarządzania Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urządzeń Rolniczych, zorganizowane będzie praktyczne szkolenie połączone z warsztatami z zakresu prawa ochrony konkurencji. Jest ono adresowane w szczególności do osób odpowiedzialnych za sprzedaż i kontakty z klientami, a także członków organów zarządzających. Szkolenie będzie przeprowadzone we współpracy z kancelarią Deloitte Legal. Tematyka obejmie bloki szkoleniowe:

- co wolno w relacjach z konkurentami (w umowach, w czasie spotkań biznesowych i mniej formalnych, w tym w ramach PIGMUR),
 - jak bezpiecznie kształtować relacje z klientami (jakie klauzule ograniczające swobodę działalności są dozwolone),
 - jak zarządzać ryzykiem antymonopolowym,
 - jak postępować w kontaktach z Urzędem Ochrony Konkurencji i Konsumentów (szczególnie w ramach kontroli).
- Firmy członkowskie zachęcamy do wzięcia udziału w szkoleniu. Zgłoszenia przyjmowane są do 20 stycznia 2017 roku. Więcej informacji można uzyskać bezpośrednio w Biurze Izby.

Spotkanie Rady Izby w Toruniu

Obradowała Rada Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urządzeń Rolniczych. Spotkanie odbyło się 15 grudnia w siedzibie Izby w Toruniu. Rada jest organem doradczym. W jej skład wchodzi wszyscy przedstawiciele członków zwyczajnych oraz trzech przedstawiciele członków nadzwyczajnych.

- Podczas grudniowego spotkania Zarząd Izby zaprezentował Radzie podsumowanie działań przeprowadzonych w 2016 roku. Omówione zostały również sprawy formalne związane z działalnością Izby, a także przedstawione plany na najbliższą przyszłość. Podczas posiedzenia Izba pozytywnie rozpatrzyła wniosek dotyczący przyjęcia nowego przedsiębiorstwa w po-

czet firm członkowskich. Po wpłaceniu wpisowego firma ta stanie się pełnoprawnym członkiem naszej Izby. Mam nadzieję, że będziemy mogli ją zaprezentować w kolejnym numerze naszego Informatora – twierdzi Renata Arkuszewska, wiceprezes zarządu, Dyrektor Zarządzający Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urządzeń Rolniczych.

Zostań członkiem Izby

Wszystkie podmioty działające w branży maszyn i urządzeń rolniczych zachęcamy do przystąpienia do naszej organizacji. Polska Izba Gospodarcza Maszyn i Urządzeń Rolniczych jest niezależną i jedyną w kraju organizacją skupiającą firmy z branży. Jeśli Państwa firma operuje na rynku maszyn i urządzeń rolniczych i chce znaleźć się w gronie czołowych firm, które kształtują branżę i mają na nią decydujący wpływ, zachęcamy do kontaktu z nami.

Naszym podstawowym celem jest: reprezentowanie wspólnych interesów, wymiana poglądów i doświadczeń, współpraca z instytucjami skupionymi wokół branży rolniczej oraz szkołami i uczelniami, organizacja specjalistycznych szkoleń, seminariów i konferencji oraz organizacja największych wystaw rolniczych.

Dlaczego warto być członkiem Izby?

Dzięki członkostwu w Izbie firmy mają możliwość korzystania z analiz i badań, które wykonywane są przez Izbę (wszystkie firmy członkowskie co miesiąc otrzymują statystyki rejestracji ciągników i przyczep), mogą bezpłatnie uczestniczyć w szkoleniach organizowanych w ramach projektu Akademia Handlu i Zarządzania, uczestniczyć w spotkaniach branżowych, które są doskonałym miejscem do wymiany wiedzy i doświadczenia; biorą w nich udział przedstawiciele wszystkich najważniejszych i liczących się producentów i marek operujących na rynku polskim. Członkostwo w Izbie daje także możliwość udziału w projektach edukacyjnych: konkurach dla mechaników, zakładów serwisowych oraz projekcie Firma Przyjazna Edukacji Rolniczej, korzystania ze zniżek i rabatów, przysługującym firmom członkowskim na wystawach organizowanych przez Izbę: Mazurskim AGRO SHOW w Ostródzie, Zielonym AGRO SHOW w Ułężu, AGRO SHOW w Bednarach.

www.pigmiur.pl

Jeśli chcesz być częścią naszej Izby skontaktuj się z nami wówczas poinformujemy o szczegółach dotyczących przystąpienia do nas. Zadzwoń do naszego biura lub wyślij maila na adres: biuro@pigmiur.pl.

ZIELONE AGRO SHOW

27-28 MAJA
UŁĘŻ 2017

Ułęż, pow. Ryki
woj. lubelskie

ZIELONE AGRO SHOW 2017

- > Wstęp wolny
- > Darmowy katalog wystawy
- > Dofinansowanie przyjazdów grupowych

Pierwsza w Polsce polowa wystawa dedykowana hodowcom bydła

Atrakcyjne pokazy maszyn zielonkowych podczas prac polowych

Prezentacje najnowszej sprzątu

WWW.AGROSHOW.PL

Organizator
POLSKA IZBA GOSPODARCZA
MASZYN I URZĄDZEŃ ROLNICZYCH

Polska Izba Gospodarcza Maszyn i Urządzeń Rolniczych
ul. Poznańska 118, 87-100 Toruń,
tel. 56/ 651 47 40, fax 56/ 651 47 44, biuro@pigmiur.pl

Nie pohandlujemy w niedzielę

Od dłuższego czasu trwa dyskusja w sprawie wprowadzenia zakazu handlu w niedzielę. Orędownikiem



POLSKA IZBA GOSPODARCZA
MASZYN I URZĄDZEŃ ROLNICZYCH

takiego zakazu jest przede wszystkim NSZZ Solidarność. W końcu obywatelski projekt ustawy trafił do Sejmu, odbyło się jego pierwsze czytanie, aktualnie zajmuje się nim sejmowa Komisja Polityki Społecznej i Rodziny. Czy projekt ten może mieć znaczenie dla rolnictwa i firm z branży maszyn i urządzeń rolniczych? Odpowiedź brzmi: niestety, tak.

Projekt ustawy przewiduje, że „Handel w niedzielę w placówkach handlowych jest zakazany” (art. 3 ust. 1). Przy czym ustawa definiuje handel jako „proces polegający na sprzedaży, tj. wymianie dóbr na środki pieniężne” (art. 2 pkt 6), natomiast placówki handlowe jako „wszelkie obiekty, w których prowadzona jest sprzedaż towarów i wyrobów w zakresie hurtowym i detalicznym, w tym sprzedaż towarów i wyrobów kupionych w celu ich odsprzedaży w formie sklepów, stoisk, straganów, hurtow-

ni, składów węgla, składów materiałów budowlanych, domów towarowych, domów wysyłkowych, biur zbytu oraz w formie sklepów internetowych” (art. 2 pkt 1). Takie definicje obejmują również firmy z branży mechanizacji rolnictwa prowadzące sprzedaż na rzecz rolników. W niedzielę nie będą one mogły prowadzić działalności handlowej nawet w okresie wzmożonych prac rolnych (np. w czasie żniw). Sankcją za naruszenie zakazu ma być kara ograniczenia wolności albo pozbawienia wolności do lat dwóch.

W efekcie, gdy ustawa wejdzie w życie, rolnik pozbawiony zostanie możliwości zakupów w niedzielę, nawet części i materiałów eksploatacyjnych do swoich maszyn. Gdy coś się zepsuje np. w sobotnie popołudnie, z naprawą wymagającą zakupu części będzie musiał czekać do poniedziałku. Może to stanowić poważny problem w sytuacji, gdy praca w polu bardzo jest uzależniona od warunków pogodowych.

Projekt ustawy przewiduje co prawda szereg wyjątków, ale dotyczą one w bardzo niewielkim stopniu branży mechanizacji rolnictwa.

Czy projekt wejdzie w życie? Należy przypuszczać, że tak i to już niedługo. Pomimo niemal samych negatywnych opinii jakie zebrał, istnieje silna „wola polityczna” uchwalenia tej ustawy.

Mariusz Leciński

AGRO SHOW

22-25 WRZEŚNIA 2017

Bednary k. Poznania
gmina Pobiedziska

AGRO SHOW 2017

- > Wstęp wolny
- > Darmowy katalog wystawy
- > Dofinansowanie przyjazdów grupowych

nr 1. Największa plenerowa wystawa rolnicza w Europie

blisko 150 tys. osób odwiedzających

ponad 800 wystawców z Polski i zagranicy

WWW.AGROSHOW.PL

Organizator: POLSKA IZBA GOSPODARCZA MASZYN I URZĄDZEŃ ROLNICZYCH
ul. Poznańska 118, 87-100 Toruń, tel. 56/ 651 47 40, fax 56/ 651 47 44, biuro@pigmiur.pl

Wielton zbiera laury za rok wyęźonej pracy

Wielton zakończył 2016 rok w doskonałych nastrojach. Spółka osiągnęła rekordowy zysk i wyniki ze sprzedaży. Rosta szybciej niż rynek, zdobyła też liczne prestiżowe nagrody i rozwijała swoją działalność innowacyjną. W połowie listopada Grupa Wielton ogłosiła wyniki finansowe za III kwartał 2016 r. Wyniki bardzo ważne, bo rekordowe w 20-letniej działalności producenta.



Wielton zakończył 2016 rok w doskonałych nastrojach. Spółka osiągnęła rekordowy zysk i wyniki ze sprzedaży, rosta szybciej niż rynek, zdobyła liczne prestiżowe nagrody i rozwijała swoją działalność innowacyjną.

W połowie listopada Grupa Wielton ogłosiła wyniki finansowe za III kwartał br. Wyniki bardzo ważne, bo rekordowe w 20-letniej działalności producenta. Od stycznia do września Grupa osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 867,6 mln zł, co stanowiło wzrost o 78 proc. w relacji rok do roku. Zysk netto po trzech kwartałach wyniósł z kolei 44,7 mln zł i był o 47 proc. większy niż przed rokiem.

We wspomnianym okresie Wielton poprawił większość najważniejszych wskaźników, uzyskując także imponujące wzrosty sprzedaży produktów na kluczowych rynkach. Doskonałą dynamikę udało się podtrzymać także pod koniec roku. Według danych Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego, od stycznia do listopada br. na krajowym rynku zarejestrowano 3544 naczip i przyczep Wieltonu o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 tony, co było wynikiem o 35 proc. lepszym niż przed rokiem. W analogicznym okresie cała branża rosta o 24 proc. Warto zauważyć, że gdy pod koniec roku rynek mocno wyhamował, Wielton podtrzymał dotychczasową dynamikę wzrostów. W samym listopadzie spółka odnotowała 32 proc. więcej rejestracji niż przed rokiem, a branża www.pigmiur.pl

urosta w tym czasie o zaledwie 8,7 proc.

Rozwój firmy i jej skuteczną ekspansję docenili przedstawiciele świata biznesu, mediów i polityki, którzy w ostatnim kwartale br. uhonorowali Wielton licznymi nagrodami. Najważniejszą - statuetkę XIV edycji Nagrody Gospodarczej Prezydenta RP - przedstawiciele spółki odebrali w Rzeszowie z rąk Prezydenta Andrzeja Dudy. Ponadto Wielton został uhonorowany m.in.: nagrodą Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego (kategoria Top Manager), nagrodą specjalną Marszałka Województwa Łódzkiego oraz nagrodą FDI Poland Investor Awards dla najlepszego polskiego inwestora we Francji. Wielton został ponadto laureatem 4. edycji konkursu „Nie ma wolności bez przedsiębiorczości”, organizowanego przez Dziennik Gazetę Prawną.

Dla Wieltonu ostatnie miesiące to także okres zacieśniania współpracy ze środowiskiem naukowym. Jego efektem było uruchomienie patronackiego kierunku na wydziale mechaniczno-technologicznym Politechniki Śląskiej. Współpraca z nauką to dla spółki nie tylko istotny element rozwoju, ale także źródło pozyskiwania przyszłych inżynierów. Już dziś studenci zyskują dostęp do najnowocześniejszej infrastruktury badawczej w Polsce zlokalizowanej w Centrum Badawczo-Rozwojowym w Wieluniu, jednym z dwóch tego typu ośrodków w Europie.

Nowa fabryka SaMASZ rośnie w oczach

Trwa budowa nowej fabryki SaMASZ. Inwestycja powstaje w gminie Zabłudów. Zakończenie prac i przeprowadzka przewidywane są w czwartym kwartale 2017 r. Wtedy też nowa fabryka powinna produkować ponad 10 tysięcy maszyn rocznie.

Budowę rozpoczęto w czerwcu 2016 r. Częścią zakładu produkcyjnego będzie Ośrodek Badawczo-Rozwojowy, którego głównymi kierunkami działania będą



MASZYNY ROLNICZE I KOMUNALNE

rozwój istniejących i tworzenie nowych innowacyjnych maszyn i technologii w branży maszyn do zbioru zielonki oraz maszyn komunalnych.



Nowa fabryka SaMasz w liczbach

- powierzchnia terenu pod inwestycję: 26 ha
- powierzchnia hal produkcyjnych wraz z parkingiem i oczyszczalnią ścieków: 13 ha
- powierzchnia pól doświadczalnych: 6,5 ha
- powierzchnia użytkowa 4 piętrowego biurowca: 6,5 tys. m²
- powierzchnia Ośrodka Badawczo Rozwojowego: 2 tys. m²
- kubatura hal produkcyjnych: 270 tys. m³



AEROSEM PCS DUPLEX SEED - siew kukurydzy w podwójnym rzędzie

Duża wydajność, elastyczność zastosowania i komfort - to podstawowe zalety systemu siewu DUPLEX SEED dostępnego w siewnikach Pöttinger AEROSEM PCS.

 **PÖTTINGER**

System DUPLEX SEED służy do siewu w podwójnym rzędzie kukurydzy na kiszonkę i ziarno. Z jednej strony rozwiązanie to zwiększa plonowanie do 10 procent, z drugiej podnosi wydajność siewu przez większą prędkość jazdy. Dzięki temu DUPLEX SEED jest prawdziwą ekonomiczną alternatywą dla tradycyjnego siewu punktowego. Dodatkowo przy siewie kukurydzy można dowolnie zastosować podsiew trawy lub nawozu. Podwójny rząd nadaje się również do siewu kukurydzy na ziarno.

Potwierdzony przez testy wzrost plonu

Uniwersytet Zasobów Naturalnych w Wiedniu przeprowadził w 2015 roku obszerny test siewnika PÖTTINGER AEROSEM PCS DUPLEX SEED, w którym wyraźnie potwierdza ekonomiczne korzyści wynikające z użytkowania tej maszyny: w przypadku kukurydzy na kiszonkę wzrost plonu może wynieść do +11 procent, a w przypadku kukurydzy na ziarno do +8 procent. Dodatkowo należy podkreślić wzrost wydajności siewu o 25 procent, wynikający z większych prędkości jazdy do 10 km/h i zwiększenia wydajności pracy o blisko 2,0 ha na godzinę przy 4 podwójnych rzędach = 3,0 m szerokości roboczej. To wszystko przy najwyższej precyzji siewu, gdy agregaty wysiewające

pracują z połową liczby obrotów.

Siewnik AEROSEM z podwójnym rzędem gwarantuje również lepszą ochronę przez erozją, ponieważ maszyna nie pozostawia dodatkowych śladów.

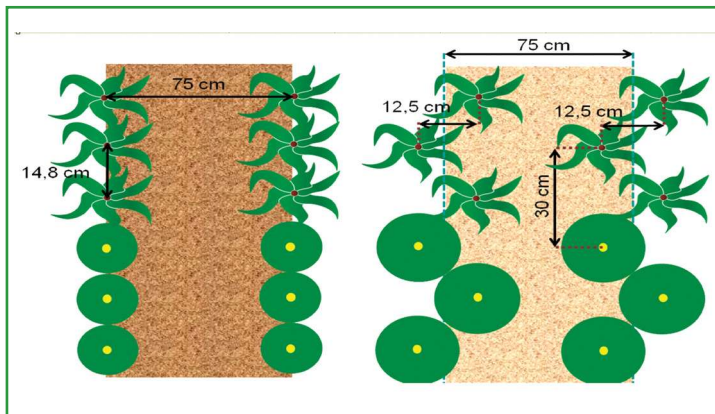
Jeden do wszystkiego: elastyczne zastosowanie do różnych zadań

Pöttinger AEROSEM to siewnik wielofunkcyjny: do siewu kukurydzy na ziarno i na kiszonkę, podsiewu traw i nawozu. AEROSEM ADD z DUPLEX SEED jest wyposażony w podwójny rząd z odstępem 12,5 cm między obydwojma rzędami i podwójnym odstępem w rzędzie - w porównaniu do rzędu pojedynczego. Odstęp między rzędami podwójnymi wynosi 75 cm, co pozwala na zbiór przy pomocy tradycyjnej sieczkarni.

AEROSEM 3002 ADD



Przykład siewu: 90 000 ziaren na ha



PRZEGLĄD MODELI

Następujące modele są dostępne z systemem DUPLEX SEED :

AEROSEM 3002 PCS DUPLEX SEED 4/75 (brak nie uprawionej powierzchni)

AEROSEM 3502 PCS DUPLEX SEED 5/75 (nie uprawiona powierzchnia po lewej i prawej stronie 12,5 cm)

AEROSEM 4002 PCS DUPLEX SEED 5/75 (zachodzenie z lewej i prawej strony po 12,5 cm)

Amazone otwiera nowe centrum testowe

Firma Amazone z siedzibą w Hasbergen-Gaste zainwestowała 2 miliony euro w budynki i wyposażenie nowego centrum testowego. Oficjalnego otwarcia centrum dokonano 9 grudnia ubiegłego roku. Dr Rainer Resch, z kierownictwa firmy, odpowiedzialny za badania i rozwój, podkreślił, że centrum testowo-badawcze jest dla Amazone czynnikiem decydującym o dalszym postępie technicznym, w zakresie badań i rozwoju. Wydatki na badania i rozwój wynoszą w grupie Amazone około 5% całości obrotów.



- Wraz z oddaniem nowej hali, przeznaczonej do budowy prototypów i urządzeń badawczych, liczącej 2,4 tys. m² oraz 600 m² powierzchni biurowej z laboratoriami elektroniki i pomieszczeniami socjalnymi, wyraźnie zwiększył się obszar dla badań oraz testów

w Hasbergen-Gaste. Nowe centrum testowe razem z otwartym w 2014 roku oddalonym o kilka metrów centrum techniki, mieszczącym biura konstruktorskie, tworzy bardzo silną jednostkę. Daje to nam zupełnie nowe możliwości efektywnego zwiększenia inten-

Nowe centrum testowe (z przodu po prawej) wspólnie z otwartym w 2014 roku centrum techniki (z przodu po lewej), w którym mieszczą się biura konstruktorskie, to silna jednostka.



sywności naszych badań i rozwoju – powiedział dr. Rainer Resch.

Tylko w tym dziale firma Amazone zatrudniła w ostatnich latach 18 nowych pracowników. Pracownicy nowego centrum troszczą się o montaż, uruchomienie oraz testowanie wzorów funkcjonalnych i prototypów, w zakresie obejmującym techniki nawożenia i ochrony roślin, siewniki DMC, pługi oraz elektronikę. Dział rozwoju elektroniki obok własnych pomieszczeń biurowych posiada różnego rodzaju laboratoria, warsztaty techniki pomiarowej a także zabezpieczoną strefę badań komponentów elektroniki. W nowoczesnym rolnictwie ogromną rolę odgrywa przede wszystkim obszar oprogramowania na poziomie 4.0, wyznaczany rosnącą cyfryzacją oraz wymaganiami dokumentacyjnymi.

- Wyposażenie techniczne jest najnowocześniejsze i przewidziane do wszechstronnych wymagań testów Amazone - stwierdził Volker Ehlen, kierownik działu konstruktorów w Hasbergen-Gaste.

Do wyjątkowych elementów zalicza się stanowisko badawcze belek polowych opryskiwaczy o szerokości do 60 m oraz oddzielny fundament z 60 tonową płytą podłogi do badań długotrwałych obciążeń bardzo dużych maszyn rolniczych. Dla testowania opryskiwaczy służy zintegrowana instalacja wodna posiadająca zbiornik o pojemności 16 000 l, podziemne przewody napętniające z punktami pomiaru poboru oraz rynnę odpływową i szyb odsysającą do badań podciśnienia. Nowoczesne oświetlenie LED, ze sterowaniem światła, zapewnia wysoką efektywność wykorzystania energii.

- Centrum testowe pokazuje, że w Hasbergen-Gaste inwestowanie trwa dalej - wyjaśnili Christian Dreyer i dr. Justus Dreyer, szefowie Amazone, podczas uroczystości otwarcia najnowszych obiektów w grupie Amazone. Według kierownictwa firmy równolegle do tego powinny rozwijać się i rozbudowywać także wszystkie pozostałe zakłady.

Podczas otwarcia nowego centrum testowego: dr. Rainer Resch (w środku) przecina wstęgę, trzymaną przez szefów Amazon dr. Justusa Dreyera (z lewej) i Christiana Dreyera (z prawej). Są tu również inni członkowie rodziny Dreyer oraz kierownictwa Amazone.



Wojciech Bury Wzorowym Agropredsiębiorcą

Wojciech Bury, producent i konstruktor maszyn rolniczych, właściciel firmy Bury Maszyny Rolnicze z Kutna, otrzymał wyróżnienie Wzorowy Agropredsiębiorca RP. Uroczysta gala, podczas której wręczono nagrody, odbyła się 6 grudnia w Muzeum Kolekcji Jana Pawła II w Pałacu Porczyńskich w Warszawie. Konkurs organizowany jest przez redakcję Agro. Laureatom wręczane są pamiątkowe szable i buzdycany. To już kolejny sukces członków Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urządzeń Rolniczych. W roku ubiegłym taki sam tytuł otrzymał Józef Dworakowski, właściciel firmy Agromix-Roęcżyn.

Wojciech Bury jest twórcą i właścicielem firmy BURY Maszyny Rolnicze, założonej w 1991 r., w niewielkiej miejscowości Urbańszczyzna koło Łowicza. Obecnie siedziba firmy znajduje się w Woźniakowie koło Kutna. Firma specjalizuje się w produkcji opryskiwaczy. W swojej ofercie posiada opryskiwacze polowe - zaczepiane serii

PELIKAN i zawieszane serii PERKOZ, w różnych wersjach oraz opryskiwacze sadownicze - zaczepiane i zawieszane serii WULKAN, a także m.in. - kompaktowe brony talerzowe KBT, siewniki do poplonów, rozpylacze do upraw polowych oraz maszyny z serii SMART. Dzięki twórczemu działaniu własnego biura konstrukcyjnego i ścisłej

Wojciech Bury, wyróżniony tytułem Wzorowy Agropredsiębiorca RP, jest twórcą i właścicielem firmy BURY Maszyny Rolnicze, założonej w 1991 roku.



współpracy ze specjalistami z PIMR w Poznaniu oraz z SGGW w Warszawie - Firma BURY Maszyny Rolnicze wciąż się rozwija, produkując coraz to nowsze modele maszyn i wprowadzając do nich innowacyjne rozwiązania techniczne. Nowoczesny park maszynowy www.pigmiur.pl

oraz wysoko wykwalifikowana kadra sprawiają, że produkty z logo BURY charakteryzują się wysoką jakością i cieszą się uznaniem rolników nie tylko w Polsce, ale także w Niemczech, Finlandii, Czechach, Rumunii, Gruzji, Estonii, Holandii, Irlandii, Danii, Hiszpanii, Szwajcarii, www.agroshow.pl

Austrii, Rosji, na Białorusi, Litwie, Łotwie oraz na Węgrzech i Ukrainie. W ramach działań mających na celu pozyskiwanie nowych odbiorców dla swoich produktów stoiska firmowe BURY Maszyny Rolnicze spotyka się na najważniejszych targach branżowych w Polsce i w Europie.

Wojciecha Burego do otrzymania nagrody Agropredsiębiorcy RP rekomendował profesor Tadeusz Pawłowski, dyrektor naczelny Przemysłowego Instytutu Maszyn Rolniczych w Poznaniu, który otrzymał w 2015 roku tytuł Wybitnego Promotora Agrobiznesu RP 2015.

- Wojciech Bury to przede wszystkim utalentowany konstruktor maszyn rolniczych. Jako tzw. złota rączka zaczynał przed kilkudziesięciu laty od wykonywania

Wojciech Bury odbiera pamiątkową szablę z rąk Zbigniewa Babalskiego, sekretarza stanu w Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi.



stwie. Własnoręcznie sam złożyłem 4 ciągniki, wreszcie wziąłem się za zrobienie pierwszego opryskiwacza. Choć, jako rolnik - mechanizator, znałem się na rzeczy, nie było łatwo kleić te wszystkie maszyny - mówi Wojciech Bury.

Wspomina, że doskwierał wówczas brak części.

- Zdobywało się je różnie, objeżdżając Agromy. Z biegiem czasu dorobiłem się przy moim gospodarstwie warsztatu, w którym spędzałem coraz więcej czasu. W 1991 r. postanowiłem sprzedać ostatnią krowę i zarejestrowałem działalność gospodarczą pod nazwą „Montaż i sprzedaż opryskiwaczy”. Pierwszy mój zakład wytwórczy został ulokowany w zmodernizowanej oborze, a pierwsze urządzenia montowałem w byłym kurniku. Najpierw robiłem je sam. Po blisko roku stać

www.pigmiur.pl

prosty opryskiwaczy, a obecnie - dzięki dorobieniu się własnego biura konstruktorskiego z prawdziwego zdarzenia i bliskiej współpracy m.in. z naszym Instytutem, w firmie BURY powstaje cała seria bardzo nowoczesnych opryskiwaczy i innych maszyn rolniczych. Co ważne - Wojciech Bury jest zawsze otwarty na nowości i stara się maksymalnie uwzględniać coraz bardziej wyrafinowane potrzeby rolnictwa - powiedział profesor Tadeusz Pawłowski.

Wojciech Bury mówi, że wszystko wzięło się z potrzeby i pasji.

- O takich, jak ja, w swoim czasie, mówiło się, że wzięli sprawy w swoje ręce. W moim przypadku, rzeczywiście tak było... Powiem więcej, stało się to z potrzeby. W 1985 r. rodzice przepisali na mnie 10-hektarowe gospodarstwo, które było prowadzone tradycyjnie i produkowało mleko od 10 krow. Niemal wszystko robiło się w nim ręcznie, bo nie było żadnej mechanizacji. Ojciec nastawił się na korzystanie z usług SKR. Trudno było mnie, absolwentowi szkoły mechanizacji rolnictwa w Zduńskiej Woli, pogodzić się z takim stanem rzeczy. Chciałem kupić kosiarkę, która wtenczas była na zlecenia. Okazało się, że będę musiał czekać na nią... 15 lat. Rozejrzałem się więc w okolicy i nabyłem starą kosiarkę. Z czasem używanych maszyn w moim gospodarstwie przybywało. Kupowałem je, gdzie się dało, naprawiałem i dobrze mi potem służyły w gospodar-

Uroczysta gala podczas której wręczono nagrody odbyła się 6 grudnia w Muzeum Kolekcji Jana Pawła II w Pałacu Porczyńskich w Warszawie.



mnie już było na zatrudnienie 3 pracowników. Składaliśmy wówczas opryskiwacze głównie pod zamówienia rolników. Były to przede wszystkim małe opryskiwacze zawieszane o pojemności 300 i 400 litrów – opowiada Wojciech Bury.

Dodaje, że w 1992 r. spotkała go nieprzyjemna przygoda. W Warszawie ukradziono mu nowe auto.

- Nie było ubezpieczone, więc straciłem je bezpowrotnie. Przeżyłem to wszystko mocno, ale dało mi to pozytywnego „kopa”. Żeby nadrobić stratę, obok produkcji opryskiwaczy, zacząłem handlować częściami zamiennymi. Rok później wybudowałem pierwszy zakład produkcyjny, a w 1994 r. udało mi się odkupić pustą halę po byłym POM Kutno, w których – po odtworzeniu oprzyrządowania – zaczęliśmy najpierw produkować agregaty uprawowe, a z czasem opryskiwacze, w tym duże – na 2000 litrów. Te ostatnie w ilości 40 sztuk jako pierwsi kupili u nas Ukraińcy. W 2003 r. zaproszono mnie, w gronie 11 innych przedstawicieli polskiego rolnictwa i agrobiznesu, do udziału w realizacji dokumentalnego serialu „Delegacja”, w ramach którego objechaliśmy kilkanaście krajów starej Unii, zwiedzając tamtejsze farmy rolnicze i firmy pracujące na rzecz rolnictwa. Dla wszystkich nas to było ogromne przeżycie, zważywszy, że to działo się w niemal w przededniu wejścia Polski do Unii Europejskiej. Mnie spotkało przy tym dodatkowe wyróżnienie, jeden z odcinków serialu został poświęcony mnie i mojej firmie. To mnie zmobilizowało do rozbudowy macierzystego zakładu, do dalszych inwestycji, do wprowadzania coraz nowszych technologii w produkcji naszych maszyn

i urządzeń – twierdzi Wojciech Bury.

Podkreśla, że firma, chociaż funkcjonuje już od 25 lat na rynku, jest jedną z najmłodszych w branży maszyn rolniczych w Polsce.

- Musieliśmy więc włożyć wiele wysiłku, aby doścignąć konkurencję. Dziś mogę z satysfakcją stwierdzić, że to w pełni nam się udało. Rzecz jasna, nie powiedzieliśmy jeszcze ostatniego słowa. Polskie rolnictwo, i nie tylko, potrzebuje coraz nowocześniejszych i coraz bardziej wydajnych maszyn ułatwiających pracę w gospodarstwie. Kierowana przeze mnie firma stara się wyjść temu na przeciw. A wszelkie sukcesy, które odnosimy na rynku maszyn rolniczych, motywują naszych pracowników, moich synów – Przemysława i Michała oraz mnie osobiście, do coraz większych starań odnośnie poprawy jakości oraz funkcjonalności produkowanych przez nas maszyn – podkreśla Wojciech Bury.

Przedsiębiorca z Woźniakowa z dumą mówi także o swojej motoryzacyjnej pasji.

- Od dziesiątków lat zbieram i kompletuję stare samochody oraz motocykle. Uzbierało się już ich setki. Wszystkie warte pokazania szerszej publiczności. Długo rozglądałem się nad miejscem do ich ekspozycji, aż wreszcie udało się odkupić camping od PTTK, w odwiedzanym gremialnie przez turystów Nieborowie. W postawionych przeze mnie namiotach można obecnie podziwiać „wytwory” światowej myśli technicznej w zakresie motoryzacji. Mogę się pochwalić, że znaczną część, wystawionych w naszym muzeum eksponatów motoryzacyjnych, udało się własnym sumptem przywrócić do użytku – mówi Wojciech Bury, wyróżniony tytułem Wzorowy Agropodsiębiorca RP.

Świętując przeszłość, spoglądamy w przyszłość

W 2017 roku marka Case IH będzie świętować 175 lat przełomowych unowocześnień w produkcji maszyn rolniczych. To światowy lider w dziedzinie sprzętu rolniczego. Już wkrótce firma rozpocznie wyjątkowy rok, świętując w swojej głównej siedzibie mieszczącej się w miejscowości Racine w stanie Wisconsin 175. rocznicę powstania. W tym oto miejscu, nad brzegiem rzeki, Root Jerome Increase Case założył Racine Treshing Machine Works, aby stworzyć rewolucyjne maszyny pozwalające na szybsze oddzielanie nasion od słomy.



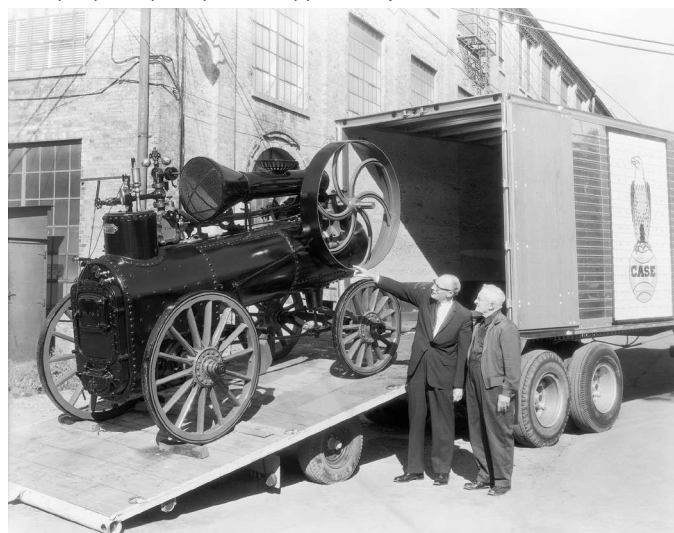
- To niesamowite widzieć jak daleko nasza firma i przemysł rolniczy zaszły w ciągu ostatnich 175 lat, zwłaszcza biorąc pod uwagę to, że dzisiaj jesteśmy mocniejsi, niż kiedykolwiek przedtem. Naszym głównym celem, który stanowił o naszym

szym innowacyjnym podejściu, jest zapewnienie klientom nieustannie udoskonalanych technologii, które umożliwią im bardziej wydajną i dochodową pracę. Pan Case rozpoczął tę tradycję bardzo intensywnie używając maszyny rolnicze

zanim założył swoją własną firmę, a jednocześnie realizując swoją życiową pasję. Wierzył, że każde urządzenie produkowane przez jego firmę musi gwarantować to, co obiecuje marka i osobiście pilnował, by tak się stało. Istnieje wiele opowieści o tym, jak Case wyjeżdżał do innych stanów, aby zbadać problem związany z jego produktem. Robił tak nawet, gdy był już w podeszłym wieku. Te zasady do dziś nas inspirują i stanowią istotne wytyczne - powiedział Andreas Klauser Case IH Brand President.

Początki firmy były ściśle powiązane z zaczątkami amerykańskiej gospodarki. Wraz z przeniesieniem się pionierów na zachód, powstawały nowe farmy, aby zapewnić żywność rozrastającym się skupiskom ludzi na wschodzie. W 1869 roku firma Case stworzyła pierwszy traktor zasilany silnikiem parowym. Maszyna, choć posiadała koła, wykorzystywała konie jako siłę pociągową, a silnik napędzał pozostałe urządzenia. W 1876 roku, firma skonstruowała pierwszą lokomobilę, czyli przewoźny zespół napędowy. Silniki parowe bardzo szybko zastąpiły konie przy żniwach, a do 1886 roku J.I. Case Threshing Machine Company

Historyczny silnik parowy stworzony przez firmę Case.



stała się największym producentem silników parowych.

W 1902 nastąpiło połączenie pięciu firm, które wspólnie utworzyły International Harvester Company w Chicago. Amerykański bankier J.P. Morgan, który zdominował przedsiębiorstwa i konsolidację przemysłową w tamtym czasie, osobiście negocjował umowę pomiędzy firmami. W 1915 roku firma wyprodukowała pierwszy kombajn rolniczy, a w 1923 roku wprowadziła na rynek maszynę Farmall - ciągnik do



upraw rządowych. Był to rewolucyjny, jednolity układ ciągników i narzędzi do orki, uprawy i żniw, który cechował się większą produktywnością, niezawodnością i bezpieczeństwem. Firma International Harvester sprzedała ponad pięć milionów ciągników Farmall i w 1977 roku uruchomiła produkcję unikatowych kombajnów Axial-Flow o konstrukcji jednorotorowej. Zrewolucjonizowały one rolnictwo dzięki prostocie, minimalnym stratom oraz wysokiej jakości ziarna. To wszystko sprawiło, że plan

utrzymywał wysoką wartość podczas odsprzedaży. Kombajny Axial-Flow do dziś ustanawiają standardy wydajności.

Marka Case IH została utworzona w 1985 roku, gdy J. I. Case pozyskał dział rolniczy International Harvester, spajając dziedzictwo Case i IH. Pierwszym produktem był ciągnik Magnum z silnikiem o mocy od 160 KM do 240 KM. Wprowadzono go na rynek w 1987 roku i jako pierwszy zdobył nagrodę Industrial Design Excellence Award. Obecnie model Magnum

Od przełomu wieków, gdy Case IH ponownie wprowadziła produkty Farmall, innowacyjne rozwiązania wywodzące się z tej marki tylko zyskują na sile.

- Case IH Advanced Farming Systems (AFS™), to system działający z dokładnością do 2,5 cm i znajdujący się na czele rozwiązań rolnictwa precyzyjnego już od ponad dwóch dekad, umożliwiając rolnikom maksymalizację produktywności i rentowności, dzięki technologii satelitarnej.
- W 2000 roku Case IH wprowadziła technologię bezstopniowych skrzyń biegów dającą ciągnikom CVX optymalną kombinację mocy i efektywności paliwowej.
- Opatentowana technologia silników „Efficient Power” umożliwia produktom Case IH spełnianie najnowszych norm emisji Etap IV (Tier 4 Final), bez wykorzystywania skomplikowanych systemów recyrkulacji spalin ani filtrów cząstek stałych.
- W 2014 roku model Magnum 380 CVX otrzymał nagrodę ciągnika roku „Tractor of the Year 2015” na wystawie EIMA International Exhibition w Bolonii, we Włoszech. Tego roku Case IH wprowadziła także model Rowtrac CVX, który łączy poszczególne zalety ciągników kołowych i gąsienicowych.
- Dobra passa Case IH utrzymała się również w 2015 roku, gdy nowy ciągnik Optum CVX otrzymał nagrodę maszyny roku „Machine of the Year 2016” na targach Agritechnica. Sędziowie byli pod wrażeniem jego potężnej konstrukcji, stosunku mocy do masy, zdolności manewrowych, wydajności i niezawodności.
- Optum 300 CVX został wyróżniony nagrodą „Tractor of the Year 2017” na targach EIMA w 2016 roku. Jest to międzynarodowy pokaz maszyn rolniczych organizowany we Włoszech. Sędziowie docenili moc i lekką konstrukcję ciągnika, które wychodzą naprzeciw potrzebom europejskich rolników. Ich decyzja tylko potwierdza filozofię marki Case IH – rolnicy w centrum uwagi – oraz znaczenie modelu Optum CVX w coraz szerszym segmencie ciągników o wysokiej mocy i kompaktowej konstrukcji.
- Gdy na pokazie Farm Progress Show 2016 Case IH ujawniła koncepcję autonomicznego ciągnika, wszyscy oniemieli z wrażenia. Zdolność autonomicznego działania przy wykorzystaniu różnorodnych narzędzi to koncepcja, która ma sprawić, aby rolnictwo było bardziej wydajne, rentowne i przyjazne środowisku w czasach, w których dla wielu rolników znalezienie wykwalifikowanej siły roboczej jest coraz trudniejsze.

ma moc do 380 KM i wciąż jest jednym z najbardziej rozpoznawalnych produktów marki Case IH, a liczba sprzedanych sztuk przekracza 150 000. W 1996 roku wprowadzono na rynek rewolucyjny ciągnik Quadtrac, który ustanowił

nowe standardy wydajności i wciąż jest niedoścignioną maszyną. Obecnie w swojej ofercie firma posiada najmocniejszą na świecie serię ciągników Steiger Quadtrac 620 o mocy do 692 KM, dostarczającą największą siłę uciągu,



przy jednoczesnej ochronie gleby.

- 175. rocznica utworzenia Case IH to świadectwo wielu lat jakości, konsekwencji i postępu. To także okazja, aby zastanowić się nad przyświecającymi nam zasadami innowacyjnych rozwiązań inżynieryjnych, wydajnego napędu i agronomicznej konstrukcji. Filozofii, która będzie kontynuowana w przyszłości. Jestem przekonany, że gdyby pan Case mógł zobaczyć obecny kształt firmy, z pewnością rozpoznałby kluczowe wartości za którymi opowiadał się tyle lat temu, a które nieustannie są najważniejsze we wszystkim co robimy. Nie mam najmniejszej wątpliwości, że pochwaliby to iż w każdej aktualizacji zakresu produktów, modelu lub

samego produktu bierzemy pod uwagę zdanie klienta wykorzystując program Customer Driven Product Design. Jednak w kwestii jego opinii na temat koncepcji autonomicznego ciągnika możemy mieć tylko przypuszczenia - powiedział Andreas Klauser.

Dodał, że patrząc na niesamowitą przemianę, która miała miejsce w ciągu ostatnich 175 lat, trudno powstrzymać emocje już na samą myśl o tym, co można osiągnąć w kolejnych 175 latach.

- Jestem pewien, że i ten aspekt będzie szeroko omawiany z klientami, dilerami i naszymi pracownikami podczas uroczystości - stwierdził Andreas Klauser.

Marka Case IH cieszy się zaufaniem profesjonalistów dzięki ponad 170 latom doświadczenia i praktyki w branży rolniczej. Asortyment potężnych ciągników, kombajnów i pras wspierany jest przez globalną sieć profesjonalnych dealerów dokładających wszelkich starań, aby dostarczyć naszym klientom najwyższej klasy pomoc i rozwiązania, zapewniające im uzyskanie wydajności niezbędnej w gospodarstwach XXI wieku.

Dodatkowe informacje na temat produktów marki Case IH można znaleźć w Internecie pod adresem www.caseih.com



**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