

INFORMATOR

POLSKIEJ IZBY GOSPODARCZEJ MASZYN I URZĄDZEŃ ROLNICZYCH

01/2024

T E M A T N U M E R U

KONGRES CLIMMAR

IZBA GOSPODARZEM WYDARZENIA

Polska Izba Gospodarcza Maszyn i Urządzeń Rolniczych była gospodarzem Kongresu CLIMMAR, który odbył się w dniach 11-13 października ubiegłego roku w Gdańsku. W wydarzeniu wzięły udział delegacje z 16 krajów będących przedstawicielami dealerów maszyn i urządzeń rolniczych z Polski i Europy. CLIMMAR to założona w 1953 roku organizacja składająca się obecnie z 16 krajowych stowarzyszeń i ich firm członkowskich w sektorze dystrybutorów maszyn i urządzeń rolniczych. Organizacja to rodzaj międzynarodowego dialogu na temat dystrybucji maszyn rolniczych, w którym aktywnie uczestniczy PIGMiUR.

(więcej na str. 2)

W TYM NUMERZE

- / Izba gospodarzem Kongresu CLIMMAR
- / Rejestracje ciągników i przyczep
- / Nastroje w branży
- / Ustawa o pożyczce lombardowej
- / Spotkanie członków Izby w TDT
- / Webinar dla członków Izby
- / Konferencja prasowa organizacji CLIMMAR
- / Szczyt CEMA 2023
- / Nowe firmy uzyskały członkostwo w PIGMiUR
- / Wiadomości z firm członkowskich

Izba gospodarzem Kongresu CLIMMAR

Kongres rozpoczęło wystąpienie Roberto Rinaldina, prezesa CLIMMAR, który przedstawił najważniejsze wydarzenia z życia organizacji w ostatnim roku. Omówił też największe problemy, z którymi mierzą się dealerzy maszyn w Europie.

Roberto Rinaldin, prezes CLIMMAR.



- Zdecydowana większość członków wyraża swoją pasję i determinację do kontynuowania naszej działalności. Okres pandemii Covid-19 zmie-

nił porządek i przyspieszył pewne powszechne obawy. Większość dealerów i dystrybutorów ma trudności z rekrutacją personelu, głównie mechaników. Wszyscy członkowie borykają się z trudnościami w zakresie gromadzenia zapasów narzuconych przez producentów, tworząc większe zapasy - szczególnie w przypadku ciągników i kombajnów. Co więcej, tendencja ta ma podwójny wpływ, biorąc pod uwagę konieczność zwiększenia kapitału obrotowego, a pożyczki są droższe ze względu na rosnące stopy procentowe - powiedział Roberto Rinaldin.

Gości powitał również Wojciech Bury, Prezes Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urządzeń Rolniczych, która była gospodarzem wydarzenia. Podczas kongresu przedstawiono raporty dotyczące sytuacji rynkowej w poszczególnych krajach oraz raport z badania DSI (indeks zadowolenia dealerów) wraz z raportem branżowym. Ważnym punktem programu były sprawozdania szefów grup roboczych pracujących w ramach organizacji z dotychczasowych prac i przedstawienie statusów prowadzonych projektów. W ramach organizacji obecnie działa 6 grup roboczych,

Uczestnicy Kongresu CLIMMAR. W wydarzeniu uczestniczyły delegacje z 16 krajów będących przedstawicielami dealerów maszyn i urządzeń rolniczych z Polski i Europy.



które zajmują się edukacją, wystawami, maszynami ogrodniczymi, innowacjami, lobbingiem oraz umowami dealerskimi, które są szczególnie ważnym tematem dla członków CLIMMAR.

Wojciech Bury, Prezes PIGMiUR i Roberto Rinaldin, prezes CLIMMAR.



- Relacje między dostawcami i producentami a dealerami zawsze były napięte. Zaufanie i lojalność to podstawowe składniki stabilnej i dochodowej relacji, która jest w stanie stawić czoła nadchodzącym wyzwaniom. Członkowie CLIMMAR dążą do sytuacji, w której siła negocjacyjna pomiędzy dostawcami i dealerami jest bardziej wyrównana. Dziś jest po prostu nierówno. Dążymy do równych relacji biznesowych – z wzajemnym szacunkiem – stwierdził Roberto Rinaldin, prezes CLIMMAR.

Lobbing na rzecz europejskiego prawodawstwa w imieniu europejskich dealerów jest jednym z ważnych punktów zainteresowania CLIMMAR.

- Dzięki włączeniu CLIMMAR i przeprowadzce do Brukseli CLIMMAR jest obecnie uznaną organizacją lobbystyczną. Odbyliśmy dobrą dyskusję na temat kluczowych punktów i dalszych działań – podsumował Roberto Rinaldin.

Kongres był okazją do wymiany doświadczeń i poglądów na temat aktualnych problemów dealerów branży maszyn i urzędzeń rolniczych. Uczestnicy spotkania podkreślali, że zmiany klimatyczne stanowią poważne wyzwanie dla rolnictwa, ale jednocześnie są szansą na rozwój nowych technologii i rozwiązań. Podczas obrad kongresu przedstawiono ciekawe prezentacje przygotowane przez polskich producentów maszyn rolniczych, takich jak Agro-Masz, Kujawska Fabryka Maszyn Rolniczych Krukowiak oraz dealera Agro-Sieć Maszyny. Dla partnerów z zagranicy była to szansa na zapoznanie się z funkcjonowaniem producentów i dealerów maszyn, w tym z problemami i wyzwaniami, z którymi mierzą się podczas codziennej działalności.

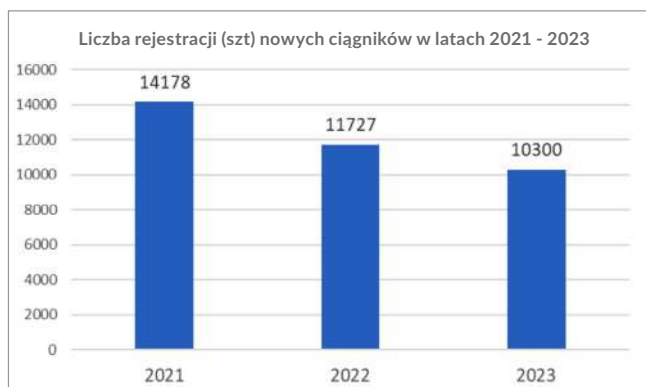
- Dziękujemy wszystkim uczestnikom za aktywne uczestnictwo i dzielenie się swoimi doświadczeniami oraz obserwacjami. Mamy nadzieję, że CLIMMAR będzie się dalej rozwijał, a wzajemne doświadczenia przyczynią się do pozytywnych zmian dla wszystkich krajów członkowskich – podsumował Wojciech Bury, Prezes Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urzędzeń Rolniczych. CLIMMAR to założona w 1953 roku organizacja składająca się obecnie z 16 krajowych stowarzyszeń i ich firm członkowskich w sektorze dystrybutorów maszyn i urzędzeń rolniczych. Wymiana i dzielenie się to sekret CLIMMAR. To rodzaj międzynarodowego dialogu na temat dystrybucji maszyn rolniczych, w którym każdy z członków wnosi nowe pomysły, mogące zasilać działania organizacji.

Maszyny rolnicze w 2023 roku

10 300 – tyle nowych ciągników zarejestrowano (czyli de facto kupiono) w Polsce w 2023 roku. To o ponad 12 procent mniej niż rok wcześniej, czego przyczyną może być m.in. obniżenie nastrojów w branży maszyn i urzędzeń rolniczych – wynika z analizy Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urzędzeń Rolniczych. Dane, na podstawie CEPIK, przygotowała Polska Izba Gospodarcza Maszyn i Urzędzeń Rolniczych, która co miesiąc monitoruje rynek sprzedaży ciągników i przyczep rolniczych w kraju.

Podobna tendencja rysuje się też w innym podstawowym segmencie maszyn rolniczych, jakim są przyczepy. Lekkie polepszenie wyników w obu tych kategoriach przyniosła końcówka ubiegłego roku. Stały wzrost widoczny jest natomiast w rejestracji ciągników i przyczep używanych.

W całym 2023 roku zarejestrowano 10 300 nowych ciągników. Było to mniej o 12,2 procent niż w 2022 roku, kiedy liczba zarejestrowanych (czyli de facto kupionych) nowych tego typu maszyn rolniczych wynosiła 11 727, czyli o 1427 więcej niż we właśnie zakończonym roku.



**Nowe maszyny rolnicze:
tendencja spadkowa się utrzymuje**

- Mamy ewidentną tendencję spadkową wśród nowych maszyn rolniczych, bowiem już rok 2022 okazał się gorszy od – co prawda rekordowego – 2021. Wynik za 2023 nie jest zaskoczeniem dla branży. Już w ciągu roku mówiło się przecież, że rejestracji będzie około 10 tys. sztuk – zauważa Wojciech Bury, prezes PIGMiUR. Zaznacza jednak, że końcówka roku budzić może, co prawda umiarkowany, ale optymizm, choć i tak okazała się gorsza niż ostatni miesiąc 2022 roku. Z danych Izby

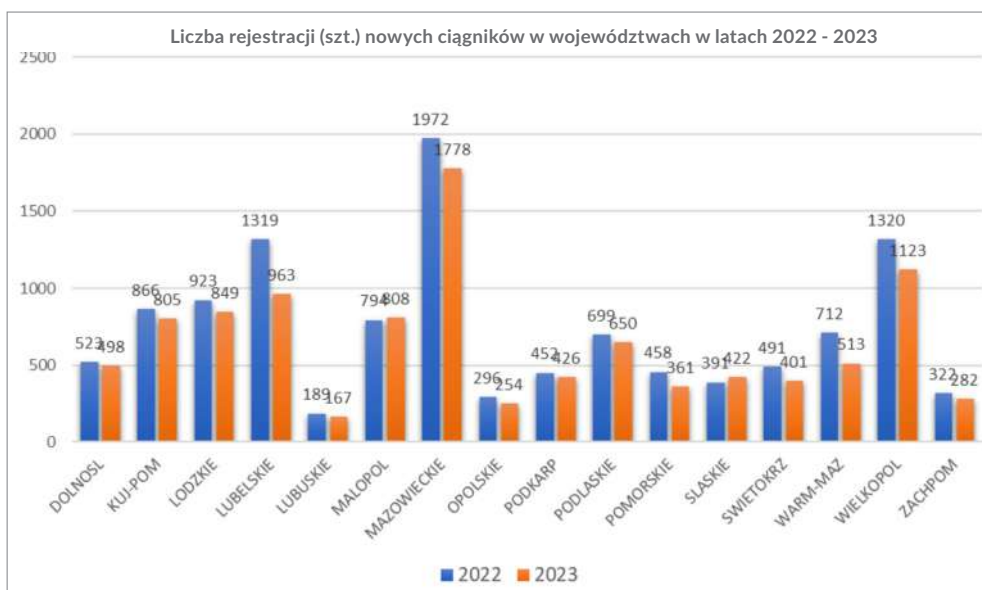
wynika bowiem, że w grudniu 2023 zarejestrowano 1338 szt. nowych tego rodzaju maszyn.

- Była to najwyższa liczba zarejestrowanych ciągników w ciągu jednego miesiąca w 2023 roku. W minionym roku jeszcze tylko w marcu udało się przekroczyć liczbę 1000 rejestracji. Zarejestrowano wówczas 1011 ciągników. Przed rokiem, o tej samej porze, było to 1115 sztuk – wynika z raportu PIGMiUR.

Nowe ciągniki: liderzy



Pozycję lidera zajęła na koniec roku **New Holland**. W ciągu dwunastu miesięcy zarejestrowano 1794 ciągniki tej marki. To o 51 mniej niż w 2022. Jej udziały w całym 2023 roku wyniosły 17,4 procent, a więc o 1,7 pp. więcej niż przed rokiem. Drugie miejsce zajął ostatecznie **John Deere** z liczbą 1555 rejestracji. To 62 sztuk mniej niż przed rokiem. Jego udziały wyniosły 15,1 proc. czyli o 1,3 punktu procentowego więcej niż rok wcześniej. **Kubota** zajęła trzecie miejsce z 1195 zarejestrowanymi maszynami. To o 50 szt. więcej niż przed rokiem. Udziały tej marki wynoszą 11,6 procent - to więcej niż w 2022 roku o 1,8 pp. Na czwartym miejscu uplaso-



wał się Deutz Fahr., a dalej Case IH.

Geograficznie na pierwszym miejscu było województwo mazowieckie, drugie przypadło wielkopolskiemu, zaś małopolskie i śląskie to jedyne, w których PIGMiUR zanotowała wzrost liczby rejestracji. We wszystkich zaś pozostałych regionach w 2023 roku zarejestrowanych ciągników było mniej niż w 2022 roku.

Jeszcze w sierpniu Izba notowała niemal 20 proc. spadek sprzedaży rok do roku, choć - jak wynika z danych PIGMiUR - wrzesień i październik przyniosły niewielkie odbicie, a więc wyniki w tych miesiącach okazały się lepsze niż w poprzednich.

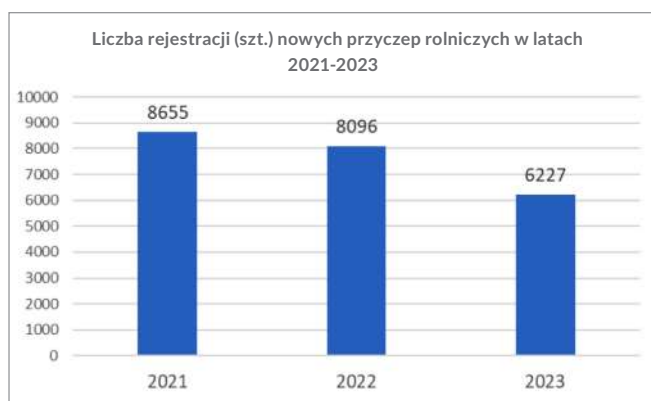
- Prawdopodobnie część rolników po dobrym sezonie zdecydowało się jeszcze na inwestycje. W grudniu zaś sprzedawcy wszystkich marek walczyli o jak najlepszy wynik na koniec roku, stąd ponad 1000 zarejestrowanych ciągników w ostatnim miesiącu - uważa Wojciech Bury.

Nowe przyczepy rolnicze - tak jak nowe ciągniki

Podobną tendencję zaobserwować można w segmencie innej podstawowej kategorii maszyn rolniczych, jaką stanowią przyczepy. W samym grudniu 2023 r. zarejestrowano 409 nowych maszyn tego typu. Rok wcześniej o tej samej porze zarejestrowano ich 536, zatem o 127 więcej niż w minionym miesiącu. Od stycznia do końca grudnia 2023 roku zarejestrowano zaś 6227 nowych przyczep rolniczych, czyli o 1869 mniej niż rok wcześniej.

- Wynik ten oznacza spadek rok do roku o 23,1 procent - informuje w swoim opracowaniu PIGMiUR.

Liderem był tu **Pronar** (32,7 proc. udziałów i 2037 szt. zarejestrowanych nowych przyczep), drugie miejsce zajął **Metal-Fach** z (12,3 proc. udziałów i 765 rejestracji), a trzecie przypadło marce **Metaltech**



(8,2 proc. udziałów i 512 szt. zarejestrowanych przyczep). Kolejne miejsca zajęły Wielton i Wodziński.

- Wszystko wskazuje na to, że pogłębiająca się tendencja spadkowa to wynik pogarszających się nastrojów w branży. Potencjalni nabywcy maszyn wykazują się coraz większą ostrożnością w inwestowaniu w nowoczesny park maszynowy dla swoich gospodarstw - wskazuje Wojciech Bury.

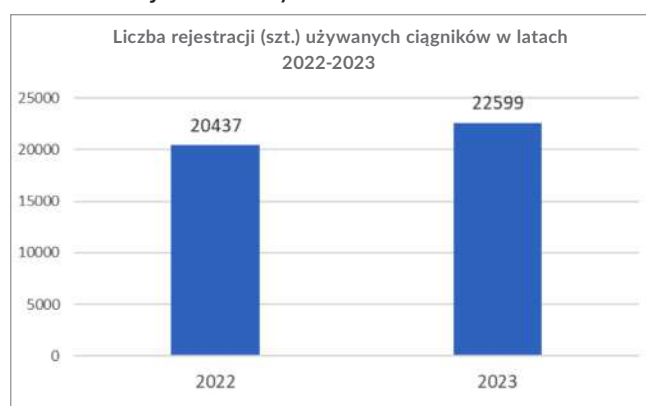
Mimo wszystko do przodu, rośnie rejestracja maszyn „z drugiej ręki”

Mimo takiej sytuacji, a także gorszych niż rok wcześniej wyników w tym segmencie, branża maszyn rolniczych stara się zachować poprawny nastrój.

- Biorąc pod uwagę, jak kształtowała się sprzedaż nowych ciągników w ciągu roku, uznać można, że wynik na tym poziomie jest całkiem dobry - sądzi prezes PIGMiUR.

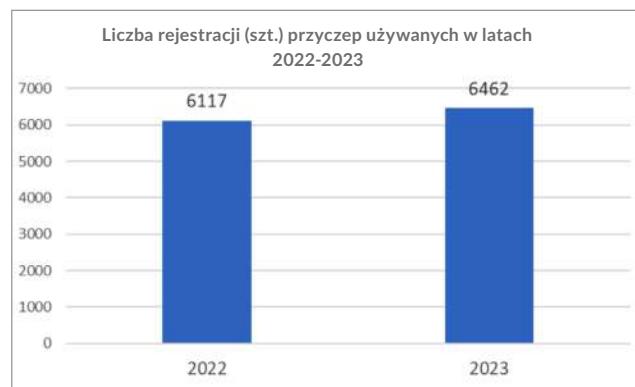
Na pogląd ten wpływają także dane z rynku wtórnego. Tu, z kolei, zauważalna jest właściwie już stała tendencja wzrostowa.

- Użytkownicy maszyn, a więc gospodarze, którzy prowadzą działalność w branży rolnej, i to w różnej skali, zdają sobie sprawę, że ich konkurencyjna pozycja wobec producentów w innych krajach europejskich zależy w znacznej mierze od stopnia mechanizacji i modernizacji. Dlatego sprzęt kupować muszą, nawet jeśli jest on starszy niż ten zupełnie nowy, na który mieliby dodatkowo dofinansowanie z UE - twierdzi Wojciech Bury.



W 2023 roku Izba zanotowała 22 599 zarejestrowanych ciągników używanych. To o 2162 więcej niż w 2022. Wzrost wynosi tu więc 10,6 procent. Liderem rynku wtórnego w 2023 roku jest

John Deere – z 3585 ciągnikami tej marki i 15,9 proc. udziałów w tym rynku. Marka ta to lider w dwóch kategoriach wiekowych: 6-10 i 11-20 lat. W kategorii młodszej – 3-5 lat liderem jest **Fendt**. W najstarszej zaś, a więc powyżej 20 lat, liderem jest **Ursus**. W segmencie przyczep używanych, zarejestrowano ich w 2023 roku 6462 - o 345 szt. więcej niż przed rokiem, co oznacza, że notowany jest tu obecnie wzrost o 5,6 procent.



Nastroje w branży maszyn i urządzeń rolniczych

Polska Izba Gospodarcza Maszyn i Urządzeń Rolniczych przeprowadziła w październiku ubiegłego roku badanie dotyczące obecnej i przewidywanej koniunktury w branży. To cykliczne badanie powtarzane co pół roku, przeprowadzane od czerwca 2014 roku. Jego efektem jest wartość liczbowa – indeks, który obrazuje nastroje panujące wśród przedsiębiorców branży rolnej (maszyn i urządzeń rolniczych) biorących udział w badaniu.

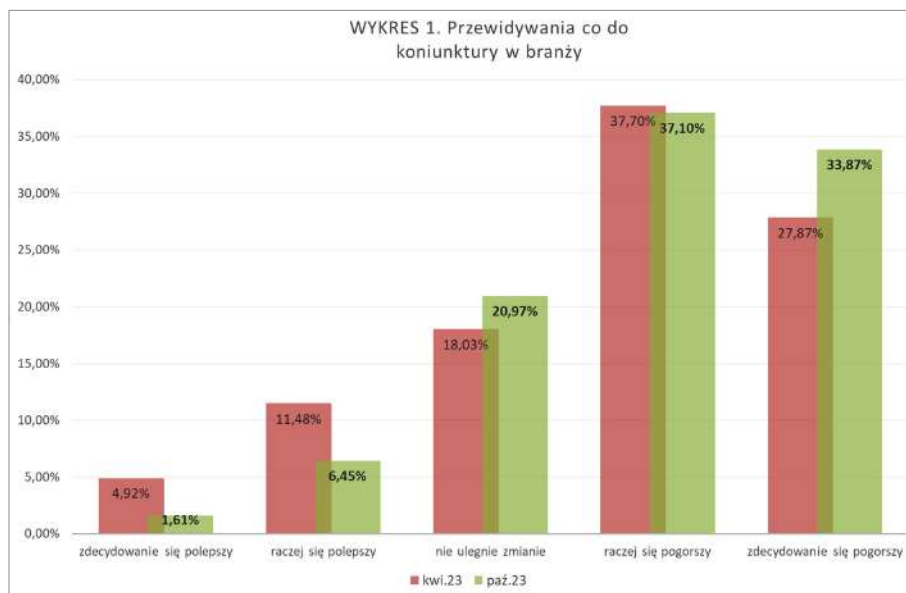
Już pół roku temu wartość indeksu była na bardzo niskim poziomie co świadczyło o złych nastrojach wśród przedsiębiorców. Obecnie te negatywne nastroje jeszcze się pogłębiły. Ogólna wartość indeksu spadała i obecnie wynosi - 3,73 punktu.

Wartość ujemna oznacza, że wśród przedsiębiorców dominują negatywne nastroje i pesymistyczne przewidywania przyszłości. Po raz kolejny wzrosła ilość przedsiębiorców, którzy uważają, że sytuacja w branży się zdecydowanie pogorszy.



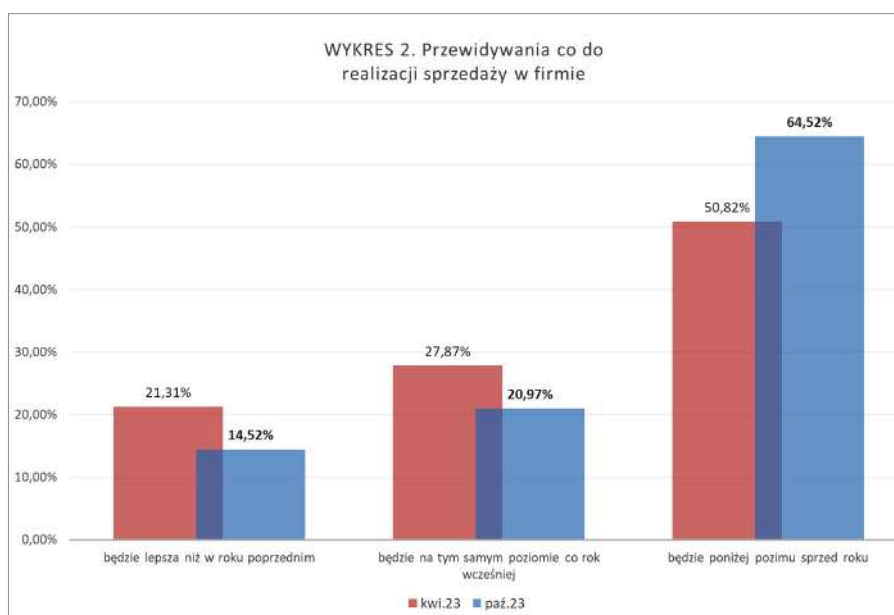
Obecnie już niemal 34% respondentów tak właśnie uważa, podczas gdy pół roku temu było to niespełna 28%, a rok wcześniej tylko 12% biorących udział w badaniu była tego zdania. Tym samym zmniejsza się odsetek odpowiedzi przewidujących polepszenie

się koniunktury w branży. Nieco ponad 8% przedsiębiorców biorących udział w badaniu odpowiedziało, że koniunktura zdecydowanie lub raczej się polepszy. Szczegółowy rozkład odpowiedzi na to pytanie pokazuje wykres 1.



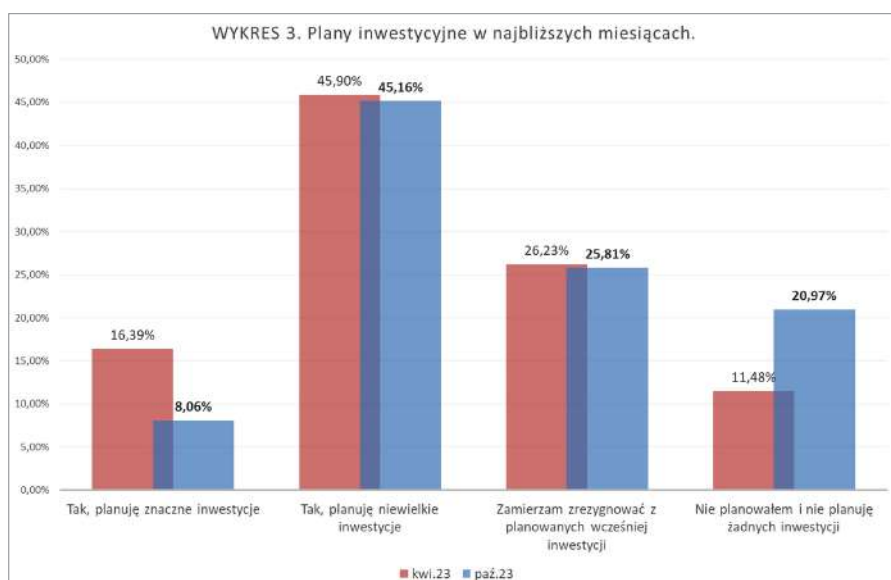
Drugim elementem, który wpłynął negatywnie na wartość indeksu, są przewidywania co do sprzedaży we własnych firmach (wykres 2). Obecnie to już 64,5%

przedsiębiorców przewiduje, że tegoroczne wyniki będą gorsze niż w 2022 roku – to niemal o 14 punktów procentowych więcej niż pół roku wcześniej.



Zwiększa się także odsetek przedsiębiorców, którzy nie planują inwestycji. Obecnie jest to już 21% respon-

dentów, podczas gdy pół roku temu inwestycji nie planowało 11,5% przedsiębiorców (wykres 3).



Pogorszenie nastrojów spowodowane było dotąd m.in. rosnącymi cenami energii, inflacją, niepewnością związaną z wojną w Ukrainie czy trudnościami ze sprzedażą płodów rolnych (np. zboża). Kłody pod nogi rolników rzuciła też przyjęta pośpiesznie na wiosnę ustawa o pożyczkach lombardowych, która wprowadza chaos na rynku sprzedaży nowych maszyn rolniczych, de facto uniemożliwiając w znacznym stopniu ich leasing, a to on stanowi w wielu przypadkach wkład własny konieczny do ich zakupu. Wszystko te czynniki spowodowały, że od początku roku notujemy spadek re-

jestracji nowych ciągników. Od stycznia do października br. zarejestrowano 8126 szt. nowych ciągników, to jest o 17% mniej niż przed rokiem. Szacowany spadek sprzedaży w pozostałych maszynach wynosi 20-30%. Wyniki te wpływają na nastroje wśród przedsiębiorców. Spadki sprzedaży pogłębiają negatywne oceny obecnej sytuacji i budzą duże obawy co do przyszłości. Niestety większość przedsiębiorców spodziewa się w najbliższym czasie, że sytuacja będzie na obecnym lub nawet gorszym poziomie.

Ustawa o pożyczce lombardowej Konsekwencje dla branży maszyn rolniczych

Polska Izba Gospodarcza Maszyn i Urządzeń Rolniczych domaga się od Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi uchylenia szkodliwych przepisów ustawy o pożyczce lombardowej. Według Izby zapisy ustawy wprowadzone zostały nagle, bez konsultacji ze środowiskiem producentów rolnych.

Izba wskazuje na coraz gorszą ocenę rzeczywistości i pesymistyczne przewidywania przyszłości wśród ankietowanych przedsiębiorców. To wynik między innymi rosnących cen energii, inflacji, niepewności związanej z wojną w Ukrainie czy trudności ze sprzedażą płodów rolnych, w tym zboża.

- Dodatkowe kłody pod nogi rolników rzuciła też przyjęta pośpiesznie na wiosnę 2023 roku ustawa o pożyczkach lombardowych, która wprowadza chaos na rynku sprzedaży nowych maszyn rolniczych, de facto uniemożliwiając w znacznym stopniu ich leasing, a to on stanowi w wielu przypadkach wkład własny konieczny do ich zakupu – wynika z ostatniego dokumentu Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urządzeń Rolniczych.

Ustawa wchodzi właśnie w życie i jak prognozuje Izba, jeszcze bardziej może ograniczyć sprzedaż nowych maszyn rolniczych, pozostawiając w coraz większym stopniu nietknięte fundusze europejskie przeznaczone na modernizację rolnictwa. 2 stycznia bieżącego roku Polska Izba Gospodarcza Maszyn i Urządzeń Rolniczych ponownie skierowała pismo do Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi, w którym w imieniu organizacji branżowych, reprezentujących przedsię-

biorców działających w rolnictwie, a także samych rolników, zwraca uwagę i zgłasza swoje zaniepokojenie bardzo poważnymi konsekwencjami przyjęcia tej ustawy i jej zdecydowanie negatywnych skutków dla rolnictwa, które jest jednym ze strategicznych sektorów polskiej gospodarki. Izba domaga się uchylenia szkodliwych przepisów, tym bardziej, że wprowadzone one zostały nagle i błyskawicznie, bez konsultacji ze środowiskiem producentów rolnych, które ich najbardziej dotyczą. Izba zaapelowała do Ministra o podjęcie inicjatywy w celu wyeliminowania z aktu, podpisanego przez pana Prezydenta, tego co dla przedsiębiorców działających w rolnictwie jest jednoznacznie szkodliwe. Jeżeli przyjąć, że w wyniku wprowadzonych do ustawy przepisów pożyczka leasingowa praktycznie zniknie z rynku jako produkt, to według danych Związku Polskiego Leasingu (ZPL) finansowanie rolnictwa skurczy się o ok. 60%. Oznacza to, że rejestracja (a więc de facto sprzedaż) nowych maszyn rolniczych (gł. ciągników i przyczep) zmniejszy się o dalsze 20-30% (w stosunku do stanu dzisiejszego), mimo że obecnie i tak obserwuje się w tym obszarze wyraźne zarysowującą się tendencję spadkową. Wpro-

wadzenie nowych unormowań oznacza przede wszystkim znaczne osłabienie polskiego sektora rolno-spożywczego wobec analogicznych sektorów

w konkurujących z Polską krajach. Do dnia wydania niniejszego Informatora do Izby nie wpłynęła odpowiedź ministra na przesłane pismo.

ZIELONE AGRO SHOW & ANIMAL SHOW

18-19 maja

Lotnisko Ułęż, powiat Ryki | województwo lubelskie

Jedyna wystawa przeznaczona dla producentów mleka i hodowców bydła

Największe w kraju pokazy maszyn zielonkowych

Wystawy i pokazy zwierząt hodowlanych

WSTĘP WOLNY

WYSTAWA CZYNNA

sobota i niedziela 9⁰⁰ - 17⁰⁰

II Krajowa Wystawa Bydła Białogrzbietego



II Regionalna Wystawa Bydła Mlecznego



II Regionalna Wystawa Rodzimych Ras Koni



www.agroshow.pl

organizator



POLSKA IZBA GOSPODARCZA
MASZYN I URZĄDZEŃ ROLNICZYCH

współorganizatorzy



Spotkanie członków Izby w TDT

Transportowy Dozór Techniczny i Polska Izba Gospodarcza Maszyn i Urządzeń Rolniczych to organizatorzy wspólnego spotkania, którego celem było przybliżenie podstaw prawnych działania organu nadzoru rynku. Spotkanie odbyło się 17 października 2023 r. w siedzibie TDT. Organ nadzoru rynku, w sprawie homologacji i nadzoru rynku pojazdów rolniczych i leśnych, to nowa jednostka powstała w Transportowym Dozorze Technicznym.

Celem spotkania było poinformowanie firm członkowskich PIGMiUR o zadaniach i celach nowo powstałego organu. Miało ono także charakter wpro-



dzający w zagadnienia nadzoru rynku. Od 31 maja 2023 r., na podstawie art. 3 ust. 3 ustawy z dnia 14 kwietnia 2023 r. o systemach homologacji pojazdów oraz ich wyposażenia (Dz. U. z 2023, poz. 919), Dyrektor Transportowego Dozoru Technicznego jest na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej organem nadzoru rynku w sprawie homologacji i nadzoru rynku pojazdów rolniczych i leśnych. Podczas spotkania uczestnicy dowiedzieli się, że organ wykonuje swoje działania, aby zapewnić skutecz-

ny nadzór rynku na swoim terytorium w odniesieniu do produktów udostępnianych online i offline oraz podlegających unijnemu prawodawstwu harmonizacyjnemu. Podjęcie przez podmioty gospodarcze odpowiednich i proporcjonalnych działań naprawczych w stosunku do zgodności z przyjętym prawodawstwem oraz rozporządzeniem, a także podjęcie odpowiednich i proporcjonalnych środków, jeżeli podmiot gospodarczy nie podejmie działań naprawczych, to kolejne zagadnienia omówione podczas spotkania. Po jego zakończeniu Dyrektor Transportowego Dozoru Technicznego oraz przedstawiciele Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urządzeń Rolniczych podziękowali członkom Izby, jak i wszystkim uczestnikom spotkania oraz zadeklarowali chęć kontynuowania wspólnych działań w przyszłości. Inicjatywa dotycząca zorganizowania spotkania to doskonały przykład współpracy między organem nadzoru rynku a przedstawicielami producentów, importerów oraz dystrybutorów. To także przystępny sposób przekazywania informacji, które pozwoliły uczestnikom zrozumieć, w jaki sposób nowe przepisy należy stosować w praktyce.

Webinar dla członków PIGMiUR

„Zrównoważony rozwój firm - obowiązek prawny i rynkowy” - to temat webinaru, który odbył się 11 stycznia bieżącego roku. Poprowadzili go specjaliści z Krajowej Izby Gospodarczej.

Podczas spotkania poruszono zagadnienia dotyczące wprowadzenia do zrównoważonego rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw i dużych firm. Omówiono



obowiązki prawne i rynkowe związane ze zrównoważonym rozwojem. Poruszono także temat dotyczący transformacji przedsiębiorstwa krok po kroku w kierunku zrównoważonego rozwoju, obejmującego eko-produkty, zrównoważoną infrastrukturę firmy i relacje biznesowe. Raportowanie zrównoważone firm - dla kogo obowiązkowe a dla kogo zalecane oraz dobre praktyki i wsparcie KIG, to kolejne kwestie poruszone podczas spotkania. To już drugi webinar dotyczący tej tematyki, zorganizowany dla członków Polskiej Izby Gospodarczej Maszyn i Urządzeń Rolniczych.

Konferencja prasowa CLIMMAR

Podczas targów Agritechnika w Hanowerze odbyła się konferencja prasowa organizacji CLIMMAR. Podczas spotkania z dziennikarzami, które odbyło się 13 listopada 2023 r., skupiono się na prezentacji dwóch najważniejszych tematów: raportu branżowego oraz indeksu zadowolenia dealerów.

Raport branży

Sytuacja z dealerami i serwisem w branży rolnej w Europie w pierwszej połowie roku 2023 roku była pozytywna. Europejskie stowarzyszenie dealerów maszyn rolniczych i przedsiębiorstw usługowych w Europie (CLIMMAR) podaje, że sytuacja ok. 16 000 członków, w pierwszej połowie 2023 r., była nadal dodatnia. Oznacza to kontynuację wzrostu obrotów. Pomiędzy skalą od -3 (najgorszy) do 3 (maksimum) CLIMMARIndex pokazuje wynik +0,47, ale to wydaje się dobiegać końca, gdyż w drugim półroczu 2023 r. członkowie oczekują spadku do wartości +0,16. Przyczyny spadku dynamiki obrotów należy upatrywać w sprzedaży maszyn. Z wyjątkiem Szwajcarii i Wielkiej Brytanii, wszyscy członkowie CLIMMAR spodziewają się zastoju lub spadku sprzedaży maszyn. Z drugiej strony rozwój usług serwisowych lub części zamiennych nadal utrzymuje się mniej więcej na równym i wysokim poziomie. Innym aspektem są rosnące zapasy, zwłaszcza nowych maszyn. W czasach pandemii problemem było zdobycie



(CLIMMAR) podaje, że sytuacja ok. 16 000 członków, w pierwszej połowie 2023 r., była nadal dodatnia. Oznacza to kontynuację

maszyn, dlatego wielu dealerów zamówiło więcej niż zwykle. Teraz sprzęt jest dostępny i wysyłany do dealerów, ale klienci nie są tak chętni do zakupów, tym bardziej że ta sama maszyna jest obecnie znacznie droższa. Kolejnym problemem są rosnące koszty kredytów – to beczka prochu dla dealerów w całej Europie. Tutaj producenci siedzą na tej samej łodzi, a ich dealerzy pilnie oczekują wsparcia.

Indeks Satysfakcji Dealerów

Badanie przeprowadzono w okresie od kwietnia do maja 2023 r.; i obecnie zaangażowanych jest 11 krajów: Belgia, Dania, Francja, Niemcy, Węgry, Włochy, Holandia, Polska, Wielka Brytania i po raz pierwszy w tym roku także Luksemburg i Szwecja. Celem ankiety nie jest porównanie jednej marki z drugą, ale dostarczenie podstawy do dyskusji, w celu poprawy obszarów niezadowolenia. W ciągu ostatnich pięciu lat zauważamy, że średnia ma tendencję do stabilizacji w okolicach 12,9, a różnica punktów pomiędzy marką z najwyższym wynikiem a marką z najniższą oceną spadła z 4 do 1,6. Zauważono, że w tym roku trendem są relacje między producentami i dystrybutorami, które pogorszyły się w przypadku 6 marek, a w przypadku 4 uległy poprawie.

Szczyt CEMA w Brukseli

Europejskie Stowarzyszenie Przemysłu Maszyn Rolniczych zorganizowało 23 i 24 października w Brukseli swój szczyt. CEMA 2023 było okazją do zaprezentowania technologii i propozycji, których celem jest pomoc rolnikom w osiągnięciu bardziej zrównoważonego rolnictwa. Polska Izba Gospodarcza Maszyn i Urządzeń Rolniczych od połowy 2023 r. jest pełnoprawnym członkiem CEMA. Izbę podczas szczytu reprezentował dr inż. Mirosław Czechłowski, ekspert zaangażowany w prace organizacji z ramienia Izby.

„Empowering Sustainable Agriculture” (Wzmocnienie zrównoważonego rolnictwa) to wydarzenie, które w ciągu dwóch dni zgromadziło ponad 160 przedstawicieli branży, instytucji

europejskich, świata nauki i grup interesariuszy. Szczyt CEMA był okazją dla branży maszyn rolniczych do zaprezentowania swojej analizy świata rolnictwa. Thierry Krier, Prezes

CEMA (CEO i prezes KUHN Group) przedstawił trzy główne wyzwania, przed którymi stoi rolnictwo: bezpieczeństwo żywnościowe, rentowność gospodarstw rolnych i zrównoważony rozwój. Chociaż branża nie twierdzi, że ma wszystkie odpowiedzi na te wyzwania, pro-

Thierry Krier, Prezes CEMA (CEO i prezes KUHN Group).



ducenci maszyn codziennie słuchają rolników i pracują z nimi, aby dostarczać im dostosowane do ich potrzeb technologie, które sprawiają, że ich praktyki rolnicze będą bardziej zrównoważone dzięki zastosowaniu rozwiązań technologicznych. Rozwiązania te są dostosowane do potrzeb rolników, którzy są różnorodni, odzwierciedlając różnorodność europejskiego rolnictwa. Aby producenci mogli wspierać rolników, konieczne jest wprowadzenie specyficznych przepisów, ponieważ w tym przypadku nie ma jednego rozwiązania dla wszystkich. Rolę zaawansowanych technologii i digitalizacji maszyn rolniczych podkreślił również Maciej Golubiewski, szef gabinetu komisarza europejskiego ds. rolnictwa Janusza Wojciechowskiego.

- Rozwiązania cyfrowe mogą pomóc nam wzmocnić konkurencyjność europejskiego rolnictwa i zwiększyć jego odporność, stawiając w centrum znaczenie skalowalności i innowacji zorientowanych na użytkownika - stwierdził Maciej Golubiewski.

Wiodącą rolę rolników jako realizatorów i woleń ich udziału w zielonej transformacji podkreśliła Christiane Lambert, prezes COPA. Na szczycie CEMA obecni byli też przedstawiciele wysokiego szczebla, zarówno z instytucji europejskich,

tacy jak poseł Norbert Lins, przewodniczący Komisji AGRI, Catherine Geslain-Lanéelle z DG Agri i poseł Jan Huitema. Paneliści dyskutowali na temat roli Wspólnej Polityki Rolnej w promowaniu transformacji technologicznej europejskiego rolnictwa, ale zastanawiali się też nad innymi dostępnymi instrumentami.

- Transformacja się zaczęła, ale musi być skalowana - powiedziała Geslain-Lanéelle o zrównoważonym rozwoju.

Doriana Milenkova, analityk Rabobanku, przedstawiła znaczenie praktyk rolniczych w zielonej transformacji. Branżę maszyn rolniczych reprezentowali również: Carlo Lambro z CNH Industrial, Walter Wagner z AGCO/Fendt i Mark von Pentz z John Deere, którzy wykorzystując swoje bogate doświadczenie i wiedzę, omówili opcje dostępne dla europejskich rolników w zakresie energii oraz rozwiązania technologiczne oferowane przez sektor, aby ich wspierać. Przedstawili także wpływ ogólnej sytuacji międzynarodowej na dostęp do energii. Uzupełniając wypowiedzi Eric Quenet z TotalEnergies przedstawił perspektywę dostawcy energii. Drugi dzień wydarzenia był także bogaty w ważne wystąpienia, w tym Fernando Mirandy Sottilosa, sekretarza generalnego hiszpańskiego ministerstwa rolnictwa. Przegląd trendów rynkowych i niepewności związanych ze zrównoważoną produktywnością zaprezentował Tassos Haniotis, badacz w IIASA i były dyrektor ds. strategii i analizy polityki w Dyrekcji Generalnej ds. Rolnictwa Komisji Europejskiej. Eksperti przeprowadzili dogłębne dyskusje panelowe na temat czterech podtematów szczytu CEMA: robotyki i sztucznej inteligencji, zdrowia gleby, odnawialnych i niskoemisyjnych źródeł energii oraz rolnictwa precyzyjnego. Po raz pierwszy CEMA zorganizowała „Wioskę Innowacji”, w której dziewięciu partnerów i siedmiu sponsorów zaprezentowało, jak producenci maszyn rolniczych pracują nad opracowaniem innowacyjnych i lepszych rozwiązań, aby zapewnić praktyczne i łatwo dostępne rozwiązania dla rolników dziś i jutro, prezentując swoje maszyny i koncepcje w Brukseli.



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. Klientka 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/

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: Winiński Dzikoński i Partnerzy – kancelaria adwokacka, e-mail: obsługa.prawna@pigmiur.pl

www.pigmiur.pl



Winiński Dzikoński i Partnerzy
kancelaria adwokacka



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

Członkostwo w Izbie niesie ze sobą wiele korzyści:



Szkolenia / dzięki systemowi szkoleń, który realizuje Izba, firmy mają możliwość dokształcania 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 *INFORMATYK*, 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 nadzwyczajnie 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.

Nowe firmy uzyskały członkostwo Izby

Polska Izba Gospodarcza Maszyn i Urządzeń Rolniczych powiększyła się o pięć nowych firm. W poczet członków nadzwyczajnych



POLSKA IZBA GOSPODARCZA
MASZYN I URZĄDZEŃ ROLNICZYCH

przyjęto ASM Technology Sp. z o.o. i Firma O.K. Wojciech Początek. Standardowe członkostwo uzyskały: Doradztwo Certyfikacyjne, Domir Parts s.c. Marianna Wulkiewicz, Dominik Wulkiewicz oraz Exparto Agata i Ireneusz Skonieczni sp.k.



ASM Technology Sp. z o.o.

Przedsiębiorstwo jest producentem maszyn dla rolnictwa i przemysłu rolno-spożywczego. Oferuje wysokiej jakości urządzenia do czyszczenia i konfekcjonowania ziarna. Opracowane na podstawie własnych, opatentowanych rozwiązań maszyny cechują się dużą wydajnością oraz wysoką jakością czyszczenia oraz uniwersalnością zastosowań.



Firma O.K. Wojciech Początek

Firma rozpoczęła działalność ponad 12 lat temu. Zyskując zaufanie klientów i rozbudowując ofertę, stała się największym importerem mini ciągników we wschodniej Polsce. W ofercie znajdują się ciągniki nowe jak i używane. To także oficjalny dystrybutor koreańskiej marki LS Tractor w Polsce. Szeroki wybór maszyn rolniczych, komunalnych, narzędzi ogrodniczych, to jeden z priorytetów działalności firmy. Przewodzącą marką jest 4FARMER - marka własna traktor.com.pl



DC Sp. z o.o.

Główny zakres działalności to opracowywanie dokumentacji niezbędnej do uzyskania homologacji europejskiej pojazdów kategorii T, R, S, O oraz komponentów tych pojazdów, certyfikacja wyrobów na zgodność z dyrektywami europejskimi (w tym dyrektywa maszynowa), badania certyfikacyjne (stateczność, hałas, pomiary odległości bezpiecznych), wdrażanie systemów zarządzania jakością dostosowanych do indywidualnych potrzeb klienta (specjalizacja w branży produkcyjnej), audyty systemów zarządzania jakością, opracowywanie instrukcji obsługi maszyn, szkolenia z wymagań prawnych dotyczących homologacji i certyfikacji oraz opracowywanie dokumentacji konstrukcyjnej (2D i 3D).



Domir Parts s.c.

Firma jest importerem i dystrybutorem części dostarczanych na pierwszy montaż do pojazdów drogowych i na rynek Agro. Głównym asortymentem są elementy układów hamulcowych oraz oświetlenia. Domir Parts to certyfikowany i wyłączny dystrybutor do maszyn i pojazdów Agro, firmy Knorr Bremse, lidera światowego podzespołów do układów hamulcowych na pierwszy montaż.



Exparto Agata i Ireneusz Skonieczni sp.k.

Przedsiębiorstwo działa na rynku osprzętu do maszyn rolniczych. Od ponad dekady wspiera producentów maszyn rolniczych, dostarczając im komplety na pierwszy montaż, wszelkiego rodzaju odlewy i odkuwki, a także rozwiązania od A do Z. Jest w stanie zaprojektować, wyprodukować i dostarczyć praktycznie każdy zamiennik. Firma stawia na profesjonalne doradztwo i partnerskie relacje.



Wiadomości z firm członkowskich

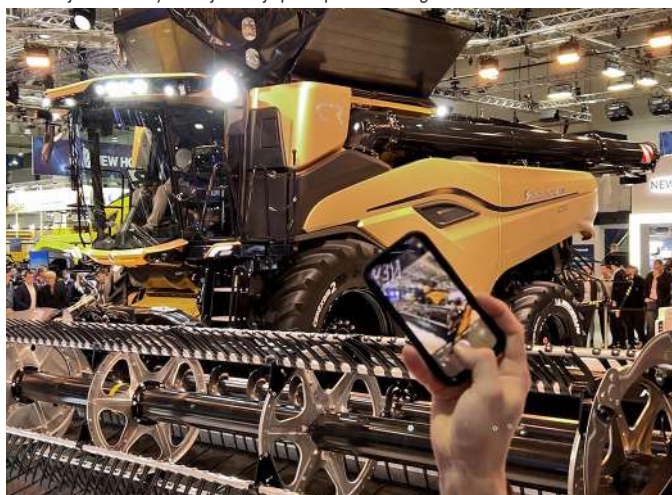
Złoty i dwa srebrne medale dla marki New Holland

Marka New Holland otrzymała Złoty Medal za ogólną koncepcję konstrukcji nowego kombajnu Twin Rotor. To jedyne, najważniejsze wyróżnienie przyznawane przez komisję DLG. Kombajn został zaprezentowany podczas światowej premiery na targach Agritechnica w listopadzie ubiegłego roku w Hanowerze. Innowacja New Holland została wybrana jako najlepsza spośród 250 zgłoszeń.

New Holland otrzymała także dwa Srebrne Medale za nowe ciągniki z napędem alternatywnym: T7 Methane Power LNG (skroplony gaz ziemny) i T4 Electric Power. Ciągniki zostały zaprezentowane po raz

Marka New Holland otrzymała Złoty Medal za ogólną koncepcję konstrukcji nowego kombajnu Twin Rotor.

Innowacja została wybrana jako najlepsza spośród 250 zgłoszeń.



pierwszy podczas CNH Tech Day w grudniu 2022 roku w Arizonie w Stanach Zjednoczonych. Złoty medal jest nagrodą dla segmentu maszyn żniwnych, obszaru, w którym marka New Holland ma silną reno-



Kombajn został zaprezentowany podczas światowej premiery na targach Agritechnica w listopadzie ubiegłego roku.



mę i od lat przoduje. Rewolucyjny nowy kombajn jest jedną z najważniejszych premier ostatnich lat i będzie produkowany w New Holland's Center of Harvesting Excellence w Zedelgem, w Belgii. Maszyna została zaprojektowana i stworzona na nowo, aby zapewnić wyższą wydajność, zmniejszyć straty ziarna i wprowadzić większą automatyzację wymaganą przez gospodarstwa przyszłości na całym świecie, a szczegól-

Srebrny Medal za nowy ciągnik z napędem alternatywnym: T7 Methane Power LNG.



nie w Europie. Nowe ciągniki T7 Methane Power LNG i T4 Electric Power stanowią przyszłość oferty alternatywnych napędów marki New Holland. Potwierdzają przodownictwo i zaangażowanie New Holland w zrównoważony rozwój, badania oraz inwestycje w zakresie paliw alternatywnych, w połączeniu z najbardziej zaawansowanymi funkcjami automatyzacji i innowacjami w zakresie technologii precyzyjnych.

Srebrny Medal za nowy ciągnik z napędem alternatywnym: T4 Electric Power.



Firma Horpol - 45 lat działalności

Firma Horpol obchodzi w tym roku 45-lecie swojej działalności, dołączając do grona przedsiębiorstw, które nieprzerwanie od ponad czterech dekad mają znaczący udział w budowaniu rodzinnej, polskiej i innowacyjnej marki. Firma osiągnęła pozycję jednego z największych dostawców oświetlenia samochodowego w Polsce. Sukcesywnie rozwija dystrybucję na rynkach zagranicznych, projektując i produkując wysokiej jakości lampy dla branży motoryzacyjnej.

Rodzina w biznesie

Firma została założona w 1979 roku przez Janusza Horeczy. Nazwa Horpol pochodzi od nazwiska założyciela firmy - Horeczy i Pol - polski producent.

Od 1994 roku firmą zarządza również Andrzej Horeczy, syn założyciela. W 2016 r. do firmy dołączyła Ewa Horeczy-Westfal, najstarsza wnuczka i córka, a nieco później jej siostra Anna Horeczy.

Janusz Horeczy, Andrzej Horeczy (z lewej) oraz Anna Horeczy i Ewa Horeczy-Westfal na Forum Firm Rodzinnych, zorganizowanym przez Forbes.pl.



Dziś Horpol jest zarządzana przez trzy pokolenia rodziny, które nieustannie dbają o rozwój przedsiębiorstwa, które w 100% jest polskie, bez żadnego udziału kapitału zagranicznego.

Przyszłość firmy

W planach firmy jest powiększenie i modernizacja linii produkcyjnej, a także ekspansja na nowe rynki zagraniczne. W 2021 roku firma rozbudowała siedzibę o nową halę produkcyjno-montażową, wyposażając dodatkowo przestrzeń



w innowacyjny sprzęt. W 2023 r. rozpoczęła się budowa kluczowego obiektu – nowego magazynu wyrobów gotowych. Właściciele firmy pozytywnie oceniają ostatnie 45 lat działalności i odważnie spoglądają w przyszłość ku kolejnym 45 latom, angażując w to kolejne pokolenie rodziny Horeczy.

- Obchodzony w tym roku jubileusz 45-lecia naszej działalności to doskonały czas, aby przypomnieć sobie o tym, co było i zaplanować to, co będzie. W ciągu tych 45 lat z małej rodzinnej firmy zmieniliśmy się w nowoczesne przedsiębiorstwo zatrudniające kilkaset osób. Nasze produkty można znaleźć praktycznie we wszystkich sieciach handlowych oraz hurtowniach na terenie kraju, a od 2003 roku również na rynkach innych krajów europejskich. Zdobyliśmy liczne nagrody, które odzwierciedlają nasze największe osiągnięcie – zdobycie zaufania naszych klientów. Wszystko to nie byłoby możliwe bez ciężkiej pracy, zaangażowania naszych pracowników oraz nieocenionego wsparcia partnerów biznesowych. Wy-

budowaliśmy solidne fundamenty, na których opiera się nasza firma - mówi Andrzej Horeczy, Prezes firmy Horpol.

Siedziba firmy HORPOL J.I.A.T. Horeczy Sp. k. Lipniki, Białe Błota, woj. Kujawsko-Pomorskie.



Nowa fabryka Forges de Niaux

Forges de Niaux należący do rodziny Rodenbostel (Industriehof), światowego lidera w dziedzinie talerzy uprawowych i siewnych, zainwestował 13 milionów euro w Pamiers. W rodzinnym regionie, w departamencie Ariège, powstała nowoczesna fabryka, która osiągnie pełną funkcjonalność wiosną bieżącego roku.

Nowy zakład ma co najmniej podwoić moce produkcyjne, z naciskiem na jakość, ludzi i wpływ na środowisko. To nowoczesna fabryka, służąca dłu-

goterminowej wizji na miarę Przemysłu 4.0.

- Oprócz głównych postępów technologicznych, takich jak robotyzacja, Przemysł 4.0 uwzględnia



także wpływ produkcji na ludzi i środowisko - wyjaśnia Laurent Pinéda, dyrektor zarządzający Forges de Niaux.

Zaopatrzenie nowego obiektu w bezemisyjną energię elektryczną całkowicie zastąpiło gaz. Obecnie trwają zabiegi o uzyskanie certyfikatu środowiskowego zgodnego z normą ISO 14001. Stal, która przyjeżdża do Pamiers, pochodzi z Francji. Podwojone moce produkcyjne pozwolą zaspokoić potrzeby największych producentów bazujących na talerzu uprawowym i siewnym, takich jak John Deere, Horsch, Degelman, Sky Agriculture, Bourgault Industries i Kverneland. 80% produkcji trafia na eksport. Patent Niaux 200, nazwany na cześć unikatowej twardości produktu, uosabia jakość FDN i jego walkę z procesem zużywania się, na co często zwracają uwagę producenci. Dysponując

potencjałem wynoszącym 2,4 miliona talerzy (3/4 od połowy 2024 r.), Forges de Niaux tworzy podstawę do obsługi nowych klientów na wszystkich pięciu kontynentach.

- Nowa fabryka wzmacnia naszą długoterminową wizję, odnawia postrzeganie jakości w Forges de Niaux. Już czerpiemy korzyści ze wzrostu zaufania wśród naszych międzynarodowych klientów, a także 90 pracowników pracujących w zakładzie - podsumowuje Laurent Pinéda.

Opatentowany proces metalurgiczny Niaux 200 zapewnia tarczy nie tylko twardość, ale także elastyczność pozwalającą wytrzymać naprężenia, jakim poddawana jest piasta. Generalnym dystrybutorem Forges de Niaux i marki Niaux na rynek polski jest firma Industriehof Polska Sp. z o.o.

Łukasiewicz – PIT: silny partner dla biznesu

Łukasiewicz – Poznański Instytut Technologiczny wchodzi w 2024 rok odmieniony i gotowy do świadczenia kompleksowych usług na jeszcze wyższym poziomie. To wynik integracji wielu obszarów badawczych w ramach nowych centrów, które odpowiadają na potrzeby zmieniającego się rynku.

Gdy w 2022 roku pięć instytutów Sieci Badawczej Łukasiewicz w Poznaniu połączyło się w jeden,

Łukasiewicz – Poznański Instytut Technologiczny, był to dopiero początek zmian. Zmian i dla pracow-

ników, i dla klientów Łukasiewicza. Ten rok przyniósł kolejne, dzięki którym poznański Instytut będzie umacniać swoją pozycję naukową i rynkową. Po połączeniu Łukasiewicz – PIT składał się z sześciu centrów badawczych zajmujących się logistyką i nowoczesnymi technologiami, transformacją cyfrową, technologią drewna, pojazdami szynowymi, obróbką plastyczną oraz technologiami rolnymi i spożywczymi. Centra określały również tematyki badawcze, w jakich specjalizował się Instytut.

- Połączenie pięciu działających od dawna jednostek badawczych było ogromnym wyzwaniem. Każda miała swoją odmienną strukturę, projekty, klientów. Szybko jednak zaczęliśmy dostrzegać płynące z tego korzyści, wynikające z przenikania się tematów i kompetencji. Weźmy na przykład maszyny rolnicze. Te, które tworzymy wraz z naszymi klientami, to skomplikowane urządzenia, wykorzystujące sztuczną inteligencję do np. rozpoznawania roślin czy zaawansowane technologie teledetekcji do precyzyjnego dawkowania nawozów i środków ochrony roślin. Ich stworzenie to efekt współpracy ze specjalistami z różnych dziedzin – mówi Sylwin Tomaszewski, zastępca dyrektora ds. komercjalizacji.

Łączymy siły

Od 1 stycznia bieżącego roku Łukasiewicz – PIT ma nową strukturę. Składa się z czterech centrów badawczych, które – łącząc specjalistów z różnych dziedzin – są w stanie kompleksowo odpowiadać na potrzeby biznesu. Zaprojektują nie tylko maszyny rolnicze, ale zaopatrzą je również w rozwiązania oparte o AI czy IoT. Wykonają także kompleksowe badania zgodne z normami branżowymi. Pierwsze to Centrum Nowoczesnej Mobilności, które zajmuje się opracowywaniem innowacyjnych rozwiązań i technologii w logistyce, transporcie, rolnictwie oraz leśnictwie. W jego skład wchodzi grupy badawcze pracujące nad konstruowaniem pojazdów i maszyn, badaniami symulacyjnymi, elektrotechniką, automatyką i robotyką, a także logistyką. Z kolei Centrum Zrównoważonej Gospodarki to badania, rozwój oraz wdrożenia zrównoważonych technologii przemysłowych i środowiskowych. Jego celem jest zastąpienie istniejących rozwiązań, które obciążają środowisko – nowymi, które będą je chronić i być może odwrócą proces jego degradacji. W skład tego centrum wchodzi grupy badawcze zajmujące się inżynierią materiałową, inżynierią mechaniczną oraz technologiami drewna,

chemiczną i ochrony środowiska. W Centrum Transformacji Cyfrowej prowadzone są zaawansowane prace naukowe oraz badawczo-rozwojowe związane z adaptacją oraz wdrażaniem nowoczesnych, inteligentnych technologii cyfrowych. Centrum to tworzy, rozwija i dostosowuje technologie, optymalizuje procesy i systemy biznesowe, tak by spełniały wszystkie potrzeby klientów. Zajmuje się również standaryzacją i automatyzacją w różnych bran-

Łukasiewicz – Poznański Instytut Technologiczny wchodzi w 2024 rok odmieniony i gotowy do świadczenia kompleksowych usług na jeszcze wyższym poziomie.



żach. W skład tej jednostki wchodzi grupy badawcze pracujące nad oprogramowaniem, urządzeniami elektronicznymi oraz procesami biznesowymi. Czwarte jest Centrum Badań Laboratoryjnych powstałe z połączenia wszystkich laboratoriów działających w Instytucie. Prowadzi badania akredytowane zgodnie z normami branżowymi, ale także nieakredytowane. Opracowuje też nowe metody badawcze i prowadzi działalność normalizacyjną. W jego skład wchodzi pięć laboratoriów: Badań Materiałowych, Badań Elektrotechnicznych, Badań Środowiskowych, Obróbki Ciepłej oraz Metrologiczne. Nowa struktura i połączenie kompetencji dadzą efekt synergii. Efekt, na którym skorzystają wszystkie firmy i instytucje współpracujące z Łukasiewicz – PIT. Więcej informacji na temat oferty można znaleźć pod adresem: pit.lukasiewicz.gov.pl.

Gałąź komunalna w Meprozet Kościan

Zarząd Meprozet Kościan wypowiedział się na łamach Techniki Komunalnej na temat znaczenia branży komunalnej dla przedsiębiorstwa. Prezentujemy część materiału, który w całości można przeczytać w numerze 6/2023 czasopisma.

- Jakie znaczenie ma dla firmy Meprozet branża komunalna? Ile rocznie sprzedaje się takich produktów i jaki udział stanowią one w ogólnej sprzedaży?

- Branża komunalna jest perspektywiczna i ma dla naszej firmy duże znaczenie. Działamy w tym obszarze już od wielu lat, dostarczając na rynek polski jak i różne rynki zagraniczne wozy asenizacyjne samonośne, zbiorniki do zabudowy oraz zbiorniki montowane na ramach podhakowych. Jednocześnie to sektor, który stanowi dla nas duże wyzwanie, ponieważ większość produktów jest wykonywana zgodnie z indywidualnymi potrzebami danego klienta. Przy realizacji takich zamówień zawsze są zaangażowani nasi konstruktorzy. Jeśli chodzi o sprzedaż, udział produktów komunalnych wynosi obecnie kilkanaście procent, choć w przyszłości ma szansę być jeszcze większy. Liczymy bowiem na napływ funduszy unijnych, dzięki którym gminy coraz mocniej będą inwestowały w taki sprzęt. Dodatkowe zapotrzebowanie z pewnością wykaże też rynek, ponieważ już teraz trzeba mieć podpisaną umowę na odbiór nieczystości płynnych ze zbiorników bezodpływowych. Sprostanie tym przepisom raczej nie obejdzie się bez zakupu nowych urządzeń, jakie są m.in. w naszej ofercie.

- Jakie są plany firmy Meprozet Kościan względem

branży komunalnej? Czy będziecie Panowie dążyć do dalszego zwiększania aktywności w tym segmencie?

- Branża komunalna, ze względu na indywidualne rozwiązania wymagane przez poszczególnych klientów, stanowi dla nas nie tylko atrakcyjne źródło dochodów, ale również prorozwojowy bodziec firmy. W przyszłości planujemy jeszcze bardziej rozwijać ten segment działalności poprzez unowocześnianie i dostarczanie bardziej specjalistycznych maszyn.

- Czy są plany wdrożenia do produkcji zaawansowanych „kombajnów” ciśnieniowo-ssących i np. utworzenia w tej grupie produktów marki analogicznej do Rexagera?

- Produkcja nowoczesnych wozów o skomplikowanych i wyrafinowanych funkcjach jest oczywiście naszym celem, ale rynek tego typu urządzeń nie jest jeszcze w Polsce zbyt szeroki. Z drugiej strony konieczne jest wykonanie pracy polegającej na ich odpowiedniej promocji, aby przekonać klientów, że wybór maszyny droższej, ale zaawansowanej technicznie będzie opłacalny. Zaprocentuje on bowiem większą wydajnością, skutecznością działania, optymalizacją wykorzystania posiadanego parku maszynowego i spełnieniem nakładanych wymogów prawnych, co w ostatecznym rozrachunku oznacza istotne zmniejszenie kosztów.

Meprozet Kościan dostarcza na rynek polski, jak i różne rynki zagraniczne, wozy asenizacyjne samonośne, zbiorniki do zabudowy oraz zbiorniki montowane na ramach podhakowych.



Zimowe propozycje marki LS Tractor

Marka LS Tractor przygotowała ciekawe propozycje pomocne podczas walki ze śniegiem. W czasie intensywnych opadów śniegu i występowania oblodzenia, niezastąpione stają się różnorodne narzędzia i maszyny do odśnieżania oraz utrzymania dróg.

Aby osiągnąć skuteczność i efektywność kluczowym elementem całego procesu jest posiadanie solidnego traktora. To on stanowi podstawę dla wszelkiego rodzaju osprzętu, dostarczając mu moc i stabilność, a także decydując o tempie pracy, jakości jej wykonania oraz ostatecznym efekcie.

LS Tractor MT3.60 z pługiem strzałkowym 180 cm.



Który zestaw do odśnieżania wybrać?

Wybór idealnego zestawu do odśnieżania zależy od kilku czynników, takich jak zakres pracy, cel oraz

konkretne miejsce, gdzie sprzęt będzie używany. LS Tractor oferuje szeroką gamę traktorów dostosowanych do różnych zastosowań. W asortymencie znajdują się konfiguracje traktorów o różnej mocy, wielkości oraz specyfikacji technicznej. Oznacza to, że można znaleźć odpowiednią maszynę do różnego rodzaju zastosowania, czy to do pracy na drogach publicznych, czy do odśnieżania niewielkiego terenu. Zestawy LS Tractor są skomponowane w taki sposób, że sprzęt jest w pełni kompatybilny z odpowiednim traktorem. Minimalizuje to ryzyko kupna niedopasowanego pługa czy przedniego TUZ do konkretnego ciągnika.

Zestawy dla firm komunalnych oraz małych gospodarstw

Zestaw o największym zakresie efektywności stanowi solidny traktor MT3.60 o mocy 57 KM z napędem 4x4 w połączeniu z pługiem strzałkowym o szerokości roboczej 180 cm oraz rozsiewaczem nawozów MOTYL, który służy jako posypywarka soli lub piasku. Wyjścia hydrauliczne umożliwiają zamontowanie

Zestawy LS Tractor są skomponowane w taki sposób, że sprzęt jest w pełni kompatybilny z odpowiednim traktorem.



Alternatywą dla MT3.50 są traktory o nieco mniejszej mocy i gabarytach – MT3.40 oraz MT3.35.



szerokiej gamy osprzętu, włączając w to pług przeznaczony dla ciągników o mocy co najmniej 30 KM. Zestaw ten świetnie sprawdzi się w firmach komunalnych. W miejscach, gdzie ważne są niewielkie wymiary i możliwość pracy na małej powierzchni, model XJ25 będzie najlepszym rozwiązaniem. To bardzo ciekawy niepozorny ciągnik, który zachwyca swoją uni-

Dodatkowym atutem oraz udogodnieniem w pracy będzie zamontowana kabina z ogrzewaniem.



wersalnością i możliwościami mimo niewielkiej mocy 24,4KM. Cechuje go wszechstronność, dlatego umożliwia szeroki wybór konfiguracji. Wśród ciekawych zestawów możemy wyróżnić:

- XJ25 z ogrzewaną kabiną i pługiem strzałkowym 150 cm,
- XJ25 z ogrzewaną kabiną, pługiem strzałkowym 150 cm oraz posypywarką,
- XJ25 z pługiem strzałkowym 150 cm,
- XJ25 z ogrzewaną kabiną oraz odśnieżarką wirnikową na przód ciągnika.

Dodatkowym atutem oraz udogodnieniem w pracy będzie zamontowana kabina z ogrzewaniem, która chroni przed trudnymi, zimowymi warunkami, umożliwiając komfortowe wykonywanie pracy przez długie godziny, a także w nocy za sprawą wyposażenia ciągnika w oświetlenie.

W asortymencie znajdują się konfiguracje traktorów o różnej mocy, wielkości oraz specyfikacji technicznej.





**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