

SIPMA

Szereg nowości, ciekawe perspektywy

Krajobraz krajowego przemysłu maszyn rolniczych w ostatnich latach mocno się zmienia. Bardzo dynamicznie rozwija się szereg nowych ośrodków produkcyjnych, co nie znaczy jednak, iż firmy legitymujące się znacznie dłuższą historią dobrowolnie oddają pola. Dowodzi tego przykład firmy SIPMA, która konsekwentnie rozwija swoje zaplecze produkcyjne i odnawia ofertę produktową, o czym z Bartłomiejem Leśniakiem, dyrektorem sprzedaży i marketingu lubelskiej spółki rozmawia Grzegorz Antosik.

Marka SIPMA na rynku polskim najsilniejszą pozycję ma od wielu lat w zakresie pras zwijających. Jednak oferta asortymentowa Państwa firmy jest o wiele szersza...

Na dzisiaj pod marką SIPMA znajduje się asortyment historycznie związany z naszą firmą. Oczywiście jednym z podstawowych produktów w naszym portfolio są prasy zwijające i kostkujące. Jesteśmy jednym z niewielu producentów w Europie, który na tak szeroką skalę dystrybuuje tego typu prasy, na odpowiednim poziomie jakościowym. Jednym z korzeni SIPMY są też owijarki, a także pełna linia zielonkowa - kosiarki, przetrząsacze i zgrabarki. Do tego jesteśmy obecni w niszowym temacie związanym z żywieniem zwierząt - oferujemy zgniatacze do ziarna, bardzo popularne we Francji, Hiszpanii czy Skandynawii. To nie wszystko, bo stale rozwijamy produkcję wałów przegubowo-teleskopowych, zarówno na potrzeby własnej produkcji maszyn, jak i dla klientów indywidualnych, którzy mogą

je nabyć w ramach naszej sieci dilerkiej, za pośrednictwem naszych placówek oraz nowego sklepu internetowego. Produkowane w Lublinie wały przegubowo-teleskopowe dostarczamy, także do kluczowych producentów maszyn rolniczych w Polsce i Europie. Poza tym mamy produkty robione na zamówienie - jesteśmy jedynym w kraju producentem prasy silosującej. W ofercie mamy także linię nawozową - SIPMA jest jednym z kluczowych polskich producentów rozsiewaczy - w tym roku poczyniliśmy bardzo duże inwestycje rozwojowe w te maszyny, np. nowe rozsiewacze podwieszane RN Optima 1000/1000 Pro, z mapowaniem terenu i Isobusem - współpracujemy w tym zakresie z renomowaną firmą Topcon - bardzo dobrze wpisujące się w ramy rolnictwa 4.0. W przygotowaniu jest też rozsiewacz zaczepiany o ładowności 5-5,5t, głównie z przeznaczeniem do wapna. Mamy także linię rozrzutników od 6 do 12 t na jednej osi bądź tandemie, z homologacją europejską.



Bartłomiej Leśniak, dyrektor sprzedaży i marketingu firmy SIPMA.

W gamie produktowej co roku pojawiają się nowe maszyny, np. prasa zmiennokomorowa PZ 2780 Supra czy rozsiewacz nawozów Optima. Jaki jest kierunek ewolucji asortymentu firmy SIPMA?

Wprowadzamy szereg nowości. Są to np. kosiarki KD3025 i KD2620 z własną listwą tnącą, o szerokości roboczej 3 i 2,6 m. Ciekawym produktem jest pokazana po raz pierwszy w Ułężu prasa zmiennokomorowa PZ 2780 Supra - jesienią br. pokazemy zaś całkowicie zmienioną prasę walcową PS 2520 Kronos, z nowym systemem podbieracza, siekacza czy ułożenia walców. Kolejną nowością będzie prasa stałokomorowa PS 2320 Fortis Pro, przewyższająca wydajnością obecne prasy Fortis. Nowe prasy

PZ 2780 Supra, PS 2520 Kronos, PS 2320 Fortis Pro z serii 2000 to przykład inwestycji w nowe technologie, wydajność, ekonomię oraz ergonomię pracy, ale nie tylko. Przy ich konstrukcji współpracowaliśmy z renomowanym biurem projektowym w zakresie wyglądu oraz szeroko rozumianej wizualizacji, postawiliśmy na nowoczesny design.

W tym roku zostanie też wypuszczony największy w naszej ofercie rozdrabniacz do beł RB 1850 Kruk, który będzie się charakteryzował m.in. modułową konstrukcją. Poza Polską oraz rynkami europejskimi, maszyny tego typu cieszą się bardzo dużym powodzeniem w Ameryce Południowej, gdzie mamy do czynienia ze zdecydowanie inną strukturą paszy.



Marka SIPMA na rynku polskim najsilniejszą pozycję ma od wielu lat w zakresie pras zwijających.

W najbliższych latach na pewno będziemy chcieli rozwijać sprzedaż rozrzutników obornika, już z homologacją europejską, a także linię biznesową wałów. Celem jest także wprowadzanie nowych produktów w linii zielonkowej. Na sezon 2025 w ofercie powinna pojawić się testowana obecnie prasowijarka, pracujemy też nad kosiarką czołową. Przyglądamy się także innym sposobom zbioru zielonki i w planie mamy kolejne nowości.

Proszę powiedzieć, które maszyny w bieżącym sezonie cieszą się największym wzięciem ze strony rolników?

Naszym core-biznesem w dalszym ciągu są prasy stałokomrowe oraz owijarki. W dalszej kolejności są wały, a później pozostałe grupy maszyn. Jeśli chodzi o sprzedaż na poszczegól-

nych rynkach, jesteśmy bardzo blisko modelu „pół na pół” - kraj vs. eksport. Bardzo mocną pozycję mamy w takich krajach jak: Rumunia, Węgry, Bułgaria, Czechy czy Słowacja - nasze produkty bardzo dobrze wpisują się w tamte rynki, ponieważ oferują optymalną relację jakości do ceny, a przy tym z dużą dostępnością części i dobrze zbudowaną siecią dylerską. Są to dla nas jedne z kluczowych rynków. Szybko rozwijamy się w Niemczech i Francji, ale duży udział w sprzedaży osiągamy też w USA, Kanadzie i Ameryce Południowej - Paragwaju, Urugwaju czy Peru. Sprzedajemy też maszyny do Kazachstanu i na Ukrainę. Warto podkreślić, że mimo trudnej sytuacji na rynku, w 2023 r. odnotowujemy duże wzrosty sprzedaży również w kraju - o 8-9% w stosunku do pierwszego półrocza 2022 r. A eksport

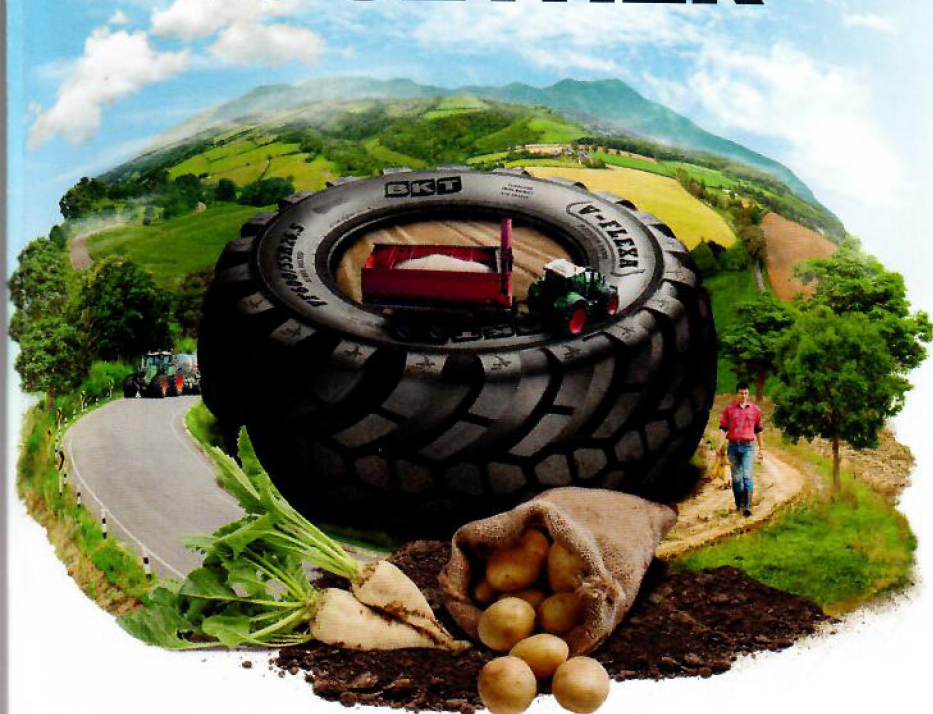
chcemy dalej rozwijać, zwłaszcza do Ameryki Łacińskiej, Australii i krajów Europy Zachodniej, gdzie odnotowujemy sprzedaż maszyn bardziej wydajnych oraz bogato wyposażonych. Przed nami rysuje się perspektywa ciekawego projektu we Włoszech, o którym poinformujemy w szczegółach już niebawem.

Nowe projekty zapewne pozwolą Państwu jeszcze lepiej wykorzystać możliwości produkcyjne. Jakim zapleczem na dzień dzisiejszy dysponuje SIPMA?

Nasza spółka to podstawowy podmiot w Grupie SIPMA zatrudniającej obecnie ok. 500 osób. W jej skład wchodzi także: SIPMOT, czyli nasza spółka produkcyjna z Zamościa, dysponująca nowoczesnym zapleczem produkcyjnym, szczególnie w zakresie

technologii cięcia stali. TRANSIP - firma transportowo-logistyczna, R&D Centre Inventor, wykonujący dla nas projekty badawczo-rozwojowe, jak również firma dostarczająca infrastrukturę informatyczną i podmiot udzielający nam pomocy przy organizacji targów. Jak widać, Grupa SIPMA to konglomerat organizacji, które są w stosunku do siebie komplementarne biznesowo. Mimo to w ostatnich 4-5 latach przeprowadziliśmy szereg inwestycji w rozwój naszej infrastruktury produkcyjnej, które pozwalają na automatyzację szeregu procesów. Kluczową inwestycją jest oczywiście wybudowana w Lublinie linia KTL, jedna z najnowocześniejszych w Europie, ale zakupiliśmy też szereg robotów spawalniczych czy nowoczesnych laserów. Poza tym jesteśmy jedynym producentem w Polsce, który

A LONG WAY TOGETHER



V-FLEXA

Bez względu na to, jak skomplikowane są Państwa potrzeby, V-FLEXA jest najlepszym sprzymierzeńcem przyczep rolniczych, cystern i rozrzutników. Ten produkt najnowszej generacji wyposażony jest w technologię VF, która umożliwia transport ciężkich ładunków zarówno w polu, jak i na drodze przy niższym ciśnieniu inflacyjnym. V-FLEXA to opona z paskami stalowymi ze wzmocnioną stopką, która zapewnia trwałość, doskonałe właściwości samoczyszczące i niski opór toczenia nawet przy dużych prędkościach.

V-FLEXA to odpowiedź BKT na transport terenowy i drogowy z bardzo dużymi ładunkami, zapobiegający zagęszczaniu gleby.



BKT
GROWING TOGETHER

[in](#) [f](#) [t](#) [v](#) [y](#) [g](#) [+](#) [bkt-tires.com](#)

Więcej informacji:
europe@bkt-tires.com

posiada tak dużą halę wysiewu, pozwalającą nam na testowanie pełnej wydajności nie tylko naszych rozsiewaczy nawozów.

Trzeba przy tym podkreślić, iż dajemy ludziom poczucie bezpieczeństwa, jeśli chodzi o zatrudnienie i jego stabilność, poziom wynagrodzenia. Jesteśmy zdrową organizacją, która jest zdolna do tego, żeby finansować swój rozwój. A dzięki przeprowadzonym inwestycjom jesteśmy w stanie dobrze badać i estymować wydajność produkcji. Produkujemy efektywnie pod kątem kosztowym, z niewielkimi stratami materiałowymi, małymi stratami energii oraz odpowiednim wykorzystaniem kapitału ludzkiego. Wychodzimy z założenia, że lepiej szukać oszczędności u siebie, niż przerzucać koszt podwyżek na klienta.

Wspomina Pan o inwestycjach, ale to niejedynie zmiany przeprowadzone ostatnio w spółce SIPMA...

Na początku ważna uwaga: w ciągu ostatnich kilkunastu miesięcy mocno zmieniliśmy optykę, jeśli chodzi o rozwój konkretnych rynków. Rozbudowaliśmy dział eksportu o osoby władające wieloma językami, a w ślad za tym rozbudowujemy bazę partnerów handlowych. Strukturę sprzedaży wewnętrznej budujemy na modelu w oparciu o regionalnych dyrektorów sprzedaży, którzy będą jak najbliższe dilerów oraz klientów końcowych. Inwestujemy także w rozwój działu marketingu oraz promocji produktu - egzemplifikacją tego są pokazy organizowane w ramach SIPMA Tour.

Zmieniamy podejście do marketingu na takie, które będzie bliżej klienta końcowego, bliżej partnera handlowego, szczególnie na rynku polskim. Przed nami odważny ruch, jakim niewątpliwie będzie nasza obecność na targach Agritechnica w Hanowerze, będzie to dla nas kluczowe wydarzenie w bieżącym roku, jednak niejedynie. Przed nami kolejne

wydarzenia na rodzimym rynku, takie jak pokazy w ramach SIPMA Tour, Dni Otwarte SIPMA czy planowany Zjazd Dilerów. Pragnę podkreślić jednak, że w obecnym roku to Agritechnica w Hanowerze będzie dla nas kluczowym wydarzeniem. Wierzymy, że przyjęta przez nas strategia przełoży się na bliższy kontakt z klientem końcowym oraz pozwoli na efektywne wykorzystywanie potencjału rynku rodzimego oraz rynków zagranicznych.

Wracając do zmian, stawiamy na poprawienie poziomu dotarcia do klienta końcowego. Mamy dwa własne sklepy firmowe w województwie lubelskim oraz sieć 40 dilerów w Polsce. Uważamy, że nasza gama produktowa jest bardzo ciekawa, szczególnie dla dilerów niekoncernowego. Jesteśmy w pewnym stopniu beneficjentem przetarasowań na rynku ciągników, oferując maszyny z zapewnieniem, że klient dostanie je w terminie, w akceptowalnej dla niego cenie, po czym uzyska taki poziom wsparcia, który zapewni mu efektywne i bezpieczne użytkowanie. Jesteśmy otwarci na współpracę z takimi partnerami, którzy zaangażują się w sprzedaż produktów marki SIPMA.

Jak w Pana opinii może wyglądać rynek maszyn rolniczych w drugiej połowie 2023r. i w roku 2024? W jakim stopniu spodziewane spowolnienie na rynku polskim może zostać „zbuforowane” przez sprzedaż eksportową?

W skali całego roku trudno oczekiwać wzrostów sprzedaży maszyn. Patrząc zaś po naszej branży można oczekiwać, że rok 2024 będzie trudny. Szczególnie ciężki może być dla dilerów marek Premium. W takim scenariuszu jest to szansa dla firm takich jak SIPMA, która może zaoferować produkty o tożsamym poziomie jakościowym, ale w przystępnych warunkach cenowych.

Dziękujemy za rozmowę.



■ Polboto Agrihandler

Firmy połączyły siły

Na rynku maszyn rolniczych w południowo-zachodniej części kraju pojawił się nowy gracz. Jest nim powołana z początkiem czerwca br. spółka Polboto Agrihandler, powstała po zakupie przez Agrihandler firmy Polboto. Przedsiębiorstwo z siedzibą w Udaninie na Dolnym Śląsku koncentruje swoją działalność na terenie województw: dolnośląskiego, opolskiego i śląskiego.

Decyzja o powołaniu do życia nowej firmy została ogłoszona podczas konferencji prasowej pierwszego dnia targów Opolagra. – Polboto to działający od ponad 20 lat i uznany diler na Dolnym Śląsku, do niedawna związany z marką John Deere. To firma z bardzo dobrą rozpoznawalnością na rynku, bardzo dobrym serwisem. Na tym terenie zaś firma Agrihandler do tej pory prowadziła sprzedaż bezpośrednią za pośrednictwem handlowców. Zakup Polboto to kolejny etap, dzięki któremu chcemy wzmocnić naszą obecność w tej części kraju. Jesteśmy przekonani, że połączenie tradycji i renomy na tym terenie firmy Polboto z naszym doświadczeniem pozwoli istotnie zwiększyć skalę naszego działania na tym terenie - Polboto Agri-

handler staje się bowiem jednym z największych dilerów maszyn rolniczych – wyjaśnia Aleksander Muss, dyrektor handlowy w firmie Polboto Agrihandler. Dodaje przy tym, iż spółka Agrihandler nadal będzie zajmować się dystrybucją produktów na terenie całego kraju. – Tendencja na rynku maszyn rolniczych jest taka, że następuje konsolidacja w kierunku dużych dilerów świadczących jeszcze lepsze usługi dla klienta końcowego. A roszady przeprowadzone przez markę John Deere w organizacji sieci dilerskiej w Polsce spowodowały, że z naszej oferty produktowej wypadły ciągniki. Traktor jest marką wiodącą, a ten brak rozwiązujemy poprzez połączenie ze spółką Agrihandler – komentuje Adam Warchał, regionalny kierownik sprzedaży w firmie Polboto Agrihandler.