

SIPMA

Krajowy lider na rynku pras i owijarek

Firma SIPMA z Lublina jest znanym i cenionym polskim producentem maszyn rolniczych. Wykorzystuje najnowsze technologie i metody zarządzania, a jej produkty zdobywają liczne nagrody i wyróżnienia na branżowych targach. Szczególnie dobrze radzi sobie na rynku pras zwijających i owijarek - o czym mówi Jarosław Indulski, dyrektor sprzedaży i marketingu firmy SIPMA, który w rozmowie z Grzegorzem Antosikiem definiuje ten segment rynku, udział czołowych marek, w tym SIPMY, a także bieżącą i prognozowaną sytuację rynkową.

Według publikowanych przez nas danych pochodzących z ARiMR, marka SIPMA jest w ścisłej czołówce marek na rynku pras zwijających w Polsce. Z informacji tych wynika, że szczególnie dobrze sprzedają się Państwa prasy stałokomorowe. Proszę powiedzieć, które maszyny w bieżącym sezonie cieszą się największym wzięciem ze strony rolników?

SIPMA postrzegana jest głównie jako producent pras i owijarek. Według naszej analizy rynku, w pierwszej z tych grup, wśród licznej grupy producentów jesteśmy liderem, z szacowanym udziałem około 15%. Tuż za nami rośnie nam poważny konkurent na rynku polskim, firma McHale z udziałem ponad 13%. Mamy jednak różnych odbiorców naszych maszyn. SIPMA w tej chwili króluje w segmencie pras klasy ekonomicznej i średniej, podczas gdy ta irlandzka marka w segmencie premium.

Na rynku możemy wyróżnić 3 zasadnicze klasy maszyn, przeznaczone dla różnych odbiorców: klasę ekonomiczną, średnią oraz premium. Klasa pras ekonomicznych obejmuje gospodarstwa do 30 ha, ze zbiorem do 1000 balo-

tów rocznie. Nasz udział wynosi tutaj ponad 50%. Chłonność rynku w tym segmencie szacujemy na ok. 900 - 1000 szt./rok, a w ofercie dostępne są również produkty takich producentów jak: Metal Fach, Feraboli czy bliźniacze Maschio Gaspardo.

Następnie jest klasa średnia pras dla bardziej wymagających klientów. Jest najbardziej stabilna na rynku, cieszy się powodzeniem w gospodarstwach od 30 do 70 ha, gdzie zbiera się już do 3000 bel rocznie. Szacowana chłonność tego rynku jest mniejsza i wynosi ok. 600 szt./rok. Tutaj SIPMA oferuje 2 modele: prasę stałokomorową SIPMA PS 1315 Huzar i nową tańcuchowal-cową prasę SIPMA PS 1225 Fortis, która uzyskuje coraz większe udziały w rynku. W tym segmencie systematycznie zdobywamy rynek i przyrosty mamy coraz większe - obecnie udział wynosi ok. 6%. Nasi główni konkurenci to: New Holland, Unia, Case IH czy Metal-Fach. Zwiększenie naszego udziału w rynku ograniczają głównie możliwości produkcyjne oraz dostępność podzespołów. Na początku produkowaliśmy kilkadziesiąt sztuk rocznie, teraz zapotrzebowanie



Jarosław Indulski, dyrektor sprzedaży i marketingu firmy SIPMA.

wzrosło kilkukrotnie i widzimy, że będzie ono rość. Chcemy wyśrodkować produkcję maszyn klasy ekonomicznej i średniej, tak aby zaspokoić zapotrzebowanie wszystkich klientów, którzy oczekują ponadto odpowiedniego balansu pomiędzy ceną a jakością. Maszyny zagranicznych producentów w tych klasach często nie zmieniają się na przestrzeni lat, gdyż każda większa modernizacja lub doposażenie sprzętu skutkowałoby natychmiastowym wzrostem ceny. Zwiększenie różnicy w cenie spowoduje zwrot klientów na produkty krajowe, które często pod względem funkcjonalności i wydajności są porównywalne z zachodnim sprzętem, a przy tym są tańsze i mają szybszy serwis i większą dostępność tańszych części zamiennych.

W klasie premium klient jest najbardziej wymagający, a konkurencja największa. Gospodar-

stwa dysponujące urządzeniami tej klasy są powyżej 70 ha, często stosują je też firmy usługowe, a ilość wykonywanych bel wynosi od 3000 do nawet 7000 sztuk rocznie. Możliwość sprzedaży maszyn klasy premium jest również największa, szacujemy, że wynosi ok. 1300 szt. rocznie. Tutaj walczą najwięksi producenci tacy jak: McHale, Krone, Case IH, Kuhn, Massey Ferguson, New Holland, John Deere. Dołączając do nich również polscy producenci, czyli SIPMA i Unia. Słabym graczom ciężko wbić się w ten segment. SIPMA w tej kategorii maszyn widzi duży potencjał, dlatego systematycznie prowadzi badania testowe i chce także tutaj zwiększyć swój udział w rynku. Obecnie opracowujemy nową, zaawansowaną technicznie prasę zmienno-komorową przeznaczoną dla dużych gospodarstw oraz firm usługowych. Jednocześnie dużym modyfikacjom poddajemy

obecnie produkowane modele pras, które po licznych zmianach konstrukcyjnych, funkcjonalnych i wydajnościowych otrzymują nowe rozwiązania w obrębie tak kluczowych elementów jak podbieracz, sterowanie elektroniczne czy napędy. Dopuszamy maszyny w niezbędne rozwiązania takie jak np. uchylną podłogę itp. Prowadzone badania wyglądają obiecująco. Tymi zmianami chcemy walczyć właśnie w segmencie Premium. W naszej ocenie obecnie największy udział w tym segmencie rynku wynoszący ok. 30% ma McHale. Sprzedaż ich flagowego modelu z serii F5000 ma 18% udziału rynku, zaś zmienno-komorowego modelu V660 10% udziału. Wyniki te robią wrażenie.

Jakimi argumentami przekonujecie Państwo klientów o tych maszynach? W czym, w Pana opinii, są lepsze od konkurencji?

Nasze prasy cieszą się tak dużą popularnością ze względu na doskonały stosunek jakości i walorów funkcjonalnych do ceny. SIPMA jednak nie konkuruje ceną. Firma stawia na jakość stosowanych podzespołów, niezawodność, walory użytkowe oferowanych maszyn i sprawny serwis. Między innymi nasz szybki serwis i pełna dostępność do oryginalnych części zamiennych stanowią tak ważną zaletę naszych produktów. Nigdy nie zostawiamy rolników z brakiem części, dlatego nasi klienci ufają nam.

Pozycję czołowego gracza na rynku macie Państwo w zakresie owijarek. Co leży u podstaw tego sukcesu?

Jesteśmy dumni, że w owijarkach co druga maszyna na rynku to SIPMA i że oferujemy pełen wybór rozwiązań. Nasze portfolio zawiera modele od najprostszycy do najbardziej zaawansowane owijarki rotacyjne i szeregowe. Mamy pełen asortyment wyposażenia na każde warunki pracy. Nasze owijarki cechuje wysoka jakość i atrakcyj-

ne ceny. Zapotrzebowanie rynku na owijarki według szacunków SIPMA wynosi obecnie ok. 2500 szt./rok, z tego 500 sztuk to modele samozaladowcze. SIPMA ma w ofercie także prasy silosujące, które konkurują z produktami niemieckiego producenta Budissa Bagger. Produkt polski też jest bardzo dobry, zaawansowany technicznie, a do tego ma konkurencyjną cenę.

Jak generalnie wygląda sprzedaż maszyn SIPMA w porównaniu do zeszłego sezonu?

Ubiegły rok był dobry, chociaż rynek w drugim kwartale przestraszył się pandemii. Ten rok też będzie udany. Szacowany wzrost sprzedaży rok do roku wynosi obecnie ok. 10%. Dynamika była większa na początku 2021 r., w miesiącach marzec - maj nawet 30%, obecnie mamy już pewną stabilizację. Ze względu na niskie oprocentowanie lokat bankowych oraz rosnącą inflację, rolnicy wolą lokować pieniądze w maszyny.

Jaka jest skala podwyżek cen maszyn w roku bieżącym?

Na rynku można zaobserwować trudności w pozyskaniu stali, podzespołów elektronicznych

i hydraulicznych, a dostępne materiały są dużo droższe niż rok wcześniej, co wpływa bezpośrednio na koszty produkcji maszyn. Dzięki naszej wewnętrznej polityce, licznym profesjonalnym analizom oraz dążeniu do zapewnienia stabilności w obrocie handlowym z naszymi klientami SIPMA stara się podnosić ceny tylko raz do roku. W tym roku było to wzrost zaledwie kilkuprocentowy, a u konkurencji zdarzało się, że co miesiąc pojawiał się nowy cennik, a wzrosty cen dochodziły do 30%. Część wzrostów cenowych wzięliśmy też na siebie. Ponadto aktualnie kładziemy duży nacisk na zamówienia przedsezonowe. Produkowanie maszyn pod zamówienie klientów/dilerów zdecydowanie ogranicza koszty, a utrzymywanie dużych stanów magazynowych generuje dodatkowe, wysokie koszty.

Jak w Pana opinii może wyglądać rynek na te maszyny w 2022 r.?

Trudno określić sprzedaż na przyszły rok. Segment ekonomiczny zaczyna się kurczyć, a polscy rolnicy coraz częściej wybierają bardziej zaawansowane rozwiązania. Widzimy za to szybki rozwój rynków wschodnich. Aktu-

alna chłonność rynku pras utrzymuje się na podobnym poziomie, zmieniają się natomiast proporcje w poszczególnych segmentach maszyn. Należy również mieć na uwadze, że maszyny klasy premium nie będą się sprzedawać w coraz większych ilościach, ponieważ zastosowane rozwiązania techniczne i konstrukcyjne sprawiają, że są one coraz bardziej wydajne. Rośnie również rynek przyczep samozbierających, które wykonują zadania szybciej, sprawniej i taniej, przy zaangażowaniu mniejszych nakładów pracy. SIPMA niestety na chwilę obecną nie ma ich w swojej ofercie. Ten rynek jest głównie zdominowany przez jednego producenta, z którym aktualnie ciężko jest konkurować zarówno pod względem cenowym, jak i konstrukcyjno-technicznym. Producent posiada bardzo duże doświadczenie, które czyni go liderem w tym segmencie. My oczywiście nie składamy rękawic i bacznie obserwujemy ten rynek, analizując możliwość wykorzystania naszych dotychczasowych doświadczeń do skonstruowania zaawansowanych technicznie przyczep samozbierających.

Dziękujemy za rozmowę